



„Ich habe es immer zum Grundsatz gehabt, dass man in jedem Alter und jeder Lage sehr zugänglich sein muss, und ich weise auch Unbekannte nie zurück.“

Wilhelm von Humboldt



Zugänglich sein

Andreas Baumann war zufrieden mit seinem Vortrag. Oder besser: mit der Resonanz auf seinen Vortrag. Viel Applaus, viel Zustimmung und viele Zuhörer, die anschließend zu ihm kamen und einige Worte mit ihm wechselten – sogar Petra Behrendt, eine Spezialistin auf diesem Gebiet. Nervig war nur der Student zum Schluss, der mit der Antwort auf seine Frage nicht zufrieden schien und um einen Telefontermin bat. Baumann hob bedauernd die Schultern und verwies auf seinen vollen Terminkalender. Was er nicht ahnte: Der Student war kurz vor dem Abschluss seiner Dissertation zum Thema des Abends – und wurde innerhalb von fünf Jahren selbst zu einem gefragten Experten. Und dann war er es, der keine Zeit hatte – jedenfalls nicht für Baumann.

Netzwerk ausbauen

Ein großes Netzwerk ist gut. Ein stetig wachsendes Netzwerk ist besser. Sie werden in Ihrem Berufsleben, aber auch im Leben überhaupt, immer wieder auf neue Leute angewiesen sein. Leute, die Sie vorher nicht kannten. Und Leute, die Sie zwar vorher kannten – von denen Sie sich aber nicht vorstellen konnten, dass sie einmal für Sie wichtig werden würden. Darum: Seien Sie zugänglich!



Sich Zeit nehmen für neue Bekanntschaften

Zugänglich sein heißt eben nicht, für anerkannte Personen gesprächsbereit zu sein, für Personen, von denen klar ist, dass Sie von ihnen profitieren können. Zugänglich sind Sie, wenn Sie sich Zeit für alle Menschen nehmen – also auch für diejenigen, von denen Sie keinen Nutzen erwarten. Diese Menschen haben ein erstaunlich gutes Gedächtnis, zu beiden Seiten hin: Sie vergessen selten eine Abweisung. Und sie sind – nicht immer, aber meistens – ein Leben lang denen gegenüber hilfsbereit, die sie mit Respekt behandelt haben, als sie noch eine Nullnummer waren.

„Wer sein Ohr verschließt vor dem Hilfeschrei des Geringen – auch er wird rufen und kein Gehör finden.“



Salomo: Sprüche 21,13

Aufrichtig an anderen interessiert sein

Zugänglich sein heißt eben nicht, sich selbst zu präsentieren und zu zeigen, wie toll man ist. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie sich für andere interessieren, und zwar von Herzen. Wenn Sie ihnen aufmerksam zuhören. Wenn Sie dies durch Blickkontakt und Körpersprache ausdrücken. Wenn Sie nachfragen, sowohl im Gespräch als auch bei einem erneuten Treffen. Dieses Interesse wird Ihr Gesprächspartner schätzen und Ihnen zurückgeben.

Rat geben

Zugänglich sein heißt eben nicht, auf andere zuzugehen, wenn man ihren Rat oder ihre Hilfe braucht. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie selbst Ihr Netzwerk öffnen und Hilfe leisten. Wenn Sie bereitwillig Rat geben, und zwar kostenlos und ohne auf einen Return on Investment zu schielen.

Kontakt suchen

Zugänglich sein heißt eben nicht, aus Pflicht zu helfen und nur dann, wenn Sie darum gebeten werden. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie selbst den Kontakt zu neuen Leuten suchen. Wenn Sie eigens dafür Zeit reservieren. Wenn Sie bei Veranstaltungen und Messen nicht nur mit Bekannten sprechen, sondern auch auf fremde Personen zugehen.

Kontakte nachhaltig managen

Zugänglich sein heißt eben nicht, möglichst viele Visitenkarten zu sammeln und dann zu schauen, was passiert. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie nicht nur im Erstkontakt stark sind, sondern Ihre Kontakte auch nachhaltig managen. Planen Sie dafür Zeit ein!

Damit wir uns richtig verstehen: Zugänglich sein zahlt sich nicht nur aus. Es macht auch Spaß. Sie fühlen sich gut dabei. Und wenn einmal nichts dabei herauspringt? Nicht schlimm. Ihre Zugänglichkeit wird Ihnen noch genug von Nutzen sein. Und Sie haben jemandem weitergeholfen. Das ist doch etwas!



Wilhelm von Humboldt

Er liebte es, neue Menschen kennenzulernen: Wilhelm von Humboldt (1767–1835) machte als preußischer Gesandter in Rom sein Haus zu einem Treffpunkt bekannter und weniger bekannter Besucher. Einer davon war der junge Karl Friedrich Schinkel im Jahr 1804. 1810 vermittelte Humboldt Schinkel eine Stelle als Geheimer Oberbauassessor in Berlin. Raten Sie mal, von wem er 1821 sein Tegeler Schloss umgestalten ließ.

Humboldt war sich der Vorteile seiner Zugänglichkeit bewusst: „Es entstehen selbst durch jedes neue Gesicht, möchte ich sagen, neue Ideen“, schrieb er in einem Brief. „Denn in jedem, auch selbst unbedeutenden Menschen liegt im Grunde ein tieferer und edlerer Kern, wenn der wirklich erscheinende nicht viel taugt, oder noch edlerer, wenn er in sich gut ist, verborgen.“ Seine Qualitäten als Netzwerker kamen Humboldt zugute in seiner Karriere als Minister, Diplomat, Literaturkritiker und Mitgründer der Berliner Universität. Er war außerdem Begründer der vergleichenden Sprachwissenschaft.