



## Guanxi – oder die Kunst, Kontakte zu knüpfen

### Sechs effektive Networking-Tipps

Guanxi ist das chinesische Äquivalent zum Networking – so lautet die allgemeine Vorstellung der Jahrtausende alten asiatischen Kunst, Beziehungen zu pflegen. Doch genauso, wie hierzulande „Networking“ nicht nur aus dem Sammeln von Online-Kontakten in Social Networking-Portalen besteht, so ist auch die chinesische Bedeutung von Guanxi deutlich mehr als die schlichte Gleichsetzung mit Beziehungspflege. Guanxi bedeutet vielmehr, eine gegenseitige Verpflichtung einzugehen und gewissenhaft und vertrauenswürdig zu handeln.

Doch wir brauchen gar nicht so weit in die fernöstliche Kultur zu blicken, um die Grundsätze des erfolgreichen Networking zu begreifen. Vom 13. bis in die Mitte des 15. Jahrhunderts beherrschten die Kaufleute der Hanse weitgehend den Handel des nördlichen Europas. Ihre Vormachtstellung verschaffte den Geschäftsmännern einen unglaublichen Einfluss, der es ihnen ermöglichte, ihre Wirtschaftsinteressen auch gegen Königreiche und Fürstentümer durchzusetzen.

Dieses Netzwerk funktionierte völlig ohne Social Media-Plattformen was beweist: Networking ist keine Modeerscheinung oder ein Phänomen von Web 2.0. Ganz im Gegenteil. Die Kaufleute spielten die Networking-Klaviatur auf virtuose Art und Weise. Und egal ob in China oder Deutschland: Wenn es um die eigene Karriere, den eigenen (wirtschaftlichen) Erfolg geht, erreichten wir auch heute noch deutlich mehr, wenn wir Kontakte aufbauten, pflegen – und schließlich auch gewinnbringend nutzen.

### Networking – was ist das eigentlich?

In unserer schnelllebigen Zeit können reale Netzwerke nicht nur ein emotionales Auffangbecken sein, sondern auch ein Pool an Informationen, Wissen und strategisch wichtigen Kontakten. Wer heute noch glaubt, Karriere macht man allein aufgrund von Leistung, irrt gewaltig. Zwei von drei offenen Stellen werden gar nicht öffentlich ausgeschrieben. Zugang zu diesem verdeckten Arbeitsmarkt bekommt man nur über Kontakte – und Netzwerke.

Viele der bestehenden Netzwerke sind an Interessen und Machtstrukturen orientiert. Erfolgreiches Networking braucht daher Planung, erfordert aber auch Zeit, Geduld und die Bereitschaft, persönlich, in direktem Gespräch, Kontakte zu knüpfen. Netzwerke funktionieren nach dem Resonanzprinzip: Gleiches zieht Gleiches an. Wer bereit ist, andere von seinen Kompetenzen und Kontakten profitieren zu lassen, Wissen teilt und Unterstützung anbietet, erhält diese Unterstützung und Hilfe als Gegenwert zu einem späteren Zeitpunkt zurück.

Und damit die Kontaktaufnahme und das anschließende Networking erfolgreich verläuft, sollten folgende Tipps beachtet werden:

#### 1. Kein Angriff ohne Ziel.

Bevor das persönliche Networking in den Angriff genommen wird, ist es notwendig, die eigenen Networking-Ziele zu definieren. Wichtig ist dabei die



Beantwortung folgender Fragen: Warum will ich netzwerken? Wie viel Zeit kann ich ins Networking investieren? Welche Gruppen / Netzwerke können mir am ehesten helfen, meine Ziele zu erreichen?

## 2. Real time statt online.

Basis erfolgreichen Networkings ist gegenseitiges Vertrauen. Nachhaltiges und erfolgreiches Networking funktioniert nur von Angesicht zu Angesicht und in einem persönlichen Kontakt. Virtuelle Vernetzung reicht alleine nicht aus, sondern sollte als eine sinnvolle und wichtige Ergänzung betrachtet werden.

## 3. Anamnese vor Diagnose.

Erfolgreiches netzwerken ist nur möglich, wenn man weiß, welche Ziele die Gruppe oder einzelne Personen verfolgen. Erst wenn das klar ist, kann man diagnostizieren, ob die Gruppe oder das Netzwerk für die eigenen Ziele geeignet ist.

## 4. Geben ist seliger als nehmen...

... zumindest am Anfang. Networking braucht Zeit und als „Networking-Rookie“ kann man nicht erwarten, ohne Umschweife in alle Insider-Inforna-

tionen eingeweiht zu werden. Eine Bewährungsphase gehört zum Vertrauensaufbau dazu. Das erfordert: Mehr geben als nehmen.

## 5. Ein gesunder Egoismus schadet nicht.

Networking ist kein reiner Akt der Nächstenliebe. Gutes Networking funktioniert nach dem Prinzip „Hilfst Du mir, helf ich Dir“ – und umgekehrt. Zu Geben gehört dazu – aber irgendwann auch eine Leistung zu erbitten ist notwendig, dient der Netzwerk-Dynamik und verhindert Einseitigkeit.

## 6. Nicht verzetteln!

Deutschland ist das Land der Vereine, Verbände und Netzwerke und wer die Wahl hat, hat die Qual. Besonders am Anfang des eigenen Networkings kann man überwältigt werden von der Anzahl der Gruppen und Communities, die es online und offline gibt. Allein beizutreten und in allen aktiv zu werden kostet zu viel Zeit und Energie. Es gilt daher das Motto „Qualität vor Quantität“. Investieren sollte man daher nur in die Netzwerke und Gruppen, die den eigenen Zielen am zuträglichsten sind und wo das Wohlfühlklima stimmt. ■



Melanie Vogel

Melanie Vogel ist ausgebildeter Innovation-Coach, Mitglied im Innovations-Netzwerk der Stanford University, zertifizierte Trainerin für „Situatives Führen“ nach Ken Blanchard sowie zertifizierte DISG®-Trainerin.



KARRIERE-MESSE & KONGRESS  
24. MAI 2014 • 10:00-17:30 UHR  
PLENARGEBÄUDE • BONN

Melanie Vogel