



Net(t)  
works!

www.ryschka.de

## Willkommen zum Networking

Ein Netz besteht aus Knoten und Verbindungen. Soziale Netzwerke beschreiben die Beziehungen (Verbindungen) zwischen Menschen (Knoten). Sie lassen sich in Unterstützungs-, Freundschafts- und organisationale Netzwerke unterteilen, wobei einzelne Menschen Teil unterschiedlicher Netzwerke sein können. So kann die Kollegin, die im Büro am Schreibtisch gegenüber sitzt, gleichzeitig die beste Freundin sein.

Es lohnt sich, sein soziales Netzwerk zu pflegen. Die erlebte soziale Unterstützung hat positive Auswirkungen auf die mentale und körperliche Gesundheit (Cohen, Underwood & Gottlieb, 2000). Denn „viele kann der Mensch entbehren, nur den Menschen nicht“ (Ludwig Börne, 1824). Soziale Netzwerke produzieren soziales Kapital (Coleman, 1988). Ein Netzwerk erweitert z. B. den Zugriff auf Ressourcen und Möglichkeiten der Einflussnahme. So fördern berufliche Kontakte den eigenen und den organisationalen Erfolg. Sie wirken sich positiv auf Karriereentwicklung, Stellensuche oder Bewerbungssituationen aus (im Überblick siehe z. B. Wolff & Moser, 2006).

Das Maschengebinde des sozialen Netzes zu knüpfen, ist ein aufwändiges „Werk“. Beziehungsarbeit ist gefragt! Kontakte knüpfen, Verbindungen pflegen, das ist Networking. Aber Sie müssen nicht jeden zu Ihrem besten Freund machen. Granovetter (1973) unterscheidet die Enge der Beziehungen in „strong ties“ (Freunde und Familie) und „weak ties“ (Bekannte und Kollegen). Der Unterschied liegt in der Intensität des Kontaktes, den Verpflichtungen und den erhaltenen Informationen. Während starke Beziehungen sehr investitionsintensiv sind, dienen schwache Verbindungen oft als „Brücken“ zwischen verschiedenen Netzwerken und ermöglichen Zugang zu vielen weiteren Ressourcen wie z. B. Informationen.

Für ein erfolgreiches Networking bedarf es eines Repertoires an Verhaltensweisen, die dem Aufbau und der Aufrechterhaltung von Beziehungen dienen. Sie werden in den ersten drei Monaten Ihre Erwartungen an Beziehungen und Ihr aktuelles Netzwerk reflektieren sowie Ihr eigenes Profil erarbeiten. Ab April lernen Sie die wesentlichen Networkingtechniken kennen, um Beziehungen positiv zu gestalten. Damit Sie dabei echt und fair bleiben, reflektieren Sie im Dezember Ihre Haltung.

Wir freuen uns, auf diese Weise mit Ihnen in Kontakt treten zu können und möchten Sie darin unterstützen, sich ein Netzwerk zu knüpfen, in dem Sie gut aufgehoben sind, das Sie in schwierigen Situationen auffängt und mit dem Sie dicke Fische fangen können.

Jurij Ryschka, Christina Demmerle, Marc Solga, Franziska Seibel, Franziska Schmidt und Barbara Spies



[www.ryschka.de](http://www.ryschka.de)

Wie sind Sie  
verknüpft?

Februar

## Mein Netzwerk

Nachdem Sie im letzten Monat Ihre Erwartungen an Ihre Beziehungen formuliert haben, reflektieren Sie nun Ihr aktuelles Netzwerk.

Visualisieren Sie Ihr Netzwerk

Nehmen Sie sich ein großes Blatt Papier, schreiben Sie Ihren Namen in die Mitte und kreisen Sie ihn ein. Nun ordnen Sie alle Personen, zu denen Sie in irgendeiner Art und Weise in Beziehung stehen, um sich herum an. Personen, die Ihnen näher stehen, sollten räumlich näher an Ihren Kreis gezeichnet werden. Für eine gute Übersicht können Sie Ihre Kontakte auch gruppiert anordnen: z. B. Familienmitglieder, Freunde, Bekannte, Sportsfreunde, Kollegen oder andere Geschäftskontakte. Wenn Sie alle Akteure eingetragen haben, visualisieren Sie die Beziehung zu und zwischen diesen Personen. Verbinden Sie die jeweiligen Kreise. Dabei wird die Intensität der Beziehung (stark oder schwach) durch die Stärke der Linie kenntlich gemacht. Mit Pfeilen verdeutlichen Sie die Richtung der Beziehung.

Wie sieht Ihr Netzwerk aus?

- ▼ Wenn Sie sich Ihr Netzwerk mit etwas Distanz betrachten, was fällt Ihnen auf? Was erfreut und was enttäuscht Sie? Wie zufrieden sind Sie mit der Anzahl und der Qualität Ihrer Beziehungen? Welche Beziehungen sind ausgeglichen, welche eher einseitig?
- ▼ Was sind Ihre sieben wichtigsten Beziehungen – und warum sind es genau diese?
- ▼ Was sagen Ihre Beziehungen über Ihre Bedürfnisse aus? Welcher Kontakt bereichert Sie in besonderer Weise? Ergänzen Sie Bereicherungen, die in Ihrer Erwartungsliste vom letzten Monat fehlen.

Passt Ihr Netzwerk zu Ihren Bedürfnissen?

- ▼ Im letzten Monat haben Sie formuliert, was Ihnen generell an zwischenmenschlichen Beziehungen wichtig ist: Wie gut erfüllen die Menschen um Sie herum Ihre Beziehungsbedürfnisse und -erwartungen? Markieren Sie in Ihrer Liste, in welchem Ausmaß Ihre Vorstellungen erfüllt werden (+++, +, o, -, --).
- ▼ Fehlen bestimmte Beziehungsqualitäten in Ihrem Netzwerk? Wenn ja, welche? Und zu wem könnte sich eine solche Beziehungsqualität entwickeln?
- ▼ Welche Lücken gibt es speziell in Ihrem beruflichen Netzwerk, welche (bedeutenden) Personen fehlen? Zu wem erscheint es Ihnen wichtig, Kontakt zu knüpfen? Wie können Sie in Kontakt treten und welche bestehenden Kontakte können Sie dafür nutzen?

Für welche ausgewählten Personen wollen Sie sich ab heute mehr Zeit nehmen?



# Wie kann ich mein Netz knüpfen ?

[www.ryschka.de](http://www.ryschka.de)

April

## Erfolgreiches Netzwerken ...

... braucht Ihren Einsatz. Sie haben Ihre ganz persönliche Art, in Netzwerken zu agieren. In diesem Monat bekommen Sie Anregungen, wie Sie Ihr Verhalten hinsichtlich Aufbau, Pflege und Nutzung von Kontakten im beruflichen Kontext optimieren können (Wolff & Moser, 2006; Forret & Dougherty, 2001):

Wie kann ich Beziehungen aufbauen?

Nutzen Sie möglichst viele Gelegenheiten, um Personen anzusprechen, die Sie bisher nur vom Sehen kennen und stellen Sie sich vor. Hierfür bieten sich zahlreiche Gelegenheiten: innerbetriebliche Veranstaltungen, Betriebsfeiern und -ausflüge, Treffpunkte wie Teeküche oder Cafeteria. Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit, indem Sie sich z. B. in (Zusatz-) Projekten engagieren. Halten Sie Vorträge und veröffentlichen Sie Beiträge über Ihre Arbeit – intern wie extern. Um über das eigene Unternehmen hinaus Ihr Netzwerk zu vergrößern, bieten sich Treffen von Berufsverbänden, Einladungen und Empfänge oder ehrenamtliche Tätigkeiten an. Kontaktieren Sie ehemalige Ausbildungs- oder Studienkollegen und Schulfreunde.

Wie kann ich Beziehungen pflegen?

Helfen Sie Kollegen, wenn Sie gefragt werden, auch wenn Sie nicht zuständig sind. Setzen Sie sich für andere Kollegen ein. Tauschen Sie sich mit Kollegen über berufliche Fragestellungen aus. Informieren Sie sich bei anderen und über andere und geben Sie Rückmeldungen, wenn Sie selbst Unterstützung erfahren haben. Suchen Sie aktiv den Kontakt: Erkundigen Sie sich in kurzen Telefonaten, Emails oder „auf einen Kaffee“ nach dem Befinden Ihrer Kontaktpartner. Sie können auch über den beruflichen Rahmen hinaus gehen: gemeinsame sportliche, kulturelle Aktivitäten, Ausflüge etc. Machen Sie anderen mit kleinen, unerwarteten Aufmerksamkeiten (z. B. jemanden im Sommer mit einem Eis überraschen) eine große Freude.

Wie kann ich meine Beziehungen nutzen?

Tauschen Sie sich mit Ihrem Netzwerk über erfolgreiche Vorgehensweisen aus, geben Sie sich gegenseitig Tipps und durchdenken Sie (zukünftige) herausfordernde Situationen. Lassen Sie sich von Ihren Kontakten beraten, holen Sie sich Hilfe und Feedback und tragen Sie Informationen von verschiedenen Perspektiven Ihrer Kontakte zusammen. Über Ihre Kontakte oder auch die Kontakte Ihrer Kontakte können Sie sich „Türen öffnen“ oder eine „Bühne bereiten“ lassen ...

Überprüfen Sie welche Verhaltensweisen Sie ausbauen wollen. Nehmen Sie sich gezielt drei Dinge für diesen Monat vor. Schreiben Sie Ihre Vorsätze möglichst konkret auf, so z. B.: „Ich gehe in diesem Monat in jeder Woche zwei Mal mit einer anderen, mir bisher nur wenig bekannten Person zum Mittagessen.“

## Impressum

### Autoren

Prof. Dr. Jurij Ryschka, Christina Demmerle, Prof. Dr. Marc Solga, Franziska Seibel,  
Franziska Schmidt und Barbara Spies  
Organisationsentwicklung Prof. Dr. Ryschka  
[www.ryschka.de](http://www.ryschka.de)

### Photographie

Julia Teine  
[www.julia-teine.de](http://www.julia-teine.de)

### Druck

typographics GmbH, Darmstadt  
[www.27a.de](http://www.27a.de)

Der Kalender ist urheberrechtlich geschützt.  
Sämtliche Rechte liegen bei Verlag Dr. Jurij Ryschka, 2009.

**VERLAG**  
DR. JURIJ RYSCHKA

Rathausstr. 7 · 55128 Mainz · Fon + 49.(0)61 31.720 76 50 · Fax + 49.(0)61 31.720 76 55  
[www.verlag-ryschka.de](http://www.verlag-ryschka.de) · [info@verlag-ryschka.de](mailto:info@verlag-ryschka.de)

ISBN 978-3-9812712-2-5