

Netzwerken mit Vertrauen

Beziehungen und Netzwerke zu pflegen ist für uns Menschen wichtig. Das gilt sowohl für den privaten als auch für den beruflichen Bereich. Doch welche Netzwerke möchte ich pflegen? Wie mache ich das? Welche Netzwerke bringen mir etwas?



Für M. Christine Klöber, selbstständige Unternehmensberaterin, sind Netzwerke nicht dafür gemacht, Einzelinteressen in den Vordergrund zu stellen, sondern mit einer Vielzahl von Gleichgesinnten vertrauensvoll in einen guten Austausch zu treten und gemeinsam durch diesen Austausch zu profitieren. Während Ihres Vortrages auf der Jahrestagung des Berufsverbandes Hauswirtschaft im April in Rösrath stellte sie die 70-20-10-Regel als Leitlinie für Netzwerken vor. Das heißt, man sollte 70 Prozent der Zeit nutzen, um anderen zu helfen, 20 Prozent, um sich selbst zu präsentieren und 10 Prozent der Zeit, um andere um Hilfe zu bitten. Wichtig ist es laut Klöber, bei einem Eintritt in das Netzwerk zuerst einmal das Geben in den Vordergrund zu stellen und nicht das Nehmen. „Sind sich die Teilnehmenden in ihren Zielen des Netzwerkes einig, ergibt sich das Nehmen von selbst.“

Klöber hält auch berufsübergreifende Netzwerke für sinnvoll, solange die Erwartungen, Ziele und Werte identisch sind. „Wenn das gemeinsame Ziel in dieselbe Richtung geht, können diese Zusammensetzungen äußerst spannend, konstruktiv und lehrreich sein.“ Als Beispiele nannte sie Service-Clubs. Auch hier sollten die eigenen Anliegen erst einmal im Hintergrund stehen.

Tipp: Wenn Sie wissen möchten, was andere Menschen über Netzwerken denken, lesen Sie folgendes Buch: „Die Wahrheit über Netzwerken“ – Alexander Wolf im Interview mit 19 Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft über Werte, Offenheit, Korruption, Facebook und Vertrauen in Beziehungsnetzwerken; CreateSpace Independent Publishing Platform; Oktober 2012.

Sie stellte den Tagungsteilnehmern und Teilnehmerinnen die Frage, ob Facebook ein Netzwerk ist. Für Klöber ist die Sache klar: „Facebook ist ein Mittel zum Netzwerken, aber an sich ist es kein Netzwerk. Weder Werte, noch Normen noch Ziele der Nutzer stimmen überein.“

Christine Klöber zitierte die Netzwerkforscherin Martina Kauffeld-Monz, die „Vertrauen“ als wesentlichen Faktor fürs Networking erklärt: „Netzwerke können zur Vertrauensentwicklung ganz entscheidend beitragen.“

Beatrix Flatt

Richtig Netzwerken mit der 70-20-10-Formel

Beim Netzwerken denken viele zuerst an ihren eigenen Nutzen, an das sprichwörtliche Vitamin B. Fehler! Beim Networking geht es in erster Linie um Beziehungen, die einem vielleicht einmal nutzen können, es geht um den Austausch auf Augenhöhe, um Geben und Nehmen – aber in der Reihenfolge. Der Social Media Berater Mike Sansone hat dazu vor Jahren schon die 70-20-10-Regel aufgestellt.

- Nutze 70 Prozent deiner Zeit, um anderen zu helfen.
- Nutze 20 Prozent Deiner Zeit, um Dich selbst zu präsentieren.
- Nutze 10 Prozent Deiner Zeit, um andere um Hilfe zu bitten.

70 Prozent der Zeit:

Vertrauen ist der Anfang von allem – auch von guten, belastbaren Beziehungen. Wer also ein Beziehungsgeflecht aufbauen will (vulgo: Netzwerk), sollte 70 Prozent seiner Zeit und seines Engagements darin investieren, Vertrauen zu gewinnen. Und dies geschieht am besten, indem Sie für andere einen Nutzen stiften, Kontakte vermitteln oder ein paar Anrufe für andere machen, Tipps geben, weiterhelfen.

20 Prozent der Zeit

Sobald Ihnen die Menschen vertrauen und dank Ihrer Hilfe selbst ein Stück weitergekommen sind, fangen sie an, sich auch für Sie zu interessieren. Gut so. Denn die nächsten 20 Prozent verbringen Sie damit, dass andere Sie besser kennenlernen können – durch das, was Sie von sich erzählen, was Sie bewegt, wofür Sie kämpfen, wonach Sie streben. Zeigen Sie, wer Sie sind – aber bitte ohne zu prahlen.

10 Prozent der Zeit

Nachdem Sie sich für andere engagiert, Vertrauen aufgebaut und sich persönlich kennengelernt haben, sind echte Beziehungen entstanden. Erst können Sie erwarten, dass andere für Sie Zeit und Energie aufwenden, um Ihnen weiterzuhelfen, also eine Ressource für Sie werden. Jetzt können Sie über sich und Ihre Bedürfnisse sprechen, um Rat oder konkrete Hilfe bitten – aber eben nur zu 10 Prozent.

Quelle: www.karrierebibel.de/70-20-10-regel/