

JOSEF MANTL

I CONNECT
NETZWERK ERFOLG



AUFGEZEICHNET VON
ANDREA FEHRINGER & THOMAS KÖPF MIT HELMUT BERGER

© 2016, JMC, Wien

Herstellung und Verlag: BoD-Books on Demand, Norderstedt

Grafik: Bernd Plank

ISBN: 978-3-7412-2857-5

INHALT

EINLEITUNG	5
SINN UND ZIEL ERKENNEN	7
DAS PASSENDE NETZWERK FINDEN	12
DIE VORBEREITUNG	17
DIE VISITENKARTE	17
DIE SOZIALEN NETZWERKE	20
DAS ERSCHEINUNGSBILD	31
DAS SELBSTBEWUSSTSEIN	38
DAS ALLGEMEINWISSEN	42
DIE BUZZWORDS	46
DER COCKTAILSATZ	47
DIE ELEVATOR SPEECH	49
DIE ANFORDERUNGEN	52
AKTIV NETZWERKEN	54
PERSÖNLICHE HOPPALAS	55
EVENTS FINDEN UND BESUCHEN	58
VERHALTEN UND BENEHMEN	60
KÖRPERSPRACHE UND MIMIK	80

DIE NACHBEARBEITUNG	108
DIE KONTAKTPFLEGE	108
DIE GESCHÄFTLICHEN FREUNDSCHAFTEN	111
DIE VERHANDLUNG	112
DIE BEWERBUNG	114
DER AUSSTIEG	125
DAS EIGENE NETZWERK	133
AUSBLICK	146
DIE LISTE	147

ÜBERSICHT

Als Teil eines Netzwerks hat man viele Chancen:

- » Man bekommt Unterstützung in allen Lebenssituationen.
- » Man kann sich einen Namen machen und einen Ruf aufbauen.
- » Man lernt interessante Menschen kennen.
- » Man bekommt Feedback, tauscht Erfahrungen, Erkenntnisse und Informationen aus und bleibt so immer up to date.
- » Man schließt sich mit anderen zusammen und erreicht dadurch mehr.

DAS PASSENDE NETZWERK FINDEN



*M*ake friends when you don't need them. Das ist ein klassisches Netzwerk-Motto. Netzwerkt man erst, wenn man Hilfe benötigt, kann es mitunter zu spät sein. Sichere Arbeitsplätze gibt es heutzutage nicht mehr. Eine Firma wird aufgekauft, ein neuer Chef kommt. Hier wird fusioniert, dort rationalisiert. Die Wirtschaft stagniert, der erhoffte Aufschwung bleibt aus. Oft hat man den Eindruck, dass Köpfe rollen, als hätte man gerade erst die Guillotine erfunden.

Gestern noch im Aufwind, heute im freien Fall. Es kann immer etwas passieren. Ich will jetzt keine Panik verbreiten, aber so schaut die Realität nun einmal aus. Ich habe den Kapitalismus ja nicht erfunden, aber in der Realität ist er zumeist unsere Spielwiese, der Playground, der oft einem Minenfeld gleicht.

Mit einem guten Netzwerk kann man aber hoffnungsvoller in die Zukunft blicken. Ein weiterer Grund dafür, dass man Kontakte nicht erst machen sollte, wenn man sie braucht, ist, dass sonst das Kennenlernen eher krampfhaft wirkt. Panik, sagt man, ist ein schlechter Ratgeber. Es gibt Geschäftsleute, die sehen aus, als wären sie gerade aus dem Gefängnis geflüchtet – und die Hunde noch hinter ihnen her. Andere wirken, als hätte man sie unter Narkose in einen Anzug gesteckt, um sie für den großen Auftritt vorzubereiten. Man begegnet auch Gestalten, die ganz schlechte Schauspieler sind und ihren Weltschmerz hinter einem Betonlächeln zu kaschieren versuchen. So was kommt nie gut. Ist man dagegen nicht gezwungen zu lächeln und Hallo zu sagen, ist man lockerer und unvoreingenommener – und wirkt dadurch einfach sympathischer. Dann geht einem alles viel leichter von der Hand. Als würde man im Regen zwischen den Tropfen laufen können. Es sagt sich so einfach, aber es geht.

Viele Möglichkeiten. Weil es darauf ankommt, die richtigen Leute zu finden, nämlich solche, die zu einem passen und gemeinsame Interessen vertreten, muss man sich, bevor man loslegt, einmal fragen, in welches Netzwerk man überhaupt will. Manche Netzwerke haben keine Aufnahmekriterien, andere wieder recht strenge. Aber darauf kommt es gar nicht unbedingt an. Wenn man irgendwo rein will, dann wird man auch einen Weg finden. Die Frage ist nur, ob man dazu passt. Bevor man sich also auf gut Glück bewirbt, schaut man sich an, was das Netzwerk überhaupt so macht. Welche Überzeugungen es vertritt. Welche Ziele es verfolgt. Eine der wichtigsten Netzwerk-Regeln lautet: Authentisch bleiben. Wer echt ist, braucht sich nie zu verstellen.

Drei Schritte. So findet man das passende Netzwerk:

- 1 Man beantwortet die Frage: Welche Ziele will ich erreichen? Das klingt so einfach, ist es aber nicht. Und zwar deshalb nicht, weil man sich dauernd beeinflussen lässt. Vom einem Freund, der die eigenen Pläne infrage stellt. Von einer Freundin, die einem

erzählt, wie toll es ist, selbstständig zu sein. Von den Eltern, die mit einem gut hörbaren Unterton fragen: »Meinst, ist das gescheit, was du da machen willst?« Von Experten, von Politikern, von den Medien. Es gibt so viele Menschen, die einem einreden, was man tun und wollen soll. So viele Umstände, die einen weg von den ursprünglichen Zielen führen können. Deshalb: Einfach einmal alles ausblenden. Sich zurückziehen. Ruhe und zu sich selbst finden. Die Augen schließen und sich das Leben so vorstellen, wie man es gerne hätte. Was will man überhaupt wirklich? Was will man erreichen? Wo will man in fünf Jahren sein? Was will man sofort ändern? Wenn man fertig ist und sein Wunsch-Dasein durchgespielt hat, filtert man die realistischen Ziele heraus. Aber nur nicht zu bescheiden sein. Man wird vielleicht nicht ins Weltall fliegen. Ein Lottogewinn ist auch eher unwahrscheinlich. Und dazu noch unplanbar. Aber ein Aufstieg im Unternehmen oder die Gründung einer eigenen Firma, das sind durchaus umsetzbare Ziele. Wer will, kann sie auch schriftlich festhalten. Manchen hilft es, die Ziele ständig vor Augen zu haben. Jedenfalls definiert man sie ganz genau. Und schreibt dazu, bis wann man sie erreichen möchte. Realistisch und (nicht zu) selbstkritisch.

2

Man definiert Zwischenziele. Sie helfen einem, bei der Sache und motiviert zu bleiben. Auf diese Weise hat man immer wieder kleine Erfolge, über die man sich freuen kann. Den Weg zum großen Ziel, das meist in der Ferne liegt, unterteilt man in mehrere Etappen. Als würde man eine Weltreise machen. Ist das Ziel New York, wird man auch nicht einfach nur einmal um den Erdball fliegen und im Big Apple landen. Man wird Zwischenstationen machen. In London, in Südafrika, in Indien, in Japan oder in Brasilien. Und auf jede Stadt kann man sich freuen.

Ist das große Ziel zum Beispiel die Selbstständigkeit, dann sind mögliche Zwischenstationen: genug Geld ansparen, Büro suchen, Anträge stellen, Job kündigen und so weiter. Immer ein Schritt und ein Ziel nach dem anderen. Es hilft, wenn man sich immer wieder bewusst macht, wofür man etwas tut. Wenn man sich selbstständig machen will, dann womöglich deshalb, weil man sein eigener Chef sein möchte, weil man alles einmal so machen will, wie man will, und weil man sich selbst verwirklichen möchte. Auf dem Weg vergisst man das manchmal. Führt man sich aber die Vorteile ständig vor Augen, überlegt man immer wieder, wie toll das Leben sein wird, wenn man sein Ziel erreicht hat, dann bleibt man auch motiviert. Und zwischendurch darf man nicht vergessen, sich auch einmal selbst auf die Schulter zu klopfen und zu sagen: »Das hab ich gut gemacht.«

3

Man macht eine Bestandsaufnahme und legt seine Primärplattform fest. Hat man den Weg geplant und alle Stationen festgelegt, überlegt man, welche Menschen in welchen Netzwerken behilflich sein könnten. Man sucht sich Verbündete. Damit man sich in den Netzwerken nicht verheddert, recherchiert man einmal im Internet. Welche Verbände, Clubs oder Vereine gibt es überhaupt? Welche Überzeugungen vertreten sie? Welche Ziele haben sie? Welche Veranstaltungen finden in nächster Zeit statt? Und was muss man tun, um sie besuchen zu dürfen? Dann macht man eine Bestandsaufnahme und überlegt, ob es um einen herum vielleicht schon Netzwerke gibt. Ob Freunde oder Kollegen in Netzwerken sind. Das müssen oft gar keine geschlossenen Netzwerke sein. Vielleicht gehen sie einfach nur so zu Veranstaltungen, die man auch gerne besuchen würde. Womöglich haben sie wiederum Freunde, die man gerne kennenlernen würde. Eventuell nehmen sie einen mit und

stellen einen vor. Und dann legt man noch eine Primärplattform fest. Ein Netzwerk, ein Gebiet, auf das man sich konzentriert. Mit dem man anfängt. In dem man die ersten Kontakte knüpft und sich auch engagiert. Von dem aus sich weitere Kontakte in andere Netzwerke ergeben werden. Wobei: Es geht nicht darum, möglichst viele Kontakte anzuhäufen. Das Motto lautet: Klasse statt Masse.

Es geht also darum, sich einmal zu fragen, was man wirklich will. Alles andere ist unwichtig. Alles andere wird man entweder nicht erreichen oder nicht langfristig machen. Man kann nur voll und ganz hinter dem stehen, was man wirklich will. Danach geht es darum, sich seine Fähigkeiten bewusst zu machen, damit man weiß, was man in ein Netzwerk einbringen kann. Und dann fragt man sich noch, was man braucht, um sein Ziel zu erreichen. Wer kann einem weiterhelfen? Was muss man vielleicht noch lernen? Und in welche Netzwerke muss man, um alles zu bekommen, was man benötigt?

Aber bevor man netzwerkt, bereitet man sich noch gründlich und auf alle Eventualitäten vor. Jetzt.