

Devora Zack, Networking für Networking-Hasser. Sie können auch alleine essen und erfolgreich sein. Gabal 1. Auflage 2012.

ISBN: 978-3-86936-333-2

Networking ist in aller Munde und scheint der Schlüssel für Erfolg zu sein. Was aber, wenn jemand sich damit schwer tut? (Scheinbar) Kein Problem, wenn diese Person nur den vorliegenden Ratgeber durchgearbeitet hat: Sie sind eben introvertiert und haben andere Stärken. Networking kann aber dennoch funktionieren – hier steht wie das geht.

Der Markt der Ratgeber zum Thema Networking ist beinahe unübersehbar. Jetzt noch ein weiteres Buch dazu? Na klar, sagt sich die Autorin, denn die bisher vorgelegten wenden sich doch nur an extrovertierte Persönlichkeiten. Tipps für diese Gruppe von Menschen können von einer anderen, weit verbreiteten Vertreterschaft, gar nicht beherzigt werden. Bevor diese nun in tiefe Depression verfallen war dieses Buch zu schreiben nötig. Wirklich? Ich habe mich für dieses Buch interessiert, weil ich bei mir selbst Tendenzen feststelle, mit den üblichen Networkingthemen „XING“, „Facebook“ oder Networking-Events wenig anfangen zu können.

Was mir schnell klar wird: Es ist normal, wenn man keinen Spaß am Netzwerken a la „je mehr Kontakte, je mehr Erfolg“ hat. Das haben eigentlich nur Extrovertierte. Die anderen Menschentypen werden als Introvertierte, bzw. die Mischform als Zentrovertierte bezeichnet. Der Unterschied ist eigentlich ganz einfach:

Introvertierte

- Denken, bevor sie reden
- Gehen in die Tiefe
- Schöpfen aus dem Alleinsein Energie

Extrovertierte

- Denken, indem sie sprechen
- Gehen in die Breite
- Schöpfen aus der Gesellschaft mit anderen Energie

Devora Zack nimmt die Introvertierten, zu denen sie sich selber zählt, förmlich an die Hand um ihnen Networking schmackhaft zu machen. Typisch amerikanisch ist ihr Schreib- oder sollte ich besser Sprachstil sagen? Das Buch ist in einer Form Dialog mit dem Leser aufgebaut. Wer's mag.

Die wesentliche Erkenntnis habe ich bereits dargestellt. Daraus resultiert, dass die Zielleserschaft eine besondere Herangehensweise an alle Themen – und damit auch das Networking – hat: Innehalten (PAUSE), Verarbeiten (PROCESS) und Strukturieren (PACE). Wie das in den verschiedenen Handlungsfeldern des Networking geschehen kann, dazu finden sich reichlich Hinweise. Wie ein Mantra behandelt die Autorin die Erkenntnis, dass Introvertierte so wie sie sind gut sind – oder vielleicht sogar besser? Viele Beispiele aus ihrer Beratungspraxis teilt sie mit uns Lesenden. Und bietet mit Hilfe von Übungen Möglichkeiten, sich so an Gesprächen bei Networking-Veranstaltungen zu beteiligen, wie das Introvertierte angemessen können. Ein Rat lautet beispielsweise, sich auf mögliche Themen vorzubereiten. Oder sich mal zu einem zwanglosen Treffen zu trauen, nachdem man sich gut vorbereitet hat. Und wenn man dann da ist, kann man ja auch zwischendurch den Raum verlassen um sich wieder beim Alleinsein mit Energie zu versorgen. Damit das gelingen kann, fehlen auch keine Tipps zum charmanten und diplomatischen Beenden von Gesprächen. Beispiele dazu sind:

- „Mögen Sie mir Ihre Karte geben? Ich freue mich, dass ich Sie kennengelernt habe.“

- Ich werde mich einmal zum Büfett/ zu den Getränken begeben.
- Ich möchte mich etwas frisch machen.
- Ich müsste mal ein Telefonat erledigen.
- ...

Ob man wirklich alle Hinweise aus diesem Buch gut findet hängt sicherlich mit den eigenen (Vor-) Erfahrungen zusammen. Gelungen ist der Autorin sicherlich, ein negatives Selbstbild derer zu verändern, die als Networking-Hasser glaubten, nicht erfolgreich sein zu können. Das ist nämlich gar nicht so.