

# vis-à-vis

Unser Beziehungsnetz – Ihr Mehrwert

- Melting Pot Deutsch  
Seite 10
- Erfolgreiches Networking – Musts, Tabus  
Seite 17
- Competition in English  
Seite 23

# Geben und Nehmen – die Grundregel beim Networking



Barbara Honegger

**Barbara Honegger, Leiterin Bildungsgänge  
Marketing Assistant KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL und  
Dipl. Product Manager KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL**

## **Mit wem tauschen Sie sich als Leiterin Bildungsgang aus, um die Lektioneninhalte aktuell zu gestalten und/oder zu halten?**

Der Austausch läuft über die Gespräche mit meinen Kunden, mit meinen Kollegen, den Studierenden und mit Menschen in meinem Netzwerk ab.

## **Was war das Schlüsselerlebnis, warum Sie Ihr Wissen an junge Berufsleute weitergeben wollten?**

Schon als kleines Mädchen motivierte ich meine «Nachbarskinder» zum «Schule spielen». Nachbarseltern fragten mich an, ob ich ihnen Kindern Nachhilfestunden geben würde.

## **Welche Komponenten aus Ihrer Berufstätigkeit fliessen in Ihren Unterricht ein?**

Die vielen spannenden Erfahrungen und Erkenntnisse, die ich in meiner Beratungstätigkeit jeden Tag sammeln darf.

## **Und welche Erfahrungen aus Ihrer Unterrichtstätigkeit nehmen Sie in Ihre Berufspraxis mit?**

Wir lernen so viele spannende Menschen im Unterricht kennen – dies erweitert den zwischenmenschlichen Horizont.

## **Welche Eigenschaften muss eine Netzwerkerin/ein Netzwerker mitbringen?**

Zwei wichtige Eigenschaften sind aus meiner Sicht zentral: Menschen zu mögen und sich für andere Menschen zu interessieren. Daraus ergibt sich viel: der Einstieg in das Gespräch fällt einfach und der Austausch untereinander wird interessant. Ein Netzwerker sorgt auch für ein ausgeglichenes «Nehmen» und «Geben».

## **Sie sind Prüfungsexpertin bei den eidg. dipl. Verkaufsleiterprüfungen und auch innerhalb Ihrer eigenen Lehrgänge «dipl. Product Manager/ in KV Zürich Business School» und «Marketing Assistant KV Zürich Business School». Wie profitieren die Studierenden davon?**

Mein Ziel ist es, die Studierenden optimal auf diese Prüfungen vorzubereiten: methodisch, fachlich und auch im persönlichen Bereich. Im methodischen Bereich ist es wichtig für die Studierenden, dass sie wissen, wie sie die Prüfungsaufgaben und die Fallsituationen richtig lesen, interpretieren und methodisch lösen können. Im fachlichen Bereich spielt ein vertieftes «Wissen», «Verstehen» und «Anwenden können» eine grosse Rolle. Wenn die beiden ersten Bereiche abgedeckt sind und die Studierenden keine Prüfungsangst

oder diese gut im Griff haben, dann steht dem Erfolg nichts mehr im Wege.

## **Sie sind sowohl in Ihrer Berufstätigkeit als auch in Ihrer Unterrichtstätigkeit sehr engagiert. Wo «lüften» Sie den Kopf?**

In der Natur und beim Sport (Joggen, Wandern, Tauchen). In der Freizeit zieht es mich mit meinem Lebenspartner oft in die Berge zum Wandern: wir beide geniessen die wunderschöne Natur und die Bewegung. Zudem reise ich fürs Leben gerne. Einmal im Jahr verlege ich so für mehrere Wochen meinen «Berufssitz» nach New Zealand.

Frau Honegger, besten Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen.

## **Interview**

Traudl Springer,  
Assistentin Rektor Weiterbildung

# Erfolgreiches Networking



Musts	Tabus
Schaffen Sie für beide Seiten Vorteile.	Erzählen Sie nicht nur von sich
Setzen Sie bewusst Ihre Kommunikationsfähigkeit ein – schaffen Sie Dialoge statt Monologe, fragen Sie nach, interessieren Sie sich, merken Sie sich Gesagtes.	Greifen Sie nicht nur auf Netzwerkverbindungen zurück, wenn Sie sich in einer Notlage befinden.
Planen, überprüfen und selektionieren Sie Ihre Kontakte regelmässig.	Sammeln Sie nicht einfach quantitativ Kontakte, die Sie alle zu pflegen versuchen.
Misten Sie Ihre Kontakte hin und wieder aus: Welche Kontakte sind wirklich für beide Seiten sinnvoll?	Erzählen Sie nicht sogleich alles Private und Vertrauliche, das macht Sie unglaubwürdig.
Schaffen Sie gemeinsame Erlebnisse, das kittet die Beziehung.	Sprechen Sie nicht schlecht über andere.
Seien Sie neugierig.	Grenzen Sie niemanden aus.
Seien Sie offen und ehrlich.	Erwarten Sie nicht zu viel von den anderen.
Halten Sie sich von Schmarotzern fern; sie kosten Sie nur wertvolle Zeit.	Vermasseln Sie den ersten Kontakt nicht, denn der erste Eindruck ist für die weitere Beziehung sehr wichtig.
Vernetzen Sie die Teilnehmenden Ihres Netzes auch untereinander.	Sprechen Sie nicht zu viel, und unterbrechen Sie Ihren Gesprächspartner nicht.
Merken Sie sich Namen und sprechen Sie Menschen mit Namen an.	Prahlen macht einen schlechten Eindruck.

## Netzwerk-Typologie

- **Profi-Netzwerker** sind keine reinen «Nehmer», sondern geben auch viel. Er/sie ist der begehrteste und professionellste von allen, jedoch auch selektiv in seinen Kontakten. Er/sie wählt seine Kontakte sorgfältig aus und Qualität kommt vor Quantität.
- Achten Sie auf den **Parasiten-Netzwerker**: bei ihm/ihr geht es nur um das «Nehmen».
- Der **Anti-Netzwerker** mag das Netzwerken nicht, ist als Mensch aber oft sehr interessant.
- Der **Visitenkarten-Jäger** ist harmlos, er/sie sammelt nur Kontakte, weiss jedoch nicht, wie er/sie so richtig damit umgehen kann. Grosse Worte ohne wirkliche Taten stehen hier im Vordergrund.

(mit freundlicher Genehmigung der Autorin Barbara Honegger)