

Netzwerke *vordenken*

Warum gute Netzwerker Bauch und Kopf brauchen ...

Fingerspitzengefühl und Intuition

Netzwerker sind Top-Kommunikatoren, sie können hochgradig vernetzt denken und haben ein ausgeprägtes Fingerspitzengefühl für Menschen und Beziehungen! Diese Aussage beschreibt die Fähigkeiten eines Netzwerklers sehr gut, geht man aber in der Analyse ein bisschen tiefer, kann man noch weitere Eigenschaften erkennen. Ein wesentlicher Punkt neben den Kommunikationsfähigkeiten ist die Kontextsensibilität, das bedeutet, in allen Situationen die optimalen Themen für die Gesprächspartner bereitzuhalten und ein Gefühl dafür zu entwickeln, welche Themen welche Akteure besonders interessieren. Weiters ist die Anschlussfähigkeit wichtig, dieser Ausdruck aus der systemischen Beratung beschreibt den Umstand, dass gute Netzwerker fähig sind, in einer Situation rasch eine optimale Beziehung zum Gegenüber herzustellen. Und zwar auf kommunikativer, emotionaler und inhaltlicher Ebene. All dies lässt uns erkennen, dass Netzwerken zu einem großen Teil „aus dem Bauch“ heraus geschieht.

Analytische Fähigkeiten und Netzwerkplanung

Neben diesen Fähigkeiten „aus dem Bauch“, ist für den Netzwerker auch ein ausgeprägtes analytisches und systematisches Vorgehen wichtig. Netzwerke zielgerichtet auf- und auszubauen und sie an die eigenen Bedürfnisse und persönlichen Ziele kurz-, mittel und langfristig anzupassen, erfordert auch sehr viel Arbeit mit dem Kopf. Netzwerke und beteiligte Unternehmen müssen strukturiert und systematisch analysiert und die daraus resultierenden Aktivitäten konsequent und planmäßig umgesetzt werden. Oft verliert man in einem Bereich den Überblick oder das Durchhaltevermögen und die geleistete Arbeit war umsonst! Jedes erfolgreiche Netzwerk braucht für den Auf- und Ausbau einen Plan (welche Ziel-Bereiche/-Branchen, welche Zielpersonen, welche Themen etc.) und darüber hinaus eine Strategie (wo soll sich mein Netzwerk hinentwickeln, wofür brauche ich die Kontakte und Ressourcen, wie harmoniert dies mit meinen persönlichen Zielen). Dafür ist sehr viel Detailarbeit notwendig, was auch einiges an Zeitaufwand für die Planung bedingt.

Erfolg durch die Kombination von Bauch und Kopf

Deshalb liegt der entscheidende Punkt für den Erfolg in der Kombination von Kopf und Bauch, wirklich gute Netzwerker verfügen über beiderlei Fähigkeiten. Doch leider sind die meisten Menschen entweder „Bauch-“ oder „Kopf-Menschen“. Was kann man tun, um trotzdem beides zu kombinieren? Für Bauch-Menschen ist es etwas einfacher, sie sollten sich mehr Zeit für planerische und strategische Aufgaben nehmen und diese konsequent ausführen. Meist ist es schon ausreichend, wenn zwei Stunden pro Woche dafür fixiert werden, das Netzwerk zu analysieren, Lücken zu identifizieren und Aktivitäten zu erarbeiten. Bewährt hat sich eine Dokumentation der erarbeiteten Punkte, was die Gefahr, dass sie in der täglichen Routine untergehen, senkt. Schwerer haben es reine Kopf-Menschen, sie müssen nachhaltig an ihren persönlichen Fähigkeiten arbeiten und lernen, dem Bauch zu vertrauen.

