

# Netzwerken wie ein Profi

## Tipps für richtiges Networking

Ist Netzwerken erlernbar? Na klar! Erfolgreiches Netzwerken ist eine Fähigkeit, die Sie sich als Betriebsrat genauso gut aneignen können wie andere Softskills. Mit den folgenden Tipps kann gar nichts mehr schiefgehen.



**Susanne Helmer | ifb**  
ifb-Bildungsreferentin

Stand: 5.6.2019

Lesezeit: 02:00 min



### Nehmen Sie sich Zeit

„Ich habe keine Zeit“ ist eine beliebte Ausrede, um sich vor dem Netzwerken zu drücken. Dabei brauchen Sie gar nicht so viel Zeit, um Kontakte zu knüpfen. Und die Zeit, die Sie sich als Betriebsrat nehmen, lohnt sich, wenn am Ende ein gut funktionierendes Netzwerk herauskommt.

### Weniger ist mehr

Erfolgreiche Netzwerke zeichnen sich durch die Qualität der Kontakte aus, nicht durch die Quantität. Niemand kann auf Dauer 250 Kontakte intensiv pflegen. Gute Kontakte erhalten Sie nur, wenn Sie auch gute Beziehungen zu den Kontaktpersonen aufbauen. Beschränken Sie sich also besser auf weniger, dafür aber intensivere Kontakte.

## **Gehen Sie strategisch vor**

Ein Netzwerk ist meist nur dann wirklich gewinnbringend, wenn Sie als Betriebsrat ein bestimmtes Ziel verfolgen. Wichtig ist, dass Sie sich mit Leuten vernetzen, die bereits dort sind, wo Sie selbst hinwollen. Ein Anfängerfehler besteht darin, sich nur mit Menschen zu vernetzen, die auf der gleichen Stufe wie Sie selbst sind. Das bringt Sie allerdings nicht wirklich weiter. Formulieren Sie deshalb Ihre Ziele so klar wie möglich:

- Was wollen Sie durch den Aufbau eines Netzwerks erreichen?
- Welche wertvollen Kontakte haben Sie bereits und wie können Sie diese weiter ausbauen?
- Welche neuen Kontakte wären außerdem nützlich und wie kommen Sie an diese heran?

## **Zeigen Sie ehrliches Interesse**

Die Basis für gutes Netzwerken sind eine offene Haltung und authentisches Interesse an anderen. Interessant sind Sie automatisch dann, wenn Sie selbst interessiert sind. Ein Smalltalk-Profi hat einen Redeanteil von unter 50 Prozent. So bekommt Ihr Gegenüber das Gefühl ein wirklich gutes Gespräch zu führen, obwohl er selbst die meiste Zeit redet – und das, ohne es zu merken.

## **Erst geben, dann nehmen**

Netzwerken ist nichts für Egoisten – es lebt vielmehr vom Austausch und der gegenseitigen Unterstützung. Besonders Anfänger neigen dazu, nur an den eigenen Nutzen zu denken. Kaum ist der Kontakt hergestellt, erwarten sie eine Gefälligkeit. Oder: Sobald sie vom Wissen oder der Hilfe eines anderen profitiert haben, wenden sie sich ab. Wer so handelt, beweist nicht nur schlechten Stil, er schlägt auch Türen zu, durch die er auf dem Weg nach oben vielleicht noch einmal schreiten muss.

Der Social-Media-Berater Mike Sansone hat hierzu eigens eine Formel für erfolgreiches Netzwerken entwickelt – die 70-20-10-Regel:

- Nutze 70% deiner Zeit, um anderen zu helfen
- nutze 20% der Zeit, um dich selbst zu präsentieren (Selbstvermarktung)  
und
- nutze 10% der Zeit, um andere um Hilfe zu bitten.

## **Verbinden Sie Ihre Kontakte miteinander**

Machen Sie Ihre Kontakte untereinander bekannt. Wenn Sie als Betriebsrat selbst nicht helfen können, vermitteln Sie Hilfe aus Ihrem Netzwerk. So profitieren gleich drei davon: der neue Kontakt, ihr alter Kontakt und Sie selbst. Denn: Wer Ihre Qualitäten als Vermittler und Helfer schätzt, fungiert automatisch als Multiplikator.

## **Kontakt zur Redaktion**

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Wenden Sie sich gerne direkt an unsere Redaktion. Wir freuen uns über konstruktives Feedback!

redaktion-dbr@ifb.de

