

# Befähigung zum Netzwerker

## *Welche speziellen Fähigkeiten gute Netzwerker auszeichnen*

### **Brauchen Netzwerker spezielle Fähigkeiten?**

Netzwerker sind Top-Kommunikatoren, sie können hochgradig vernetzt denken und haben ein ausgeprägtes Fingerspitzengefühl für Menschen und Beziehungen! Dazu sind aber auch spezielle Fähigkeiten notwendig, die sich hauptsächlich in der Praxis und beim täglichen Netzwerken entwickeln. Doch man kann diese auch aktiv fördern. Die Grundlagen dafür haben prinzipiell alle Menschen, sie sind nur unterschiedlich ausgeprägt und es gibt „Talente“. Sich neue Fähigkeiten anzueignen, bedeutet immer auszuprobieren, das Feedback der Umwelt richtig zu deuten, es wieder auszuprobieren und so weiter.

### **Kontextsensibilität, Issue Management, Aktive Anschlussfähigkeit, systemisches Denken**

Was sind jetzt die wirklich wichtigen und speziellen Fähigkeiten eines Netzwerkers?

Kontextsensibilität kommt aus dem Bauch des Netzwerkers und bedeutet, zu erkennen, welche Themen für welche Personen im Netzwerk wichtig sind und wie diese verwendet werden können. Auch sollte ein guter Netzwerker automatisch erkennen, dass ein Thema, das für eine Person wichtig ist, auch für eine andere Person sowie eventuell zu einer anderen Zeit wichtig ist/wird (Raum/Zeit-Unterschiede in Netzwerken). Dies sollte dann aktiv verknüpft und damit neue Beziehungen geschaffen werden. Dazu ist es notwendig, den Kontext (räumlich, zeitlich, inhaltlich und sozial) zu kennen, in den ein bestimmtes Thema eingebettet ist. Die zweite wichtige Eigenschaft, das „Issue Management“, ist der Kontextsensibilität ähnlich und bedeutet, die richtigen Themen zu erkennen, zu adressieren, zu besetzen und dann konsequent voranzutreiben und zu lenken. Dazu muss man von seinem Ansprechpartner wissen, welche Themen für ihn beruflich und privat relevant sind, aber auch welche Themen es in seiner Branche und Umfeld gibt. Aus diesem Wissen können dann konkrete Vorschläge und Ideen entwickelt werden. Zusätzlich ist die „Verpackung“ der Themen wichtig, eine Steigerung der „Durchschlagskraft“ und „Attraktivität“ von Themen kann durch das Aufzeigen von Auswirkungen und die Klarheit in der Formulierung erreicht werden. Eine weitere wichtige Fähigkeit ist die Aktive Anschlussfähigkeit. Diese stellt sicher, dass ein guter Netzwerker sehr schnell Beziehungen zu verschiedensten Menschen aufbauen und diese auch während eines Gespräches aufrechterhalten kann. Unumgänglich dabei ist die Vorbereitung jedes Gespräches (Was will der andere? Was interessiert ihn?) und der Abgleich der Landkarten in den Köpfen einzelner Menschen (wie diese die Welt verstehen). Dadurch können gemeinsame Themen, Positionen und Ziele gefunden werden und zwei Menschen werden dadurch „anschlussfähig“. Die vierte Schlüsselfähigkeit ist das Systemische Denken das ein vernetztes Verstehen und Begreifen der Welt ermöglicht. Netzwerke lassen sich als soziale Systeme nicht beherrschen, man kann sie nicht wirklich direkt steuern. Dies bedeutet auch, dass es sich bei Netzwerken um komplexe Zusammen- und Wechselwirkungen handelt, nicht um lineare Ursache-Wirkungs-Prozesse. Vernetzt zu denken bedeutet, jeweils auf das Ganze zu achten und ebenfalls alle Umwelten einer Person in die Betrachtung einzubeziehen.

Wie kann man diese Fähigkeiten fördern? Ein erster Schritt neben der aktiven Anwendung in der Praxis ist, für sich Selbstreflexionsschleifen einzubauen, d.h. einmal am Tag oder in der Woche darüber Rückblick zu halten, wie man als Netzwerker (in Bezug auf diese Schlüsselfähigkeiten) agiert hat und was man verbessern könnte. Der wichtigste Lernfaktor neben allen Trainings und Seminaren ist immer noch „learning by doing“.