

# Ohne Netzwerke geht gar nichts

Kommunikationsexperte Clemens Schwender über die Kunst des Networking

Von Angela Neumann

Neue Bekannte, Freunde, die große Liebe, Geschäftspartner: Dank unterschiedlichster Gruppen im world wide web lassen die sich heutzutage schnell finden. Außerdem machen uns Vorträge und Seminare fit für "Networking" als Karrierebeschleuniger. Doch kann die Seele so viele Kontakte überhaupt bewältigen? Ist es nicht besser, wenige gute als viele oberflächliche Freunde zu haben? Und gibt es Unterschiede zwischen netzwerkenden Frauen und Männern? Evolutionspsychologe Prof. Dr. Clemens Schwender gibt [econ.tec]-Autorin Angela Neumann Auskunft über die hohe Kunst des richtigen Networking.

**[?]** Herr Schwender, wie oft gehen Sie mit Kollegen essen?

**[!]** Zwei- bis viermal die Woche.

**[?]** Fühlen Sie sich dazu verpflichtet?

**[!]** Eigentlich nicht. Mit den Leuten, mit denen ich viel zu tun habe, sollte ich mich treffen. Außerdem gibt es Leute, mit denen ich nicht so viel zu tun habe. Mit denen treffe ich mich, um zu sehen, ob es gemeinsame Interessen oder berufliche Überschneidungen gibt.

**[?]** Muss man manchmal über seinen eigenen Schatten springen, um Netzwerke zu knüpfen?

**[!]** Wenn ich weiß, da ist irgendein Hecht, der von allen hoch angesehen wird, macht es mir natürlich Spaß, mit ihm gesehen zu werden. Wenn ich weiß, mit wem ich gut kooperieren kann, mag ich mich mit ihm natürlich gerne treffen. Das kann man also als reziproken Altruismus beschreiben. Ich tue etwas Gutes und hoffe, dafür etwas Gutes zurückzubekommen.

**[?]** Wie viele Jobs haben Sie guten Beziehungen zu verdanken?

**[!]** Fast alle. Es mag hart klingen, aber in der Wissenschaft ist es so, dass ohne Netzwerke gar nichts geht. Meine erste Stelle an der Uni habe ich bekommen, weil mein Professor meine Arbeit gut fand und mich dann gefragt hat, ob ich mich auf diese Stelle bewerbe. Wenn jemand sagt: "Bewirb dich mal da", kann das schon hilfreich sein. Wenn jemand denkt, es gehe nur nach rationalen Kriterien, würde ich sagen: Mein Gott, wie naiv. Personalchefs behaupten immer wieder, sie würden Bewerber nur nach rationalen Kriterien beurteilen.

**[?]** Warum ist Networking wichtig?

**[!]** Weil es für Klatsch-und-Tratsch-Gemeinschaften wichtig ist. Menschliche Communities definieren sich im Wesentlichen über Kommunikation. Es geht immer darum, wer mit wem redet. Dass wir kommunizieren, ist viel wichtiger als worüber. Wichtig ist auch die Versicherung: Du gehörst noch zu unserer Gruppe. Wir versorgen dich weiter mit Informationen. Und da ausgeschlossen zu sein, ist wahrscheinlich die allerschlimmste Form der Bestrafung. Isolationshaft ist Folter.

**[?]** Gibt es allgemeine Regeln, die immer gelten, wenn man neue Kontakte knüpft?

**[!]** Wir gewinnen im Laufe unseres Lebens immer mehr Erfahrungen. Wo und mit wem kann ich mich wie verhalten? Man kann auch ausprobieren, vorsichtig, langsam. Wir entwickeln zum Beispiel ein Gespür dafür, welche Witze wir machen können, damit wir in einer Gruppe von jungen Müttern nicht gerade über Überbevölkerung reden (lacht).

**[?]** Was macht den typischen Networker aus?

**[!]** Gute Networker sind Leute, die das Potenzial haben, den ständigen Rollenwechsel hinzukriegen. Also zu merken, was von einem erwartet wird. Außerdem sind gute Kommunikatoren gute Networker. Sie sind nicht nur Leute, die gut reden können, sondern auch sehr gut zuhören können und ein Gespür dafür haben, was man in welcher Situation liefern kann.

**[?]** Wie knüpft man am besten berufliche Beziehungen?

**[!]** Indem man lernt, welche Regeln in den Communities herrschen. Einerseits muss man sich von anderen unterscheiden, andererseits aber auch nicht so weit weg sein, dass man nicht mehr anschlussfähig ist. Das ist eine sehr feine Linie. Wenn man das macht, was alle machen, wird man sich nicht unterscheiden, und es passieren keine Innovationen. Aber man darf nicht so weit weg sein, dass der Mainstream sagt: So ein Spinner.

**[?]** Worin liegt der Unterschied zwischen Frauen und Männern beim Netzwerken beziehungsweise Kontaktknüpfen?

**[!]** Erstmal tun und können es beide. Aber Frauen können besser mit Sprache umgehen. Ein weiteres Phänomen ist: Wie gehen Frauen und Männer im Konfliktfall miteinander um? Männer hauen sich wechselseitig aufs Maul und die Sache ist erledigt. Eine



weibliche Variante wäre es, nicht mehr mit der anderen Person zu reden. Das ist viel brutaler.

**[?] Ist es überhaupt möglich, viele Kontakte aufrecht zu erhalten?**

**[!] Dazu gibt es in der Evolutionspsychologie interessante Überlegungen. In der Kneipe oder wenn Leute zusammen sitzen, ist die ideale Größe vier. Ab fünf Personen kann die Gruppe schneller in zwei Gruppen auseinander brechen. Vier Personen können sich noch recht unproblematisch gemeinsam unterhalten. Die nächste Frage ist: Wie viele Personen würden Sie zu ihrem Geburtstag einladen? Da würde ich einfach mal sagen: Elf. Das kommt aus einem ganz absurden Bereich, nämlich aus dem Fußball. Nennen Sie mir eine Sportart, die koordiniert vonstatten geht mit mehr als elf Leuten. Wenn es darum geht, wie viele Leute man kennt, kennen die Deutschen im Schnitt 120 Personen.**

**[?] Das würde bedeuten, dass man gar nicht so viele Kontakte aufrechterhalten kann.**

**[!] Ja, irgendwann wird es unpersönlich. Dann ist man auf einmal auf dem Geburtstag vom Präsidenten.**

**[?] Was man durch Netzwerken ja vielleicht erreichen will.**

**[!] Stimmt. Ich kann da keinen Ratschlag geben. Das muss man davon abhängig machen, wie viel Kapazität man selbst hat. Wenn es jemandem gelingt, mehr Beziehungen zu knüpfen, wunderbar. Aber beim Networking geht es ja auch darum, seine Bekanntschaften miteinander bekannt zu machen. Das hat dann hoffentlich auch einen Nutzen für einen selbst. Damit soll ein engeres Netzwerk geschaffen werden.**

**[?] Oft sagt man "lieber wenige gute Freunde als viele schlechte". Networking funktioniert anders, dabei geht es um möglichst viele Kontakte.**

**[!] Networking hat vom Begriff viel mehr mit Beruf und Ökonomie zu tun. Vielleicht sind die anderen und ist man selber leicht ersetzbar, weil es mehr um die Funktion geht. Sie brauchen hier nicht den Clemens Schwender, sondern jemanden, der als Kommunikationswissenschaftler ihre Fragen beantwortet. Die Welt dreht sich weiter, auch wenn ich nicht mehr hier bin. In einem Film hieß es mal: Die Lücke, die ich hinterlasse, wird mich schon ersetzen.**

**[?] Also kann man nicht sagen, dass oberflächliche Kontakte auf Kosten echter Freundschaften gehen?**

**[!] Man kann das ganz strikt trennen. Man muss überlegen, was die persönlichen Beziehungen vom Geschäft unterscheidet. Man muss auch mal abschalten und man selbst sein dürfen.**

**[?] Herzlichen Dank für das Gespräch.**



Auch wenn Kontakte wichtig sind, zum Geburtstag lädt er nur elf Freunde ein: Kommunikationsexperte Prof. Dr. Clemens Schwender.

Fotos: Angela Neumann

## Netzwerken: eine Gebrauchsanweisung

### Allgemeine Regeln:

Netzwerken kann man virtuell und real, geschäftlich und privat.

Erst geben, dann nehmen. Vermitteln Sie selbst Kontakte.  
Geben Sie Zusatzinformationen an Partner.

Pflegen Sie nur Kontakte, die gegenseitigen Nutzen versprechen.

Knüpfen Sie nicht nur Kontakte, sondern pflegen Sie sie auch.

Haben Sie Geduld. Netzwerke werden auch nicht an einem Tag geknüpft. Vielleicht meldet sich erst in ein paar Monaten oder Jahren ein Bekannter mit einem interessanten Jobangebot. Networking ist Arbeit – mit Einsatz von Zeit, Geld und Nerven.

### Smalltalk für Profis, Goldene Regeln:

Smalltalk muss auch ohne Vertrauensbasis funktionieren, also meiden Sie heikle Themen.

Reden Sie zunächst mit jedem. Die wichtigen Leute erkennt man nicht immer auf den ersten Blick.

Der Erstkontakt ist kein Verkaufsgespräch und auch kein Verhör. Fragen Sie lieber nach Meinungen als nach Fakten aus dem Lebenslauf.

Steigen Sie mit offenen Fragen ein.  
Nennen Sie Namen ("Guten Morgen, Frau Müller").  
Seien Sie aufmerksam und hören Sie aktiv zu.

Achten Sie auf Ihren Gesprächspartner. Was interessiert ihn?  
Was möchte er wissen?

Reden Sie über...  
Wohnort und Land  
Familie und Kinder  
Tätigkeit und Ausbildung  
Hobbys und Sport  
Urlaub und Reisen

Reden Sie nicht über...  
Geld und Geschäfte  
Politik und Religion  
Krankheiten  
Familiäre Probleme

Gehen Sie offen und möglichst ohne Vorurteile auf andere zu.

## Infos zur Person

Prof. Dr. Clemens Schwender

Clemens Schwender ist "Professor of Communication Science" an der Jacobs University (ehemals International University) in Bremen und arbeitet für das Jacobs Center for Lifelong Learning and Institutional Development. Dort beschäftigt er sich vor allem mit Themen der Evolutionspsychologie und den Prinzipien des lebenslangen Lernens.

Er hat an der Technischen Universität Berlin seinen Magister in Germanistik (mit Hauptfach Medienwissenschaften), Philosophie und Psychologie gemacht.

[\[aneumann@stud.hs-bremen.de\]](mailto:aneumann@stud.hs-bremen.de)