

PRAXIS - Social Networking: Der subjektive Faktor

Networking beginnt beim Subjekt, das Netzwerke sucht und knüpft. Ohne subjektive Ebene braucht man gar nicht von Netzwerken sprechen. Eine gut vernetzte Person hat ein tragfähiges Geflecht von Beziehungen zu Personen in verschiedenen Organisationen, die ihr helfen, rasch und frühzeitig an wichtige Informationen zu kommen.

Vernetzung soll auch helfen, Krisensituationen zu vermeiden bzw. rasch zu bewältigen. Tatsächlich sind Vernetzungsprozesse Teil unseres Alltags. Sie gestalten unser Leben eher unbewusst als bewusst. Wer in der Zivilgesellschaft Netzwerke knüpfen will und muss, sollte sich auch psychologische Hintergründe bewusst sein und die gute Nachricht: Networking ist lernbar.

"Networking ist ein lernbares methodisches Vorgehen und wer die richtigen Menschen kennt und von ihnen geschätzt wird, profitiert in allen Lebensbereichen davon. Erfolgreiche Menschen haben immer ein größeres und besseres Netzwerk sozialer Beziehungen als andere. Networking ist ein methodisches und systematisches Vorgehen, Kontakte zu knüpfen, Beziehungen zu pflegen und längerfristig zu gestalten und alles mit der Absicht der gegenseitigen Förderung, des Austausches und des persönlichen Vorteils." schreibt Werner Stangl in seinen Arbeitsblättern und nennt ein Dutzend Regeln:

1. Machen Sie Gespräche zu einem Erlebnis.
 2. Seien Sie aufmerksam und dem anderen zugewandt.
 3. Geben Sie sich immer wohlwollend und positiv.
 4. Stellen Sie sich gekonnt vor.
 5. Suchen Sie Gemeinsamkeiten, Gegensätze ziehen sich niemals an.
 6. Werden Sie Meister im Small Talk.
 7. Bleiben Sie im Kontakt mit anderen.
 8. Bedanken Sie sich. Für alles, was Sie erhalten.
 9. Reden Sie nicht schlecht über andere.
 10. Machen Sie Komplimente und nehmen Sie Komplimente an.
 - 11, Vermitteln Sie Kontakte.
 12. Fragen Sie andere um Rat und Hilfe.
- ∴Freiklick∴> Regeln für erfolgreiches Networking