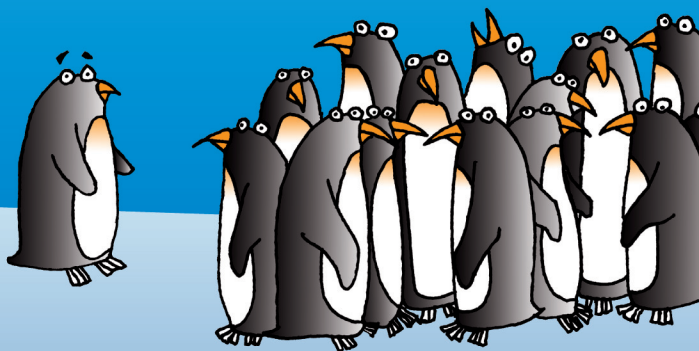


Devora Zack

NETWORKING FÜR NETWORKING- HASSER



Sie können auch
allein essen
und erfolgreich sein!

GABAL

Dieses Buch ist Pflichtlektüre



»Only connect.«

E. M. FORSTER,

»Howards End«

Auf Griechisch Latein lernen

An meinem ersten Tag an der Graduate School der Cornell University stand Mikroökonomie auf dem Plan. Um uns die Angst vor dem zu nehmen, was uns erwartete, erklärte der Professor in sanftem Ton, dass er mit vielen Schaubildern arbeiten werde und dass folglich kein Grund zur Panik bestünde. Er sagte: »Stellen Sie sich die Schaubilder ganz simpel als Flussdiagramme vor ...« Mir, die ich eine künstlerische, aber keinerlei wirtschaftswissenschaftliche Vorbildung mitbrachte, wurde schwindlig vor Augen. Ich hatte noch nie etwas von Flussdiagrammen gehört. Ich fühlte mich verloren.

Später verglich ich die Erfahrung dieser ersten Wochen auf der Wirtschaftsschule mit dem Versuch, Latein auf der Grundlage des Griechischen zu lernen ... wobei ich des Griechischen nicht minder unkundig war. Ich mochte noch so minutiös mitschreiben – bereits wenige Stunden später waren aus meinen Notizen unentschlüsselbare Hieroglyphen geworden.

Eine ähnliche Niederlage droht, wenn ein erklärter Networking-Hasser verbissen versucht, Networking-Tipps zu beherzigen, die auf eine vollkommen andere Spezies gemünzt sind. Man weiß nicht, wo man anfangen soll. Es existiert schlicht keine mentale Schublade, in die man die neuen Infos stecken könnte. Die Tipps an sich sind ja nicht falsch. Aber sie sind in einer fremden Sprache abgefasst. *Dieses* Networking-Buch hingegen spricht eine Sprache, die von den Introvertierten, den Gebeutelten und den Mindervernetzten verstanden wird. Was für ein Glück! Endlich haben auch Sie die Chance, Ihr Kursziel zu erreichen.

Inzwischen kehre ich übrigens jedes Jahr wieder nach Cornell zurück – um den Studenten etwas über Netzwerkpflge zu erzählen. Zu Ökonomievorträgen hat man mich bislang nicht geladen.

Networking für Networking-Hasser

Wofür soll so ein Buch gut sein? Könnten wir nicht genauso gut einem Ei- und Milchallergiker Quiche-Rezepte oder einem Heuschnupfengeplagten einen Riesenstrauß Wiesenblumen schenken? Warum sollen

Sie sich mit Dingen quälen, die Sie nicht ausstehen können und die nicht absolut lebensnotwendig sind?

Das sind berechtigte Einwände. Danke der Nachfrage.

Lassen Sie mich als Erstes sagen, dass ich Ihnen hundertprozentig zustimme. Verschenden Sie keine einzige wertvolle Minute Ihres Lebens mit einer Tätigkeit, die Sie nicht ausstehen können! So leicht aber springen Sie mir nicht vom Haken. Noch stellen Sie das Buch nicht zurück ins Regal, um ein für allemal der Kunst des Netzwerkens zu entsagen.

Ich werde vielmehr das erstaunliche Kunststück zuwege bringen, die Netzwerkpflege in eine angenehme und lohnende Tätigkeit zu verwandeln. Und das auch noch ohne bewusstseinsweiternde Substanzen! Suchen Sie sich also einen bequemen Stuhl oder ein schönes Plätzchen auf dem Rasen, schlagen Sie das Buch auf und legen Sie los. Sie werden es nicht bereuen.

Fürs Erste wollen wir uns artig einige Binsenweisheiten zum Thema Netzwerkpflege zu Gemüte führen – nur um sie schnellstmöglich in Stücke zu reißen. Ratschläge der folgenden Art:

- Betreiben Sie pausenlos Eigenwerbung.
- Mehr Kontakte = höhere Erfolgswahrscheinlichkeit.
- Essen Sie niemals allein.
- Schaffen Sie unermüdlich Berührungspunkte.
- Mischen Sie sich so viel wie möglich unter Leute.

Bis heute wurden Bücher zur Netzwerkpflege nur für Menschen eines bestimmten Schlages geschrieben – jenes nämlich, der es genießt, in einem Raum voller ihm unbekannter Gesichter auf Käsehäppchenjagd zu gehen.

Wir werden gleich feststellen, dass dieser Persönlichkeitstyp gerade einmal 30 bis 50 Prozent der Gesamtbevölkerung ausmacht. Ich bin sicher, dass es nicht Vorsatz ist, wenn andere wohlmeinende Autoren diesen Umstand schlicht unter den Tisch fallen lassen. Dennoch macht mich allein der Gedanke daran wütend. Die übrigen 50 bis 70 Prozent der Menschheit werden einfach nicht zur Kenntnis genommen. Beziehungsweise hinters Licht geführt. Betrogen. Es ist an der Zeit, dass wir Übrigen uns unseren rechtmäßigen Anteil an der Netzwerkwelt zurückerobern.

Zugleich werden wir erkennen, wie viel der Netzwerker davon profitiert, wenn er seinen eigenen Persönlichkeitsstil kennt und geschickt einzusetzen versteht. Schluss mit der Unterdrückung der eigenen Instinkte!

Wozu das Ganze?

Was murmeln Sie da? Sie haben mit Netzwerkpflege eh nichts am Hut und interessieren sich nicht dafür? Sie finden das alles ätzend? Sie glauben nicht daran? Sie haben keine Zeit dafür? Sie kommen auch ohne aus? Ist alles Firlefanz, reiner Selbstzweck, Einbildung, oberflächlich, manipulativ und nutzlos?

Stopp, warten Sie. Trinken Sie einen Schluck Wasser. Reißen Sie sich zusammen!

Die Introvertierten, die Gebeutelten und die Mindervernetzten stellen sich bei der traditionellen Netzwerkpflege deshalb so ungeschickt an, weil sie sich an Ratschlägen orientieren, die von vornherein nicht für sie gedacht waren.

Meiner Erfahrung nach sind Menschen, die von sich behaupten, mit Netzwerkpflege nichts am Hut zu haben, zugleich überzeugt, dass sie selbst zu ebendieser Netzwerkpflege partout unfähig sind. Das Gegenteil aber ist der Fall. Gerade diese Menschen bringen die besten Voraussetzungen mit, um hier zu brillieren. Sie befolgen nur die falschen Regeln. Die gewöhnlichen Networking-Tipps funktionieren bei Ihnen nicht, und das lasten Sie sich selber an. Sie *hassen* Networking.

Aber Rettung ist in Sicht. Denn jetzt gibt es eine Methode, wie Sie Networking betreiben können, ohne dass Sie sich selbst verbiegen müssen. Würde ja auch Zeit.

Was steht auf dem Spiel?

Keine große Sache. Nichts weiter als das, was Sie im Leben am sehnlichsten erreichen wollen.

Netzwerkpflege ist die Basis dafür, dass Sie Ihr Potenzial voll ausschöpfen können. Stellen Sie sich ein richtig großes Ziel vor. Vielleicht wollen Sie einen neuen Job finden, befördert werden, neue berufliche oder private Kontakte knüpfen, die Welt verbessern, Ihren Einfluss ausdehnen, ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen, ein Buch schreiben, ein Geschäft abschließen, eine Zusammenarbeit verbessern, eine Reputation erwerben, einen Traum verwirklichen oder ein Unternehmen gründen?

Die Netzwerkpflege ist der Schlüssel zum Erfolg. Während meiner fünfzehn Jahre als Coach für Führungskräfte bin ich niemandem begegnet, der von der neu erworbenen Kunst, Netzwerkpflege nach dem eigenen Stiefel zu betreiben, nicht ungemein profitiert hätte.

Was ist Netzwerkpflege wirklich? Networking ist die Kunst, Kontakte zu knüpfen und mit Leben zu füllen, damit es sämtlichen beteiligten Seiten zum Vorteil gereicht.

■ **Echte Netzwerkpflege ist Beziehungspflege.**

Je authentischer Sie sind, desto widerstandsfähigere und wertvollere Netzwerke können Sie bilden. Sie können Networking-Techniken erlernen, die darauf basieren, dass Sie sich selbst treu bleiben und Stärken zur Geltung bringen, über die Sie bereits verfügen. Sie können lernen, mit Ihrem lebenswerten introvertierten, gebeutelten und/oder mindervernetzten Ich zu arbeiten, anstatt es zu bekämpfen und zu unterdrücken. Was Sie bislang stets als Schwäche verbuchten, wird plötzlich zur Stärke.

Neugierig geworden?

Return on Investment (ROI)

Zeit ist Ihr wertvollstes Gut (es sei denn, Sie sind unvorstellbar reich). Was hat dieser Ratgeber, dass Sie ihm statt all den übrigen Dingen, die um Ihre Aufmerksamkeit buhlen, ein paar Stunden Ihrer kostbaren Zeit widmen sollten?

- a. Sie werden eine neue, supereffektive Methode der Netzwerkpflge in einer leicht zugänglichen, leicht verständlichen Sprache kennenlernen.
- b. Sie werden Dutzende praktischer Tipps erhalten und sich mit klaren, relevanten Handlungsschritten vertraut machen, die Sie unmittelbar auf Ihre eigenen Networking-Ziele anwenden können.
- c. Tausende einprägsamer, aus dem wahren Leben gegriffener Beispiele aus meinen vielen Jahren in unterschiedlichsten Betätigungsfeldern werden Ihnen höchst nützliche Erkenntnisse verschaffen.

Nehmen Sie einen Stift zur Hand. Sie werden ihn brauchen. Von nichts kommt nichts. Schön, dass Sie dabei sind.

Ihr persönlicher Ratgeber



»Sobald du dir vertraust,
sobald weißt du zu leben.«

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Die meisten würden schwören, ich sei von Natur aus extrovertiert.

Das macht mich ganz verrückt! Ich trete diesen Anschuldigungen vehement entgegen, woraufhin mir regelmäßig eine lange Liste von Beispielen entgegengehalten wird, die belegen sollen, warum meine Selbsteinschätzung falsch ist. »Aber Sie verdienen doch Ihr Brot mit Seminaren! Sie halten Vorträge vor großem Publikum und scheinen das zu genießen! Und Sie verstehen es, die Menschen mitzureißen ...«

Bla, bla, bla.

Diese Leute haben keine Vorstellung davon, was es wirklich heißt, introvertiert zu sein. Und sie gehen davon aus, dass ein introvertiert Veranlagter *per definitionem* nicht zum Vortragsredner oder Netzwerker geschaffen ist.

Lassen Sie uns diese Unterstellungen gemeinsam unter die Lupe nehmen, zerplücken und aus der Welt schaffen.

**Glückwunsch zu Ihrem unentbehrlichen Networking-Ratgeber
für die Introvertierten, die Gebeutelten und die Mindervernetzten!**

Ihre Autorin und Reiseleiterin

Während Sie sich aufmachen, das unbekannte Terrain des Networkings für Networking-Hasser zu erkunden, möchten Sie sich natürlich in guten Händen wissen. Was qualifiziert mich, Sie auf dieser Reise zu führen?

Erstens bin ich, allen Einwänden seitens wohlmeinender, schlecht beratener Neinsager zum Trotz, eine Bilderbuch-Introvertierte. Ich fühle mich auch fast immer gebeutelte und bin entschieden mindervernetzt. Mir geht es am besten, wenn ich allein bin. Ich führe im Kopf Gespräche, von denen mir später scheint, dass sie tatsächlich stattgefunden hätten.

Wenn ich auf Ideen reagieren soll, benötige ich ausreichend Zeit, um nicht in Panik zu verfallen. Die Vorstellung von einer ungezwungenen Happy Hour versetzt mich in einen unkontrollierbaren Ausnahmezustand. Kakophonien äußerer Reize fesseln mich nicht, sondern stoßen mich ab. Leicht und selbstverständlich reagiere ich auf nonverbale Signale, die vielen anderen völlig entgehen. Ich ziehe einige wenige

tiefe Freundschaften einer großen Schar von sogenannten Freunden vor.

Keine dieser Vorlieben lässt einen engeren Zusammenhang zu meiner außergewöhnlich hohen Energie, meinem Hang zu öffentlichen Auftritten oder meinen geschäftlichen Erfolgen erkennen. Denn letztere Eigenschaften haben nichts mit einer introvertierten Veranlagung als solcher zu tun, einem Thema, dem ich mich während der letzten fünfzehn Jahre forschend und lehrend ausgiebig gewidmet habe.

Ich bin Persönlichkeitstyp A (Sie werden gleich sehen, was ich meine) und ich handele schnell. Auch dieser Zug ist nicht typisch introvertiert.

Lassen Sie uns ein Spiel spielen. Ich werde Ihnen Beispiele von Eigenschaften nennen, die dem ungeübten Auge typisch extrovertiert erscheinen, sich aber auf den zweiten Blick mit einer introvertierten Veranlagung gut vertragen.

Mein Lieblingssport ist Joggen.

Sogar manche »Experten« behaupten, Introvertierte seien aus dem einen oder anderen Grund langsamer und weniger aktiv als Extrovertierte. Das ist Unsinn. Denken Sie an Joggen – ein prinzipiell einsamer Sport, bei dem man sich über längere Zeitphasen auf eine einzige Sache konzentriert. Der Jogger kann während der gesamten Dauer seines Laufs ohne Unterbrechung seinen Gedanken nachhängen – geradezu ideal für einen Introvertierten!

Ich halte jede Woche zwei oder drei Vorträge.

Wow! Eine solche Bilanz läuft den stereotypen Vorstellungen von Introversion diametral entgegen. Obwohl es meine Privatsache ist, erzähle ich meinen Kunden regelmäßig, dass ich introvertiert veranlagt bin (schon im Interesse all der anderen Introvertierten). Introvertierte sind absolut in der Lage, öffentliches Redegeschick zu entwickeln. Aufgrund ihrer Vorliebe für klare Regeln fühlen sich Introvertierte in der Rolle des Diskussionsleiters sogar wohler als in der Rolle des Diskussionssteilnehmers. Viele Introvertierte stehen lieber vor einem Publikum, als ziellos auf einer Cocktailparty herumzuirren.

Ich bin begeisterter Networker.

Hierin liegt der Schwerpunkt dieses Buches. Das war nämlich nicht immer so. Aber dann entdeckte ich einige wundervolle Techniken, die für mich die Welt des Networkings auf den Kopf – oder sollte ich sagen: auf die Füße? – stellten. Auch Sie können zu Einsichten gelangen, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Netzwerke mit Geschick und Leidenschaft zu pflegen. Sie können ein Networking-Superstar werden.

Klingt unmöglich? Ich bin hier, um Ihnen zu sagen, dass es nicht so ist.

Eine kurze Geschichte der Introversion

Unter den Lesern dieses Buches sind viele Introvertierte. Häufig wurde ihnen im Lauf ihres Lebens suggeriert, eine introvertierte Veranlagung sei problematisch, ein Schwachpunkt, etwas, das man verstecken oder überwinden sollte.

Von Jugend an wird uns Introvertierten eingepflegt, die Welt, in der wir leben, sei eine Welt der Extrovertierten. *Geh mit den anderen spielen. Misch dich ein. Zum Unterricht gehört die aktive Beteiligung.* Kinder, die sich inmitten von vielen anderen Kindern in sich selbst zurückziehen, gelten als gruppenspezifisch zurückgeblieben, anstatt dass man sie für ihr beherrschtes und ruhiges Verhalten lobt.

Introversion ist angeboren, und entsprechende Vorlieben zeigen sich bereits in jungen Jahren. Als Kind wollte ich am liebsten für mich allein spielen – ein Wunsch, auf den manche Eltern reflexartig reagieren, indem sie ihr Kind zum Psychologen schicken. Seit ich selbst Mutter bin, erkenne ich bei einem meiner Söhne, spätestens seit er drei Jahre alt ist, klare Anzeichen für eine introvertierte Veranlagung.

Die großen Drei

Introvertierte sind *reflektierend*, *fokussiert* und *Alleintäter*. Aus diesen Eigenschaften leiten sich die folgenden wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zwischen Introvertierten und Extrovertierten ab:

Introvertierte denken, bevor sie sprechen. reflektierend	Extrovertierte denken, indem sie sprechen. verbal
Introvertierte gehen in die Tiefe. fokussiert	Extrovertierte gehen in die Breite. expansiv
Introvertierte schöpfen aus dem Alleinsein Energie. Alleintäter	Extrovertierte schöpfen aus der Gesellschaft mit anderen Energie. Gruppentäter

Was hindert Sie daran, sich alle drei Eigenschaften gleichzeitig zu gönnen? Nehmen Sie sich die Zeit und denken Sie (*reflektierend*) für sich allein (*Alleintäter*) über diese Charakterzüge intensiv (*fokussiert*) nach. Ich werde hier auf Sie warten.

Unabhängig von Ihrem Temperament können Sie, indem Sie Ihre Stärken mit geeigneten Techniken verbinden, Ihre Networking-Fähigkeiten entscheidend verbessern. Introvertierte, Extrovertierte und *Zentrovertierte* (Definition folgt!) profitieren gleichermaßen von diesem Ratgeber.

Sagte ich schon, dass ich über übersinnliche Antennen verfüge? Ich spüre, wie begierig Sie sind zu erfahren, wohin die Reise geht. Folgen Sie mir ...

Wer sind Sie?



»Wir sehen die Welt nicht, wie sie ist.
Wir sehen die Welt, wie wir sind.«

ANAIS NIN

Gegensatz-Quiz

1. Wozu haben Extrovertierte einen Anrufbeantworter?
2. Wozu haben Introvertierte einen Anrufbeantworter?

Antwort:

1. Um keinen Anruf zu verpassen.
 2. Um niemals ans Telefon gehen zu müssen.
-

Identische Handlungen können unterschiedlichen Motivationen entspringen. Das erinnert uns daran, dass unser Verhalten von weitaus mehr Dingen bestimmt wird, als das bloße Auge erkennen kann.

Mir wird häufig gesagt, aus dem, was einer tue, lasse sich bereits auf seine Motivation schließen. In Wahrheit aber verraten die Rückschlüsse eines Beobachters bestenfalls seine eigenen Vorerwartungen. Erst die Gründe *hinter* den Verhaltensweisen führen uns zu den Absichten.

Ein Beispiel aus der Praxis	Frühstücksvorlieben
	<p>Während ich ein Inhouseseminar für Führungskräfte moderierte, erklärte ich, dass Introvertierte beim Frühstück im Allgemeinen lieber Zeitung lesen, als sich mit Kollegen zu unterhalten. Robert, ein Extrovertierter, wandte ein: »Warum hat David [ein Introvertierter] sich dann heute Morgen beim Frühstück zu mir gesetzt?«</p> <p>Ich bat David, uns aufzuklären. Er lachte und sagte: »Ich hielt das für das Gebotene ... Obleich ich eigentlich keine Lust hatte, mit anderen zusammensitzen – das ist nicht persönlich gemeint, Robert! –, sagte ich mir: <i>Ich bin hier, um Kontakte zu pflegen, also raffte ich mich besser auf und setze mich zu dir.</i>« Der Kurs brüllte vor Lachen ob dieser ehrlichen Antwort.</p> <p>»Und warum«, fuhr ich fort, »sollte sich ein Extrovertierter neben einen anderen Kursteilnehmer setzen, den er tags zuvor kennengelernt hat?« Die Hände sämtlicher Extrovertierter schossen in die Höhe, aber das spielte keine Rolle mehr, denn zwei oder drei von ihnen redeten einfach ungefragt drauflos: »Wir plaudern gern mit anderen Menschen. Wer möchte schon allein am Esstisch sitzen?«</p>

Mentale Elastizität

Mentale Beweglichkeit bedeutet, auf Menschen und Ereignisse maßgeschneidert reagieren zu können. Sie lässt sich nur über einen längeren Zeitraum kontinuierlich erwerben. Wer mental beweglich ist, kann sich ohne lange Vorlaufzeit auf äußere Gegebenheiten einstellen.

Unsere Freunde, die Neurowissenschaftler (immer da, wenn man sie braucht), haben netterweise einen Namen für dieses Phänomen: *Elasti-*

zität. Mentale Elastizität lässt sich erlernen und entwickeln. Der Begriff beschreibt die Fähigkeit, Situationen flexibel zu meistern. Wer sich in neuen Denkweisen übt, trainiert damit seine Elastizität.

Von der kreativen Problembewältigung bis zum Lösen von Kreuzworträtseln trägt alles, was den Geist fordert, zur Entwicklung einer gesunden und flexiblen mentalen Verfassung bei. Elastizität hält das Gehirn jung und versetzt es in die Lage, auf Herausforderungen mit raschen und innovativen Antworten zu reagieren.

Auch das Bemühen, die Dimensionen der eigenen Person zu verstehen, fördert die Elastizität des Gehirns. Und indem wir uns über unsere eigenen Vorlieben klar werden, können wir uns in jeder Hinsicht besser entwickeln. Selbsterkenntnis ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass wir die Andersartigkeit der Menschen um uns herum erkennen und akzeptieren lernen. Die Wahrnehmung von Unterschieden ist nicht weniger wichtig als die Identifizierung von Ähnlichkeiten.

Vergleichen Sie nicht Ihr Innenleben mit dem äußeren Erscheinungsbild anderer.

Negative Beurteilungen sind häufig das Ergebnis eines Vergleichsirr-
tums – wir machen unsere eigene innere Verfassung zum Maßstab für
die Bewertung des Verhaltens anderer Menschen. Mein Bedürfnis, län-
gere Zeit ungestört am Stück zu arbeiten, beißt sich mit dem Bedürfnis
eines anderen, seine Tätigkeit mit häufigen spontanen Gesprächen auf-
zulockern. Das Verständnis für unterschiedliche Arbeitsstile dient einer
Beziehung mehr als kritische, falsche Annahmen.

Temperamentbestimmung

Jeder Eintrag enthält zwei Aussagen. Verteilen Sie entsprechend Ihrer
persönlichen Gewichtung jeweils drei Punkte. Erlaubt sind ganzzahlige
Aufteilungen, also 3 und 0 oder 2 und 1 Punkte. Wenn auf Sie A,
aber nicht B zutrifft, setzen Sie A = 3 und B = 0. Wenn Sie mit A etwas
weniger, mit B aber etwas mehr übereinstimmen, setzen Sie A = 1 und
B = 2. Urteilen Sie gemäß Ihrer Natur, nicht aufgrund dessen, was Ihnen
»richtig« erscheint.