

KLEINES LEXIKON DER ARBEIT / 3

..... PETER SCHNEIDER

Networking, das

Was tun die Fischer am Abend, wenn sie nach dem Fischen rauchend am Hafenuai sitzen und sich Geschichten vom Meer, von Wellen und Winden und von kleinen und grossen Fischen erzählen? Sie networken (umgangsspr. für: Sie werkeln an den Netzen). Denn der Fischer Arbeit endet auch dann nicht, wenn sie, wie gesagt, am Abend am Hafenuai sitzen.

Beim Netzwerken gehen Soziales und Arbeit (vgl. >Sozialarbeit) Hand in Hand und sorgen so für eine ausgeglichene >work-life-balance (früher). Der Ursprung des Networkings liegt vermutlich in der Ära der vorschriftlichen Kulturen der >Fischer und Sammler im Mittelstromland zwischen >Euphorie und >Tigris. Erstmals schriftliche Erwähnung findet es im Matthäus-Evangelium (4, 19) Dort heisst es: «Und er sprach zu ihnen: Folget mir nach; ich will euch zu Menschenfischern machen!» Seit diesen Zeiten hat sich natürlich viel geändert. Das Networking aber ist geblieben. Ja, seine Bedeutung für die moderne Arbeitswelt ist sogar enorm gestiegen (>work-work-balance), auch ausserhalb der Fisch und Menschen verarbeitenden Industrie. Darum ist es wichtig, die vier Regeln des erfolgreichen Netzwerkens zu kennen und zu verinnerlichen.

Erstens: Zeigen Sie echtes Interesse an Ihrem Gegenüber (>Authentizität). «Was machen Sie denn so beruflich?» ist stets eine nützliche Einstiegsfrage. Oder: «Wo, glauben Sie, stehen Sie in fünf Jahren?»

Zweitens: Lächeln Sie freundlich. Aus der Hirnforschung wissen wir heute, dass der rechte Frontallappen des Gehirns solche Signale sehr zu schätzen weiss. Dies hängt vermutlich damit zusammen, dass der Mensch als Jäger und Sammler darauf angewiesen war, ob andere Menschen ihm gut gesinnt waren. Das erhöhte den >Fortpflanzungsvorteil und ist somit evolutionär genauso tief in uns verankert, wie die Tatsache, dass Frauen nicht rückwärts einparken können.

Drittens: Plaudern Sie dieses Wissen nicht leichtfertig aus. Insbesondere auf gegengeschlechtliche Kontakte macht der Hinweis auf Ihren Fortpflanzungsvorteil oftmals einen übereilten Eindruck.



Viertens: Reagieren Sie auf alle Äusserungen des Gegenübers stets wertschätzend! Antwortet ihr Gesprächspartner zum Beispiel: «Zur Zeit bin ich leider arbeitslos», so erwidern Sie selbstverständlich nicht: «In dem Fall möchte ich Ihre Zeit nicht weiter vergeuden».

Klar, ein solcher Kontakt ist networkingmässig ein totaler Griff in die Klo-Schüssel. Sie sollten sich dies aber keinesfalls anmerken lassen. Ein nettes «Oh, das stelle ich mir aber interessant vor» ist das Minimum an Höflichkeit, das man erwarten darf.

Es ist jedoch völlig okay, wenn Sie nach etwa drei Minuten zu jemand anderem wechseln, etwa mit der lockeren Bemerkung: «Ich sehe, Ihr Glas ist halb leer. Da gehe ich dann mal lieber, mir was zum Trinken zu holen, bevor mir dasselbe passiert.»

www.ausschalten-auftanken.ch

Hier gibts mehr von Peter Schneider und weiteren bekannten Autoren. Das gratis Kolumnen-Abo plus Infos und Hintergründe zu «Arbeit&Freizeit», Führungskultur und Wettbewerbsfähigkeit.