



# Leseprobe

Tijen Onaran

## Die Netzwerkbibel

10 Gebote für erfolgreiches Networking

---

Bestellen Sie mit einem Klick für 13,00 €



---

Seiten: 272

Erscheinungstermin: 11. Januar 2024

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

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

# Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

## Zum Buch

---

Kontakteknüpfen mittels Networking ist im Zuge der Digitalisierung einerseits einfacher, andererseits auch komplexer geworden: es gibt ein Überangebot an digitalen Plattformen, immer mehr Events und immer mehr Entscheider\*innen und Multiplikator\*innen, die wichtig erscheinen. Gleichzeitig hat Networking an Bedeutung gewonnen: ein tragfähiges Netzwerk und die richtigen Kontakte helfen, sich als Expert\*in zu positionieren und beruflich erfolgreich zu sein – das gilt für Führungskräfte ebenso wie für Berufseinsteiger\*innen.

Unternehmerin und Influencerin Tijen Onaran zeigt, wie Networking heute wirklich funktioniert. Sie gibt eigene Erfahrungen weiter, reflektiert ihre Erlebnisse, erzählt Anekdoten aus ihrer Zeit in der Politik und Wirtschaft und leitet daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab. Sie liefert Antworten auf folgende Fragen:

Wurden Sie als Netzwerker\*in geboren oder müssen Sie das erst lernen?

*Haben Sie als introvertierter Mensch überhaupt das Zeug zum Netzwerken?*

*Welche Netzwerktypen gibt es und wie gehen Sie am besten mit diesen um?*

*Welche digitalen Netzwerke sind wichtig?*

*Betreiben Frauen Networking anders als Männer?*

*Welche Rolle spielt Vertrauen beim Netzwerken?*

Dieses Werk ist die ideale Lektüre für alle, die wissen wollen, wie man im Zeitalter der Digitalisierung erfolgreich netzwerkt.

## *Buch*

Kontakteknüpfen mittels Networking ist im Zuge der Digitalisierung einerseits einfacher, andererseits auch komplexer geworden: Es gibt ein Überangebot an digitalen Plattformen, immer mehr Events und immer mehr Entscheider\*innen und Multiplikator\*innen, die wichtig erscheinen. Gleichzeitig hat Networking an Bedeutung gewonnen: Ein tragfähiges Netzwerk und die richtigen Kontakte helfen, sich als Expert\*in zu positionieren und beruflich erfolgreich zu sein – das gilt für Führungskräfte ebenso wie für Berufseinsteiger\*innen.

Unternehmerin und Influencerin Tijen Onaran zeigt, wie Networking heute wirklich funktioniert. Sie gibt eigene Erfahrungen weiter, reflektiert ihre Erlebnisse, erzählt Anekdoten aus ihrer Zeit in der Politik und Wirtschaft und leitet daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab.

## *Autorin*

**Tijen Onaran**, geboren 1985, ist Unternehmerin, Investorin, Autorin und eine der wichtigsten Meinungsmacherinnen Deutschlands, wenn es um Diversität und Female Empowerment geht, sowie eine der prominentesten Stimmen der deutschen Wirtschaft. Sie wurde vom *Manager Magazin* zu den 100 einflussreichsten Frauen der deutschen Wirtschaft gewählt, ist Trägerin des »Made in Baden Award« und gehört zu den Top-Influencer\*innen auf LinkedIn. Zuletzt erschien von ihr bei Goldmann der SPIEGEL-Bestseller *Be Your Own F\*cking Hero*. Ihr Motto: »Trau dich, weil du es kannst!«

Außerdem von Tijen Onaran im Programm:

*Nur wer sichtbar ist, findet auch statt*

*Be Your Own F\*cking Hero*

*Be Your Own F\*cking Hero – Das Workbook*

**Die deutsche Originalausgabe erschien 2020 unter dem Titel  
*Die Netzwerkbibel. Zehn Gebote für erfolgreiches Networking*  
bei Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.**

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden von der Autorin und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autorin beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Wir haben uns bemüht, alle Rechteinhaber\*innen ausfindig zu machen, verlagsüblich zu nennen und zu honorieren. Sollte uns dies im Einzelfall aufgrund der schlechten Quellenlage bedauerlicherweise einmal nicht möglich gewesen sein, werden wir begründete Ansprüche selbstverständlich erfüllen.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.  
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

1. Auflage

Aktualisierte Taschenbuchausgabe Januar 2024

Copyright © 2020 der Originalausgabe: Springer Fachmedien  
Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature

Copyright © 2024 dieser Ausgabe: Wilhelm Goldmann Verlag,  
München, in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,  
Neumarkter Str. 28, 81673 München

Coverdesign: Heyde Design

Umschlag: UNO Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: Sarah Domandl

Satz: Uhl + Massopust, Aalen

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

EB · IH

ISBN 978-3-442-18016-5

# INHALT

<b>Vorwort zur zweiten Auflage</b> .....	9
<b>Vorwort zur ersten Auflage</b> .....	13
Literatur .....	25
<b>1 Einmal Politik und zurück:</b>	
<b>Lektionen aus dem politischen Alltag</b> .....	27
Das Startup-Prinzip .....	30
Rhetorik – Eine moderne Tugend .....	31
Die zentrale Rolle der Mentoren und Vorbilder .....	34
<b>2 Ich netzwerke, also bin ich ...</b>	
<b>und wenn ja, wie viele?</b> .....	39
Sage mir, wer in deinem Netzwerk ist,	
und ich sage dir, wer du bist .....	39
Schaffe dir ein Netzwerk aus Talenten .....	41
Neide nicht, schaffe dir Vorbilder .....	43
Probieren geht über studieren .....	44
Perfektion ist <i>die</i> Karrierebremse .....	46
Literatur .....	52
<b>3 Ein gesundes Maß an Selbstüberschätzung:</b>	
<b>Warum Bescheidenheit nicht zum Erfolg führt</b> ...	53
Warum tun wir uns mit Erfolgsgeschichten	
so schwer? .....	53
Was ist ein Elevator Pitch und wie setzt du ihn ein? ...	56
Man nehme: Eine gesunde Portion	
Selbstüberschätzung .....	58
Literatur .....	62

<b>4</b>	<b>Werde sichtbar! Oder: Warum es sich lohnt, Corporate Influencer*in zu werden</b> . . . . .	63
	Was sind Corporate Influencer*innen? . . . . .	63
	Warum du Corporate Influencer*in werden solltest . . . . .	65
	Über den Mut, sichtbar zu sein . . . . .	69
	Von der Theorie zur Praxis:	
	So wirst du Corporate Influencer*in . . . . .	72
<b>5</b>	<b>Netzwerke und Macht: Warum Netzwerken eine Führungskompetenz der Zukunft ist</b> . . . . .	79
	Netzwerke der Macht und warum wir uns beim Netzwerken gut fühlen sollten . . . . .	79
	»Die meisten Manager sind schlechte Netzwerker« . . . . .	82
	Warum CEOs die Social Media nutzen sollten und vor allem, wie . . . . .	83
	Keine Sorge: Wer Visionen hat, muss nicht mehr zum Arzt gehen . . . . .	88
	Literatur . . . . .	92
<b>6</b>	<b>Netzwerktypen, wie du sie erkennst und was du von ihnen lernen kannst</b> . . . . .	93
	Netzwerktypen und wie du sie erkennst – eine Gebrauchsanleitung . . . . .	93
<b>7</b>	<b>Treffen sich zwei Männer an der Bar – Networking und Diversität</b> . . . . .	109
	Ein Update ist dringend notwendig . . . . .	109
	Der Unterschied macht den Unterschied:	
	Diversität bringt Vorteile . . . . .	111
	Wer kann besser netzwerken: Männer oder Frauen? . . . . .	113
	Literatur . . . . .	119
<b>8</b>	<b>Stammtisch 4.0 – So funktioniert Community-Management im digitalen Zeitalter</b> . . . . .	121
	Eine Community braucht Gesichter . . . . .	122
	Warum Netzwerke und Communitys der Schlüssel zu New Work sind . . . . .	129
<b>9</b>	<b>1000 Xing-Kontakte – Der Olymp des kleinen Mannes</b> . . . . .	131
	»Und, wie viele Kontakte hast Du bei Xing?« . . . . .	133

Klasse statt Masse: So findest du die »richtigen«	
Kontakte . . . . .	135
Literatur . . . . .	142
<b>10 Visitenkartenroulette ... und was es stattdessen braucht . . . . .</b>	<b>143</b>
Die Spielregeln – Und warum es wichtig ist, sie zu brechen . . . . .	143
Tipps für eine klare Kommunikation . . . . .	148
Über die Kunst, ein Gespräch zu beenden . . . . .	152
<b>11 Wie ticken digitale Netzwerke und welche sind wichtig? . . . . .</b>	<b>155</b>
Die wichtigsten digitalen Netzwerke . . . . .	156
Was sagst du zu meinem Post von heute Nacht? . . . . .	162
Social Networking ist nicht gleich Social Selling . . . . .	165
Wie geht man mit schlechtem Feedback oder einem Shitstorm um? . . . . .	166
Trennung von beruflich und privat . . . . .	168
<b>12 Introvertiert ist der neue Türöffner . . . . .</b>	<b>169</b>
Never lunch alone . . . . .	170
Warum Introvertierte die besseren Gesprächspartner*innen sind . . . . .	171
Warum Introvertiertheit keine Ausrede ist . . . . .	174
Warum Introvertierte unbedingt mit dem Netzwerken anfangen sollten . . . . .	176
Literatur . . . . .	178
<b>13 Hinfallen, aufstehen, weitermachen. Vom positiven Umgang mit Fehlern . . . . .</b>	<b>179</b>
Erfolge und Misserfolge – Eine Problemgeschichte . . . . .	179
Sichtbar zu sein heißt, angreifbar zu sein . . . . .	181
Held*innen dürfen auch mal scheitern . . . . .	182
Bereite dich auf das Schlimmste vor . . . . .	184
<b>14 Netzwerken braucht Vertrauen. Wie man mit enttäuschem Vertrauen und Neid umgeht . . . . .</b>	<b>191</b>
Warum es ohne Vertrauen nicht geht . . . . .	191
Ein weiterer Gegenspieler des Vertrauens: Neid . . . . .	197

<b>15 Internationales Netzwerken und interkulturelles Netzwerken</b>	201
Eine vernetzte Welt ohne Landesgrenzen und ohne Berührungspunkte?	201
Offenheit, Vertrauen und gemeinsame Ziele	207
Grundlagen für interkulturelles Netzwerken	209
Literatur	213
<b>16 Netzwerken ist die neue Rente</b>	215
Vernetzung als Weiterentwicklungsforum	215
Die Generation Empowerment	219
Warum man erst in einer Notsituation weiß, ob das eigene Netzwerk funktioniert	221
<b>17 Die 10 Gebote des Netzwerkens</b>	225
Das erste Gebot: Dabei sein ist alles	226
Das dritte Gebot: Klasse geht über Masse	226
Das vierte Gebot: Inhalt vor Position	227
Das fünfte Gebot: Vermeide das »Auf-jeden-Fall-Prinzip«	228
Das sechste Gebot: Man nehme eine gesunde Portion Selbstüberschätzung	229
Das siebte Gebot: Ehrlichkeit und Echtheit siegen	229
Das achte Gebot: Networking ist Langlauf, kein Sprint	230
Das neunte Gebot: Gehe niemals allein essen, aber immer allein auf Networking-Veranstaltungen	231
Das zehnte Gebot: Geben ist wichtiger als Nehmen	231
<b>18 Zwei Interviews</b>	233
Interview mit Brigitte Zypries	233
Interview mit Frank Behrendt	241
<b>19 Die 10 häufigsten Fragen zum Thema Networking</b>	253
<b>Register</b>	263



# VORWORT ZUR ZWEITEN AUFLAGE

Zwischen dem ersten Erscheinen der Netzwerkbibel und der zweiten Auflage liegt nicht weniger als ein Jahrhundertereignis – die durch COVID-19 ausgelöste Pandemie. Es gibt kaum einen Bereich unseres Lebens und der Wirtschaft, der nicht davon betroffen wäre. Vieles hat sich seither verändert und zahlreiche Herausforderungen, die bereits zuvor von entscheidender Bedeutung waren, haben sich seither weiter verschärft. Insbesondere was die Sichtbarkeit von Frauen in Netzwerken angeht, muss die Pandemie als herber Rückschlag bewertet werden. Viel zu schnell sind alte, längst untergegangen geglaubte Muster, Rollenklischees und Hierarchien zurückgekehrt.

Gleichzeitig zeigte sich aber auch, welches Potenzial und welche Bedeutung Netzwerke gerade in Situationen wie diesen haben. Insbesondere die digitalen Netzwerkaktivitäten standen noch nie so im Fokus, wie dies aktuell der Fall ist. In Zeiten des sogenannten »Social Distancing« sind die digi-

talen Plattformen natürlich wichtiger denn je, um Kontakte aufrechtzuerhalten, neue Kontakte aufzubauen oder um auf Themen aufmerksam zu machen, für die es plötzlich kein Forum mehr gab. Darum wäre es sehr viel treffender, hier von »Social Connecting« zu sprechen, da wahrscheinlich so viele soziale Kontakte wie selten zuvor in die digitalen Kanäle und die Social Media verlagert wurden. Angefangen bei der digital organisierten Nachbarschaftshilfe, bei der mit Menschen in der direkten Umgebung Kontakt aufgenommen wird, um ihnen zu helfen, bis hin zu digitalen Veranstaltungen – und sei es nur, um sich online auf einen Kaffee zu treffen.

Das Corona-Virus hat vielen Menschen deutlich gemacht, dass wir alle im selben Boot sitzen. Viele Menschen sind darum näher zusammengedrückt und haben sich in dieser schwierigen Situation gegenseitig unterstützt. Ich bin davon überzeugt, dass wir aus der Krise gestärkt hervorgehen werden und dass Netzwerken wichtiger denn je sein wird. Bei der Neuauflage der Netzwerkbibel wollte ich der gestiegenen Relevanz von Networking Rechnung tragen und den praktischen Aspekt des Networkings noch stärker betonen. Darum haben insgesamt zwei neue Kapitel in die Netzwerkbibel Eingang gefunden, die allesamt einen starken Fokus auf die Praxis haben. Die beiden neu hinzugekommenen Interviews – einmal mit Brigitte Zypries und einmal mit Frank Behrendt – sollen klar herausstellen, welchen Stellenwert und welches Potenzial Netzwerke im Bereich Wirtschaft und in der Politik haben. Ebenfalls neu in der zweiten Auflage ist ein zusätz-

liches Kapitel mit den 10 häufigsten Fragen zum Thema Networking. Diese resultieren aus dem Feedback und den Fragen, die ich seit der ersten Veröffentlichung bei zahlreichen Workshops und Vorträgen erhalten habe.

Meine Leidenschaft und meine Freude fürs Netzwerken sind ungebrochen. Ein gutes Netzwerk zu haben, ist heute meiner Meinung nach mindestens ebenso wichtig wie eine gute schulische Bildung. Ein gutes, verlässliches Netzwerk verschafft Sicherheit in schwierigen Situationen, es versetzt dich in die Lage, leichter Türen zu öffnen oder den Menschen zu begegnen, die dich am Ende des Tages weiterbringen. Wer gut vernetzt ist, hat einen besseren Zugang zu Menschen und insbesondere auch zu Themen.

Die wichtigste Devise beim Netzwerken lautet dabei sicherlich Dranbleiben. Meine Empfehlung für alle lautet darum, sich das Netzwerken zum täglichen Begleiter zu machen. Angefangen beim gemeinsamen Mittagessen über das Pflegen von Netzwerken über die digitalen Kanäle bis hin zum Artikel, der einem Kontakt helfen könnte. Bedenke immer, dass das Netzwerken Langlauf ist und kein Sprint. Und auch wenn Networking etwas mit Arbeit zu tun hat, ist die Freude am Netzwerken essenziell. Ideal ist, wenn man das Netzwerken gar nicht mehr als solches empfindet. Umso mehr wünsche ich allen Leser\*innen viel Freude beim Lesen dieses Buches und viel Freude beim Netzwerken.

# **VORWORT ZUR ERSTEN AUFLAGE, ODER: WAS BISHER GESCHAH**

## **Zusammenfassung**

Vor vier Jahren stand ich vor einem Neuanfang. Ich wusste, dass mein berufliches Leben eine andere Wendung nehmen musste. Wie sich schnell herausstellte, sollte mein Netzwerk dabei eine entscheidende Rolle spielen. Dieses Buch, die Netzwerkbibel, erzählt zum einen meine persönliche Geschichte, wie ich zum Thema Netzwerken gekommen bin. Gleichzeitig enthält es die Quintessenz aller Lehren, die ich aus meinen bisherigen Erfahrungen gezogen habe. Darum war es beim Schreiben des Buches eines meiner zentralen Ziele, eine praktische Anleitung zum Netzwerken zu erstellen. Da Netzwerken sowohl für berufliche Anfänger als auch für Menschen in Führungspositionen gleichermaßen wichtig ist, richtet sich die Netzwerkbibel an ein breites Publikum. Ich bin davon überzeugt, dass dieses Thema insbesondere im digitalen Zeitalter für jede\*n Einzelne\*n und vor allem für

Unternehmen ein zentrales Thema ist. Darum bietet dieses Buch eine systematische Auseinandersetzung mit allen wichtigen Aspekten des digitalen und analogen Networkings, die für die neue Arbeitswelt relevant sind. Im Vorwort erfährst du alles, was du noch zum Buch und über die Autorin wissen musst.

»Mama, ich habe heute gekündigt!«

Das war vor genau vier Jahren. Am anderen Ende der Telefonleitung war meine Mutter, die sicher erst mal in Schockstarre verfiel. Aber von Anfang an.

Damals habe ich direkt nach dem Aufstehen gewusst: »Das ist der Tag! Heute ist es so weit.« Ohne den Gedanken konkret im Kopf gehabt zu haben, wusste ich es wahrscheinlich schon länger, hatte aber nie den Mut, mich zum ultimativen Schritt durchzuringen: der Kündigung. Dabei war der Grund nicht einmal, dass ich einen schlechten Job gehabt hätte. Ganz im Gegenteil, ich hatte immer tolle Kolleg\*innen oder Chef\*innen und durfte immer mit Menschen zusammenarbeiten, die mich inspirierten und die mir die Freiheit ließen, eigene Dinge auszuprobieren. Also eigentlich alles wunderbar, oder? Dennoch wurde mir an diesem einen Tag klar, dass das, was ich bis dahin gemacht habe, mich einfach nicht erfüllte. Es war nicht das, was ich wirklich machen wollte. Aber was wollte ich denn wirklich machen? Darüber war ich mir zum Zeitpunkt meiner Kündigung nicht zu hundert Prozent klar. Es gab auch kein konkretes Angebot, mit dem es hätte weitergehen können. Ich wusste nur: Dort, wo ich war, gab es

keine Weiterentwicklung, und dort, wo ich hinwollte, keine Stelle. Aber trotz dieser Unsicherheiten wusste ich auch, dass meine Entscheidung richtig war. Jetzt brauchte ich nur noch den richtigen Support aus meinem Umfeld. Daher rief ich zuerst bei meiner Mutter an.

»Tijen, ich habe eine Nummer im Arbeitsamt gezogen!« Das war ein paar Tage später, nachdem ich mit meiner – natürlich über meine Entscheidung schockierten – Mutter telefoniert hatte. Sie machte sich selbstverständlich Sorgen, wie es wohl mit mir weitergehen würde. In ihren schlimmsten Träumen sah sie mich wahrscheinlich schon unter einer Brücke übernachten. Darum tat sie, was wohl alle guten Mütter machen würden – sie suchte nach einer Lösung für meine aktuelle Lage. Als sie mich anrief, war ich natürlich erst mal verwirrt und sagte: »Aber Mama, wofür brauchst du denn eine Nummer im Arbeitsamt?? Du arbeitest doch schon lange nicht mehr!« »Aber nein, Tijen! Die ist für dich!« Meine Mutter hatte in kürzester Zeit alle Hebel in Bewegung gesetzt, sich über Wiedereingliederungsmaßnahmen erkundigt und mir einen Termin besorgt. Das war absolut gut gemeint, aber nicht der Support, den ich in diesem Moment brauchte. Vielmehr hätte ich Sätze hören wollen, wie »Ich bin mir zu tausend Prozent sicher, dass du deinen Weg finden wirst!« oder: »Ich bin immer für dich da, auch wenn es mal schwierig werden wird.«

»Bei dir stehen doch die Jobangebote sicher Schlange.«

Das war eine der häufigsten Reaktionen aus meinem Um-

feld. Immer wieder wurde mir versichert, dass, wenn jemand einen guten Absprung hinbekommen sollte, dann ja wohl ich es war. Das gab mir zwar Sicherheit und Zuversicht, half mir aber erst einmal nicht konkret weiter. Meine Gefühlswelt glich eher einer Berg-und-Tal-Fahrt. Einerseits fühlte ich mich durch meinen Schritt zu kündigen unglaublich frei. Die Welt stand mir offen, und ich konnte jetzt genau das machen, was ich immer schon mal ausprobieren wollte. Andererseits aber merkte ich sehr schnell, dass das Gefühl der Freiheit und das der Unsicherheit sehr eng beieinanderliegen. Es gab immer wieder Momente, in denen ich alle meine Fähigkeiten infrage stellte und über mich selbst und meinen Entschluss ins Zweifeln geriet.

Wer jetzt gedacht hat, dass ein Buch über Networking mit einer wundersamen Geschichte weitergeht, wie ich durch gute Kontakte zur perfekten Geschäftsidee kam oder eine tolle Stelle vermittelt bekommen habe, den muss ich leider enttäuschen. Vielmehr war es so: Je mehr ich mich mit meiner neu gewonnenen Freiheit auseinandersetzte und mich mit meinen Freundinnen und Freunden darüber austauschte, desto mehr wurde mir etwas bewusst: Freiheit und Verantwortung gehören untrennbar zusammen. So reifte in mir die Überzeugung, dass ich selbst Verantwortung für meine Situation übernehmen und meine Zukunft selbst in die Hand nehmen musste.

Netzwerke bringen also im Ernstfall gar nichts, und du musst alles aus dir selbst heraus schaffen?

Ganz im Gegenteil. Denn mein persönliches Umfeld und mein Netzwerk haben sowohl bei meiner Entscheidung als auch in der Folgezeit eine ganz zentrale Rolle gespielt. Letztlich war meine erste Geschäftsidee auch eine direkte Folge aus einem Gespräch mit einer befreundeten Mentorin, die mir dazu riet, genau das zu machen, was ich am besten konnte und ohnehin schon längere Zeit nebenher machte: Menschen in PR-Fragen zu beraten. Mein Netzwerk war meine erste Anlaufstelle, um meine ersten Kund\*innen zu finden.

Bis es aber dann so weit kam und ich mein erstes Unternehmen gründete, konnte ich feststellen, dass nicht jeder Rat aus dem beruflichen und persönlichen Umfeld gleichermaßen zielführend ist. Vielmehr ist es so, dass Optimist\*innen immer das Beste in meiner aktuellen Situation sahen. Die Perfektionist\*innen rieten mir wiederum, auf Details in meinem Lebenslauf zu achten. Und die »Problembär\*innen« versuchten, mich mit Pro-und-kontra-Listen auf den Boden der Tatsachen herunterzuholen. Die Moral von der Geschichte: Netzwerken will gelernt sein. Diese Einsicht führt uns zu genau diesem Buch, der Netzwerkbibel.

### **Warum ich dieses Buch geschrieben habe und an wen es sich richtet**

Ohne das Vertrauen in mich selbst und in meinen beruflichen Erfahrungsschatz wäre ich heute nicht da, wo ich bin. Aber genauso ist es wichtig, Menschen um sich herum zu haben, die einem aufhelfen, wenn man stolpert. Dabei muss das nicht



immer gleich bedeuten, dass jemand aktiv emotionale Hilfeleistung leistet und uns einen Weg aus der Krise aufzeigt. Hilfe aus dem Netzwerk kann auch bedeuten, dass wir Vorbilder haben. Menschen, die uns zeigen, dass es auch mal in Ordnung ist zu straucheln. Mich motivieren beispielsweise auch Geschichten von Menschen, die es trotz widriger Umstände geschafft haben, ihren Weg zu gehen, und deren harte Arbeit sich ausgezahlt hat. Netzwerke sind insofern ein Korrektiv, das uns eine neue Perspektive aufzeigen kann oder einen neuen Blick auf uns selbst ermöglicht. Oft können Beobachter von außen die eigenen Erfolge viel schneller sehen als man selbst. So habe ich beispielsweise relativ früh damit angefangen, mir einen Mentor\*innenkreis aufzubauen, den ich immer dann zurate ziehe, wenn im Beruflichen ein Problem am Horizont auftaucht. Umgekehrt versuche ich selbst auch, mit eben diesem Zirkel meine Expertise zu teilen, speziell in den Bereichen, in denen sie Unterstützung brauchen. Genau das müssen Netzwerke leisten können, damit sie dich beruflich oder persönlich weiterbringen.

Hier wird schon deutlich, welchen Begriff von Netzwerk ich hier meine. Wie ich später noch ausführen werde: 1000 Kontakte bei Xing sind noch kein Netzwerk. Netzwerke müssen mehr sein als ein Verzeichnis von Personen, die du schon mal getroffen hast oder von denen du schon mal was gehört hast. Networking hat wortwörtlich etwas mit Arbeit zu tun. Und diese Arbeit zahlt sich aus. Da ich nicht aus einem gut betuchten Elternhaus komme oder auf eine Familien-

geschichte blicken kann, die nur so von Erfolgsgeschichten von Gründer\*innen und Unternehmer\*innen strotzt, kann ich mit Fug und Recht behaupten, dass ich vieles von dem, was ich beruflich geschafft habe und was ich heute mache, meinem Netzwerk und einem Stück harter Arbeit verdanke. Das heißt aber auch: Wenn ich es geschafft habe, kann das jede\*r andere auch schaffen. Mein Buch verstehe ich darum auch als eine Anleitung zum Netzwerken, mit der ich allen Mut machen und jede\*n motivieren möchte, ebenfalls durch Networking erfolgreich zu sein und das machen zu können, was sie\*er immer schon machen wollte.

**Zusatz für alle, die sagen: »Aber ich habe fürs Netzwerken kein Talent«**

Eine der häufigsten Entgegnungen, die ich höre, wenn ich über Netzwerke spreche, ist: »Bei dir klingt das so einfach, aber ich habe einfach kein Talent fürs Netzwerken.« Aus eigener Erfahrung kann ich da nur sagen, dass Netzwerken nichts, aber auch rein gar nichts mit Talent und auch nichts mit dem Charakter zu tun hat – wenngleich ich einräume, dass es Menschen gibt, die sich am Anfang oder in bestimmten Bereichen sehr viel leichtertun, weil sie beispielsweise extrovertierter sind.

Netzwerken hat sehr viel mit Empathie zu tun – eine Fähigkeit, die ebenfalls erlernbar ist und keinesfalls etwas mit Talent zu tun hat oder mit der Gnade der Geburt ererbt wird. Ich selbst hatte das Glück, dass ich mir diesbezüglich sehr viel von

meinen Eltern abschauen, sprich: lernen konnte. Meine Mutter ist sehr gut vernetzt und kennt halb Karlsruhe – mein Vater kennt übrigens die andere Hälfte meiner Geburtsstadt. Beide gehen aber sehr unterschiedlich an die Sache heran und von beiden konnte ich jeweils eine sehr wichtige Lektion lernen. Als ich in die Schule ging, war meine Mutter Verkäuferin in einem Schmuckgeschäft. Nach der Schule ging ich immer zu ihr in den Laden und beobachtete sie fasziniert stundenlang dabei, wie sie verkaufte und wie sie dabei mit den Menschen umging. Dabei kamen sehr unterschiedliche Leute in das Geschäft und meine Mutter verstand es immer, jede\*n auf eine ganz individuelle Art und Weise zu begeistern. Ob sie etwas kauften oder nicht – die Menschen gingen stets mit einem Lächeln aus dem Laden raus. Schon als Kind war ich sehr erstaunt, wie sie es schaffte herauszubekommen, wer sich für was interessierte und was die richtige Tonlage war, um die Menschen anzusprechen. Mein Vater ging ganz anders an die Sache heran. Wenn ich mit ihm durch die Stadt fuhr oder durch die Straßen spazierte, konnte er mir zu jeder Person, die wir trafen, erzählen, was sie gerade macht oder früher gemacht hat, welche Stellung sie in der Firma hatte oder was deren Kinder gerade machten. Mein Vater hat mir beigebracht, dass Bildung und Wissen sowie ein Interesse füreinander einen Zugang zu Menschen schaffen. Wenn man eine gemeinsame Sprache hat, gemeinsame Themen finden kann und sich mit gegenseitigem Respekt begegnet, kann man mit jedem ins Gespräch kommen. Diese Lektion sollte mir später, als ich in die Politik ging,

noch unglaublich viel bringen. Dort war es wichtig, die Stellung der Menschen in der Partei zu kennen, zu wissen, welches Engagement sie an anderer Stelle einbrachten und wo ihre Interessen lagen. Oft geht es darum, die Regeln zu verstehen – sei es die eines Unternehmens, einer Partei, eines Netzwerks, eines Kiezes oder einer Organisation. Nur wer die Regeln versteht, kann sie befolgen oder auch mit ihnen spielen und letzten Endes ein Teil von etwas werden.

### **Warum es heute und in Zukunft wichtig ist, ein gutes Netzwerk zu haben**

Ich hatte also das Glück, zwei der wichtigsten Lektionen zum Netzwerken von meinen Eltern zu lernen, ganz nebenbei sozusagen. Aber wo kann man sonst noch lernen, wie man sich ein Netzwerk aufbaut? Ein gutes Netzwerk zu haben, ist heute meiner Meinung nach mindestens ebenso wichtig wie eine gute schulische Bildung. Ein Netzwerk versetzt dich in die Lage, leichter Türen zu öffnen oder den Menschen zu begegnen, die dich weiterbringen. Wer gut vernetzt ist, hat einen besseren Zugang – zu Menschen und insbesondere auch zu Themen. Ein gutes Netzwerk basiert auf Vertrauen. Wer dir vertraut, gestaltet auch mit dir. Das hilft im Job ungemein, da es immer Situationen gibt, in denen du auf Kooperationen angewiesen bist. Und diese Kooperationen gehst du am ehesten mit den Menschen ein, die du auch persönlich kennst. Außerdem bin ich fest davon überzeugt, dass man gemeinsam mehr erreicht als alleine. Eine der wichtigsten Botschaften, die ich in die-

sem Zusammenhang gerne mit den Leser\*innen dieses Buches teilen will: Netzwerken ist einfach, will aber gelernt sein.

### **Digitale Bildung muss das Thema Networking beinhalten**

Ich halte das Thema Netzwerken wie bereits ausgeführt mindestens für ebenso wichtig wie eine gute schulische Bildung. Das Problem ist, dass in der Schule das Wissen, das Bewusstsein und die Fähigkeiten nicht vermittelt werden, um später gut netzwerken zu können. Aus heutiger Perspektive stehen wir darum vor einer doppelten Herausforderung: Erstens muss die Digitalisierung ein zentrales Thema in Schule und Bildung werden. Das fängt mit der technischen Ausstattung an und umfasst eine ganze Reihe von wichtigen Themen und Know-how – wie etwa Programmieren, der Umgang mit sozialen Medien sowie die Befähigung zur Unterscheidung zwischen Fakten und »fake facts«. Zweitens muss das Thema Netzwerken ein zentraler Bestandteil dieser Entwicklung und Erweiterung werden, denn: Ohne ausgeprägte Networking-Skills sind Karrieren im digitalen Zeitalter kaum mehr erfolgreich zu gestalten.

Wie wichtig wäre es darum, sich in der Schule mit Netzwerken und der Bedeutung von zwischenmenschlichen Beziehungen zu beschäftigen. Wie überaus wichtig diese sind, belegt auch die Forschung. Beispielsweise untersuchte Jenny Wagner in ihrer »Selfi e-Studie«, wie sich das Selbstwertgefühl bei Schülerinnen und Schülern während der Abiturphase entwickelt. Sie sagt: »Für die Selbstwertentwicklung von Schülern sind Beziehungen wichtiger als Noten« [2].

Warum lernen wir dann nicht in der Schule, wie wir Beziehungen knüpfen und pflegen? Auch andere Studien belegen die Zusammenhänge zwischen unseren sozialen Beziehungen und unserer Selbstwahrnehmung [1]. Dank der digitalen Netzwerke können wir heute leichter denn je Netzwerke aufbauen – das ist aber leichter möglich, wenn wir das nötige Wissen mitbringen, wie diese Netzwerke funktionieren. Wenn dieses Wissen nicht vorhanden ist, können gerade die Social Media auch das Gegenteil bewirken. Sie können zu sozialer Vereinsamung führen, zur Schwächung der Konzentrationsfähigkeit beitragen [3] und uns im schlimmsten Fall sogar politisch radikalisieren. Gerade aus diesen Gründen ist es umso wichtiger zu verstehen, was man dort macht und wie man die digitalen Netzwerke benutzt. Wenn es mir gelingt, hier mit diesem Buch einen bescheidenen Beitrag zum Verständnis zu leisten, ist ein Teil meiner Mission erfüllt.

### **Über dieses Buch**

Dieses Buch kann ganz traditionell von vorne bis hinten gelesen werden. Muss es aber nicht. Vielmehr möchte ich dich ermuntern, das Buch gerne auch kursorisch zu erkunden. Wenn dich speziell ein Thema interessiert, darfst du also gern mit diesem Kapitel anfangen oder auch einfach nur dieses eine lesen und den Rest für später aufheben. Jedes Kapitel steht auch für sich, und du brauchst keine Informationen aus den anderen Kapiteln, um es zu verstehen. Gleichzeitig ist das Buch so angelegt, dass es durchaus sinnvoll ist, es Kapitel für

Kapitel zu lesen, weil diese inhaltlich aufeinander aufbauen. Da ich auf keinen Fall eine spröde theoretische Abhandlung schreiben wollte, wartet die Netzwerkbibel mit vielen persönlichen Geschichten und Anekdoten auf. Da ich, wie bereits erwähnt, auch der Überzeugung bin, dass Netzwerken erstens einfach ist und dich zweitens weiterbringen wird, möchte ich dich ermutigen, direkt zur Tat zu schreiten. Dazu habe ich eine 14-Tage-Challenge entwickelt. Diese soll dir die Möglichkeit geben, ganz einfach und Schritt für Schritt in das Thema Networking einzutauchen und das Erlernte praktisch umzusetzen. Die Challenge richtet sich sowohl an Anfänger\*innen als auch an Fortgeschrittene. Darum gibt es manchmal auch zwei Challenges, von denen du dir die für dich am besten geeignete aussuchen darfst.

Zu guter Letzt wünsche ich mir vor allem, dass du beim Lesen mindestens genauso viel Spaß und Freude hast, wie ich sie beim Schreiben hatte. Das gilt auch fürs Netzwerken selbst – versuche, Freude daran zu finden und es nicht als lästige Pflicht zu verstehen, zu der du dich zwingen musst. Netzwerken ist zwar Arbeit, darf aber deswegen trotzdem Spaß machen. Neben dem Sinn und der Freude am Thema Networking, die ich vermitteln möchte, gab es noch ein weiteres Leitmotiv beim Schreiben dieses Buches: die positive Einstellung zum Leben, die ich von meinen Eltern mitbekommen habe, die ich gerne an die Leser\*innen dieses Buches weitergeben möchte.

Tijen Onaran

