

Heute wieder einmal eine Geschichte aus der Rubrik: [„Dem Netzwerk auf der Spur“](#)

Unter „Dem Netzwerk auf der Spur“ finden Sie aktuelle Beispiele, wie man mit besonderen Situationen umgeht; Situationen, die wir auch in meinen Workshops „Netzwerken lernen“ durchsprechen und bei deren Auflösung ich gern meine Erfahrungen weitergebe; damit Sie möglichst wenige [Fettnäpfe](#) erwischen; oder verfahrenere Situationen wieder einrenken lernen.

Schauen Sie dazu die folgenden Übungen an: [„Sie sind putzig“](#), [Von Fremden ansprechen lassen ... und antworten](#) und [Das Geheimnis der Urlaubsfrage](#).

Doch nun geht´s los:

Im Dickicht des Netzwerkens

Ein Mensch, Paul, kommt von einem Vortrag. Zufällig erfährt er einige Tage später über eine Informations-Mail einer Social-Media-Plattform, von einer beruflichen Änderung eines Netzwerk-Partners. „Prima“, denkt er sich, „das könnte Günther interessieren, habe ihn ohnehin lange nicht gesprochen; außerdem will ich mich noch einmal für eine wertvolle Information bei ihm bedanken“.

Paul hat viel während des Vortrags gelernt und findet den Vortragenden überaus sympathisch und kompetent. So lautet der Satz in seiner E-Mail:

„Nochmals vielen Dank für die Information. Ich bin weiter dran und melde mich noch mal bei Dir in der Sache.

Du, ich war vor einer Woche bei einem Vortrag von Gustav Ganz: Sehr zu empfehlen, das Thema ´Wie komme ich zum Bestseller´ könnte Dich interessieren, Du hast ja gerade **Dein Buch** herausgegeben, meinen [Glückwunsch](#); ich bin ja auch dran an zwei Buch-Konzepten; da kam mir das Vortragsthema von **Gusti** ganz recht. Wollen wir mal telefonieren.“

Anfang. Netzwerken. Ende.

Der Anruf kam drei Tage später:

„Ja, Paul, hallo, ich bin´s, Gustav, passt es jetzt bei Dir?“

„Ja, passt prima, warte ich setz´ mich ´mal, bin gerade in der Fussgänger-Zone.“

„So, nun erzähl mal ...“

„Na, das war toll: Wie man ein Buch zum Bestseller macht, der Vortrag von Gusti Ganz war hervorragend.“

„Also mir sagt der Typ nichts. Ich kenne ihn und habe mal neben ihm gesessen bei einem Seminar: meine Werte sind das nicht, die er vertritt. Ich fand ihn unmöglich.“

„ ...? ... „

„Sorry, wenn ich da so offen bin. Ich hoffe, Du findest das jetzt doch nicht blöd.“

„Doch.“

„... ich wollte ja nur offen und ehrlich mit Dir sein ...“

„Ich auch. Ich glaube, wir telefonieren die Tage noch einmal; dann können wir noch einmal neu anfangen. Okay?“

Führen Sie die heutige Übung aus, auch wenn Sie eine solche Situation noch nicht erlebt haben. Wenn Sie eine vergleichbare Situation schon erlebt haben, beschreiben Sie, wie Sie darüber denken; Ihr Verhalten seinerzeit, Ihre Rolle, d.h. die eine oder die andere Seite, und vergleichen Sie mit Ihrer Einschätzung der beschriebenen Sachlage.

Schreiben Sie auf, was Ihnen zu dieser Situation auffällt: Wer handelt gut, wer weniger gut? Was ist schiefgelaufen? Warum? Versuchen Sie sich in beide Personen hineinzusetzen und analysieren Sie das Ende!

Meine Netzwerk-Analyse: Situation. Personen. Anfang. Ende.

Das Foto ist eine Action-Fotografie, der Titel „Netzwerk-Dickicht“. Die Aufnahme entstand spontan beim Schreiben des Beitrags gestern Abend in einer Apfelwein-Wirtschaft in Frankfurt am Main.

Netzwerken, aber richtig: Immer dran bleiben. Die alten Übungen:

[112 Muss man mit jedem Freund sein, um ein guter Netzwerker zu sein?](#)

[105 - Ernst ist das Leben ...](#)

[92 - Mein Treffen mit Toni Erdmann](#)

Lernen Sie Netzwerken:

Holger Benges

Netzwerken mit Köpfchen.

Tel. 069 - 15 32 25 678

