



Vernetzt: Gute Kontakter sind verbindendes Element im Bekanntenkreis

NETZWERK

Wo und wie knüpfe ich für mich nützliche Kontakte?

„Hier bitte, meine Karte.“ „Danke, ich melde mich dann mal.“ Ein netter Kontakt beim Geschäfts-event oder auf der After-Work-Party – nur leider kein nachhaltiger. „Der bloße Austausch von Visitenkarten hat mit echtem Networking nichts zu tun“, erklärt Berater, Coach und Autor Hermann Scherer („Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt – Networking für Fortgeschrittene“, Campus Verlag, ISBN-10: 3593377667, siehe Hörbuch auf dem Titel). Wer nutzbringende Kontakte für die Karriere sucht, muss Zeit und Arbeit investieren. Scherers Tipps:

Immer auf Empfang sein: Gehen Sie auf Menschen zu, mit denen Sie zu tun haben – beim Sport, im Geschäft, bei Partys. Nutzen Sie jede Gelegenheit, neue Gesprächspartner zu finden und weitere Kontakte zu knüpfen. Stellen Sie sich und Ihre Tätigkeit mit einem „magischen Satz“ vor, den Sie sich zurechtgelegt haben. Oder brechen Sie das Eis zumin-

dest mit einer netten Bemerkung und etwas Small Talk, bei dem Sie gemeinsame Interessen mit Ihrem Gegenüber ausloten. Erzählen Sie dabei nicht nur, sondern hören Sie auch zu.

Wunschzettel auflisten: Fragen Sie sich bei einem neuen Kontakt nicht, was er für Sie tun kann, sondern registrieren Sie vielmehr die Wünsche der frisch erworbenen Bekanntschaft. Von einem Beziehungskonto kann man nur dann etwas abheben, wenn zuvor etwas eingezahlt wurde.

Verbindungen herstellen: Verstehen Sie sich als Problemlöser, und machen Sie sich zum verbindenden Element im Bekanntenkreis. Indem Sie sich Ratsuchenden als erstklassiger Antworten-Vermittler empfehlen, erhalten Sie aus Ihrem Netzwerk aktuelle Informationen und werden zum unverzichtbaren Knotenpunkt.

Etablierte Netzwerke nutzen: Ob Berufsverband, Studentenverbindung, Rotary oder

Business-Club – es gibt Hunderte Organisationen, in denen Sie sich einbringen und auf etablierte Netzwerke zurückgreifen können. Auch im Internet etwa bei Xing.com oder LinkedIn.com lassen sich Kontakte pflegen und finden. Ohne Engagement geht aber auch hier nichts. Und den persönlichen Kontakt können Web-Verbindungen nicht ersetzen.

Kontakte pflegen: Speichern Sie Namen und Adressen am besten in einer Datenbank. Alle Informationen, die neu hinzukommen, werden dort abgelegt. Der zweite wichtige Schritt ist, in Verbindung zu bleiben – telefonisch, per Brief oder via E-Mail und persönlich beim Sport, Mittagessen oder privat zum Abendessen. Natürlich ohne den anderen zu nerven. Je wichtiger eine Person ist, umso häufiger sollte der Kontakt sein. Weniger enge Beziehungen lassen sich idealerweise zu besonderen Anlässen beleben wie zum Geburtstag oder zu Weihnachten.

KREATIVITÄT

Gibt es Techniken, mit denen ich auf neue Ideen komme?

„Als Top-Manager wird man nicht für Routine und Administration, sondern fürs Denken bezahlt“, weiß Timo Kracht, Geschäftsführer bei Kienbaum Executive Consultants. Was, wenn es an neuen Ideen mangelt? „Kreativität baut auf Wissen, Erfahrung und Verständnis auf. Sie ist entwicklungs-fähig und kann durch Üben wie jede Fähigkeit gefördert werden“, sagt Professor Horst Geschka, Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Kreativität. In der Praxis hat sich eine Reihe einfacher Techniken bewährt, den Denkkaparat anzukurbeln.

Brain-Walking: An Flip-Charts werden Blätter befestigt, auf denen die Problemstellung notiert ist. Während der ersten Minuten schreiben die Teil-

nehmer spontane Einfälle auf das Blatt, bei dem sie stehen. Dann gehen sie im Raum herum, sehen sich auf anderen Blättern die Einfälle der übrigen Teilnehmer an und schreiben dort neue Assoziationen dazu, die auf den Gedanken der anderen aufbauen. Wichtig: Bei der Ideensammlung wird nicht gesprochen, Wertungen sind erst in der anschließenden Weiterverarbeitung erlaubt.

Die Hüte: Die Teilnehmer eines Projektteams schlüpfen zur Lösung eines Problems in verschiedene Rollen, indem sie sich symbolisch verschiedene Hüte aufsetzen: den des Faktenbetrachters, den

des emotional Intuitiven, den des Optimisten und Chancen-Formulierers, den des Warners vor Risiken und Gefahren und den des kreativen Querdenkers. Durch die deutliche Trennung der Denkweisen erhält die Diskussion eine klare Struktur und wird effizienter.

Semantische Intuition: Sie eignet sich vor allem für die Ideenfindung bei neuen Produkten. Der Vorgang „Schaffe eine Erfindung und gib ihr einen treffenden Namen“ wird auf den Kopf gestellt. Es werden Zufallsnamen gebildet, die intuitiv neue Bedeutungen (= semantische Intuition) hervorrufen können. Anschließend wird geprüft, ob sie sich zu einer brauchbaren Innovation ausgestalten lassen. Bei Küchengeräten würden z.B. aus Herdplatte, Stabmixer und Elektrogrill die Begriffe Herd, Platte, Mixer, Stab, Elektro und Grill. Ein neue Kombination wäre dann ein Plattengrill. Mehr Anregungen unter www.kreativ-sein.de



Denkblase: Kreativtechniken helfen bei der Ideenfindung