

Quelle: Der Standard / Heidi-Atsuko Aichinger
Datum: 06.03.2006

derStandard.at

Networking und Vertrauen

Kleinmütigkeit und Geiz zerstören die Vitalität jedes Netzwerkes

Es gibt hunderte Bücher am Markt, in denen beschrieben steht, wie Sie richtig Networken sollen. Nun, ich sage nicht, dass diese Bücher Unrecht haben. Ich sage nur, dass sie sehr oft das Wesentliche nicht kommunizieren - nämlich dass Networking eine Haltung ist und keine Karrieretechnik. Also vergessen Sie sofort, dass Sie mit Networking-Techniken andere Menschen instrumentalisieren können. Es funktioniert nicht - und wenn, nur kurzfristig und zum nachhaltigen Schaden für Sie.

Wie oft habe ich Menschen gesehen, die damit geprotzt haben, wen sie nicht alles kennen würden - und wie schnell und wie nachhaltig hatten diese Person ihr Vertrauenskapital eingebüßt! Und hier sind wir beim Kern der Sache: Vertrauen. Es ist das höchste Gut im (Business-)Leben; man muss lange dafür arbeiten, und es ist nur allzu schnell verspielt. Vertrauen entsteht nicht durch den Austausch von Visitkarten, auch nicht dadurch, dass man vermeintlich wichtige Personen anbaggert und mit seinen tollen Kontakten protzt. Vertrauen entsteht dann, wenn das Beziehungskonto für beide Seiten im Plus ist. Was Sie dafür tun können, dass es so ist?

- Seien Sie der Erste, der gibt, und erwarten Sie *keine* Gegenleistung dafür.
- Gemeinsame Freunde verstärken die Beziehung: Stellen Sie Personen, zu denen Sie bereits einen Zugang haben, einander vor.
- Seien Sie respektvoll, neugierig und offen.
- Reden Sie nicht schlecht über abwesende Dritte. Seien Sie positiv.
- Lernen Sie vom anderen, und belehren Sie nicht.
- Seien Sie authentisch, und blasen Sie sich nicht auf.
- Versprechen Sie niemals, was Sie nicht halten können.
- Seien Sie nicht kleinmütig und ängstlich, wenn Sie etwas hergeben.

Nur wenn Sie etwas geben, ohne etwas dafür zu erwarten, bekommen Sie ein Mehrfaches zurück. Kleinmütigkeit und Geiz zerstören nicht nur die Menschen, sondern auch die Vitalität jedes Netzwerkes. Netzwerke leben von wechselseitigem Geben und Nehmen. Dort, wo man nicht gibt, weil man nicht weiß, ob etwas zurückkommt, dort funktioniert Networking nicht. Das hat nichts mit Freunderlwirtschaft zu tun, sondern mit den elementarsten Grundlagen des sozialen Lebens: Vertrauen und Reziprozität.

Von Harald Katzmaier, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der FAS.research (Wien, San Francisco).

(Der Standard, Printausgabe 4./5.3.2006)