

Schritt 7

MEIN NEUES NETZWERK

Warum spielen so viele Männer Golf? „Klar, es ist ein äußerst gesunder Sport an der frischen Luft. Aber für viele ist es schlicht eine gute Gelegenheit, in entspannter Atmosphäre am ‚neunzehnten Loch‘ geschäftliche Kontakte zu knüpfen und zu nutzen.“ So schreibt die Managementtrainerin Marion Knaths in ihrem Buch „Spiele mit der Macht. Wie Frauen sich durchsetzen.“ Und weiter: „Wenn man später mal auf einen Gefallen angewiesen ist, wird man diesen von einem Sportskollegen vermutlich einfacher erhalten als von jemandem, den man immer nur auf der Treppe grüßt.“

Marion Knaths werden Sie im dritten Teil dieses Probezeitprogramms nochmals begegnen. Die ehemalige Managerin und Unternehmensberaterin hat sich auf die Beratung von weiblichen Führungskräften spezialisiert. Nachholbedarf sieht sie immer wieder beim Netzwerken – einem unverzichtbaren Erfolgsfaktor. Und das nicht nur für Führungskräfte.

Für jeden Mitarbeitenden gilt: gut im Unternehmen vernetzt zu sein, macht es leichter, seine Position zu stabilisieren und aufzusteigen.

Haben Sie sich schon mal gefragt, warum Ihr Kollege für eine Beförderung vorgeschlagen wurde, obwohl Sie finden, dass Sie mindestens genauso tüchtig sind?

**„Beziehungen schaden
nur dem,
der sie nicht hat“**

Lothar Schmid, Politologe
und Schriftsteller

Überlegen Sie sich:

- **Wie gut sind Sie in die informellen Kanäle eingebunden – in Ihrem Unternehmen und außerhalb?**
- **Wie gut ist Ihre Beziehung zu den Entscheidern, die Sie befördern oder generell eine neue Position geben können?**

Vielen Menschen fällt es schwer, sich zu verkaufen. Dahinter stehen oftmals Gedanken wie: „Ich bin doch nicht gut genug, „Ich bin nicht der Rede wert“, „Es bringt doch nichts“ usw.

Überlassen Sie diese Wertung doch einfach den anderen und probieren Sie aus, wie weit Sie kommen. Mit Geduld. Es lohnt sich. Wenn Sie nicht wissen, wie Sie es anstellen sollen, geben wir Ihnen eine Strategie an die Hand. Manchmal ist es einfacher, nach Plan zu handeln. Aber bitte immer mit ehrlichem Herzen und echtem Interesse an Menschen.

Netzwerken kommt von netz-WERKEN!

Seien Sie authentisch, bleiben Sie einfach Sie selbst und sich mit Menschen, die Ihnen wirklich etwas bedeuten. Entwickeln Sie Freude an Smalltalk. Auch für das Netzwerken gilt: Übung macht den Meister. Dann ist jeder Kontakt ein „Gewinn“ – und das schon jetzt und nicht erst in zwei Jahren.

10-STUFEN-PLAN

1.

Was ist Ihr Ziel?

- > Klares Ziel, offener Weg. Nicht der Weg ist Ihr Ziel. Das Ziel ist das Ziel!
- > Denken Sie stets vom Ziel her: Wen oder was wollen Sie mit Ihrem letzten Schritt erreicht haben?
- > Wenn Sie zum Ausgangspunkt Ihrer Reise zurückschauen: Welcher Weg hat Sie zum Ziel geführt?

2.

Wie sieht das Profil Ihres Ansprechpartners aus? Suchen Sie Kontakt zu Menschen, die Ihnen weiterhelfen können.

- > Qualität vor Quantität.
- > Hören Sie auf Ihr Bauchgefühl und folgen Sie Ihrer Nase.

3.

Wer ist Ihr Gesprächspartner? Identifizieren Sie Multiplikatoren und Meinungsbilder.

- > Recherchieren Sie sich im Vorfeld Ihre Gesprächspartner.
- > Denken und handeln Sie stärkenorientiert: Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten und Ergänzungen!
- > Gestalten Sie das Bild, das andere von Ihnen haben, bevor Sie Ihre Gesprächspartner persönlich kennenlernen.

4.

Wie wollen Sie diesen Kontakt aufbauen?

- > Handeln Sie nachhaltig wie ein Förster und nicht wie Jäger oder Sammler.
- > Kaum ein Kontakt zahlt sich sofort aus. Seien Sie zielstrebig, aber nicht hastig. Seien Sie konkret, aber nicht fordernd. Ein Förster reißt nicht jeden Baum heraus, sobald er ein wenig Geld fürs Holz einbringt. Er wird viele Bäume wachsen lassen, bis sie richtig Geld einbringen.
- > Bedenken Sie stets: Gras wächst nicht schneller, indem man daran zieht. Alles braucht seine Zeit, auch der Aufbau eines einzelnen Kontaktes – und erst recht eines ganzen Netzwerks.

5.

Wo soll ein Treffen stattfinden?

- > Digitale Telefonbücher mit Community-Funktion ersetzen kein persönliches Gespräch.
- > Handeln über den Bildschirm hinaus: Wenn es wichtig wird, wird es analog.
- > Digitale Kontakte, die nicht analog gepflegt werden, verlieren sich in der Bedeutungslosigkeit.
- > Besuchen Sie Veranstaltungen, Weiterbildungen, treiben Sie Sport, gehen Sie Hobbies nach, wobei Sie mit anderen in Kontakt kommen.
- > Für das berufliche Weiterkommen brauchen Sie keine Freundschaften, sondern eher Businesskontakte.

6.

Was können Sie Ihrem Kontakt Positives anbieten?

- > Pflegen Sie das Beziehungskonto: Sie müssen einzahlen, bevor Sie abheben können.
- > Langweilen Sie nicht. Bieten Sie Ihrem Gesprächspartner stets einen konkreten Nutzen und Mehrwert.
- > Sagen Sie bitte und danke. Und wenn Sie nichts zu sagen haben: Sagen Sie nichts!
- > Begegnen Sie allen, die Ihnen Gutes tun, mit Wertschätzung. Vergessen Sie nie, wer auf Ihrer Seite war und ist!

7.

Welche Informationen wollen Sie kommunizieren?

- Nutzen Sie die Zeit anderer konstruktiv, aber gönnen Sie jedem Gespräch die nötige Aufwärmphase.
- Zeigen Sie geschäftliches und persönliches Interesse am Gegenüber. Seien Sie offen, aber wahren Sie auch die notwendige Diskretion.
- Pflegen Sie eine ehrliche Ansprache und klare Kommunikation Ihrer Erwartungshaltung, auch wenn Sie dafür die eigene Komfortzone verlassen müssen.
- Kommunizieren Sie, wobei Sie Unterstützung benötigen und welche Hilfe Sie anbieten können.

8.

Welche Fragen werden Sie stellen? Erstellen Sie einen Gesprächsleitfaden.

- Ihre Fragen bestimmen, ob und in welche Richtung die Kommunikation läuft.
- Erst Fragen verschaffen Ihnen die Informationen, die Sie brauchen, um über geschäftliche Anknüpfungspunkte zu sprechen.
- Ihre Schlüsselfrage lautet: „Wie sind Sie denn darauf gekommen?“

9.

Was ist Ihr Mehrwert und Alleinstellungsmerkmal?

- Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners.
- Machen Sie Ihren Partner stark, dann werden Sie selbst stärker.
- Glück wird größer, wenn man es teilt. Erfolg auch.

10.

Wie sieht Ihr nächster Schritt aus?

- Sagen Sie JA zum Menschen.
- Lassen Sie niemanden im Stich. Auch Sie könnten einmal Hilfe gebrauchen.
- Seien Sie verbindlich. Stehen Sie zu Ihrem Wort.

Starten Sie doch einfach in Ihrem neuen Arbeitsumfeld
mit einem kleinen

Wochenplan zum Netzwerken

Montag

Ein Kompliment an eine*n Kolleg*in kann wahre Wunder bewirken, es kommt als Wertschätzung an und löst ein schönes Gefühl aus, ein persönliches Interesse. Schmeicheleien funktionieren. Wir können uns gegen vieles wehren, nur nicht gegen (ehrlich gemeinte) Komplimente.

Dienstag

Melden Sie sich spontan bei einem Kollegen, lassen Sie ihm oder ihr vielleicht eine für ihn nützliche Information zukommen.

Mittwoch

Verabreden Sie sich zum Lunch oder zum Kaffee, Ihr Kontakt freut sich über Ihr Interesse.

Donnerstag

Tue Gutes und rede darüber. Eigenlob ist wichtig und richtig!
Wie sonst sollen andere über Ihre guten Taten und Stärken erfahren?
Reißen Sie andere mit in eine gute Stimmung.

Freitag

Holen Sie sich Feedback von neuen Kollegen, was können Sie optimieren? Ihr Wunsch nach Feedback kommt wertschätzend an und Sie können eventuell daraus lernen. Eigen- und Fremdwahrnehmung liegen nicht zwingend beieinander. Bitte bedenken Sie jedoch die Feedbackregeln und diskutieren Sie auf keinen Fall darüber!

Am Wochenende

Wie steht es um Ihr Online-Netzwerk? Wie aktiv sind Sie auf Social Media Kanälen? Facebook, LinkedIn, Xing und Instagram lassen sich prima nutzen, um Kontakte in Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche, also über Ihr jetziges Team hinaus, zu knüpfen.



Ihre Social Media Präsenz

Auch im Netz gilt: Der erste Eindruck zählt

Ihre neuen Kolleg:innen werden sich auch im Internet einen Eindruck von Ihnen verschaffen. Google entscheidet heute beim Thema Image mit. Wer punkten will, sollte deshalb an seinem Online-Profil feilen. Denn nicht im Netz aufzutreten, ist kein Vorteil mehr. Sogar mehr als die Hälfte aller Personaler holt im Internet Informationen über ihre Bewerber ein; recherchiert wird auch gezielt in Netzwerken wie Xing, LinkedIn oder Facebook.

Wer jemanden sucht, überprüft in der Regel die ersten zwei Seiten, die eine Suchmaschine bei der Eingabe eines Namens ausspuckt. Die ersten Google-Treffer prägen das Bild von einer Person maßgeblich. Diese Suchergebnisse sollten einen möglichst positiven Eindruck vermitteln. Es lohnt sich, an seinem Ruf im Netz zu feilen.

3 Tipps für Ihre Online-Reputation:

- **Selbst-Check:** Googeln sie sich doch mal selbst! Gefällt Ihnen nicht, was Sie da finden, müssen Sie aktiv werden. Der beste Weg ist, selbst Inhalte ins Netz zu stellen, die den gewünschten Eindruck erzeugen. Dabei hilft Präsenz in sozialen Netzwerken. (dazu weiter unten mehr).
- **Überlegt teilen:** Nach wie vor teilen viel zu viele Menschen bedenkenlos persönliche Daten. Sie missachten, dass auch Einträge aus Facebook oder Twitter in den Suchergebnissen auftauchen können. Schnell wird dann zum Beispiel das Geburtsdatum unter den Top-Einträgen einer Google-Suche sichtbar. Auch bei Fotos kann man es nicht oft genug wiederholen: Man sollte nie Fotos von sich im Internet hochladen, die der Chef, Kollegen oder ein Recruiter nicht sehen sollte.
- **Aktiv nach vorn:** Profile wie Facebook, Twitter, Xing oder Google+ tauchen oft auf der ersten Seite der Google-Suche auf. Unterstützt wird dies auch, wenn die Profile auf die jeweils anderen Seiten verlinken/verweisen. Pflegen und optimieren Sie die Profile auf diesen Seiten aktiv und regelmäßig.



Herzlichen Glückwunsch!

Mit Abschluss von Teil 2 des econnects®-Erfolgsprogramms sind Sie Ihrem Ziel – der bestandenen Probezeit – wieder ein großes Stück nähergekommen. Jetzt geht es in den Endspurt.

Freuen Sie sich jetzt auf die nächsten Schritte:

Teil 3

NACHHALTIG ÜBERZEUGEN
Meine Eigenständigkeit ausbauen und mir eine Perspektive schaffen

7
Schritte

Sie erfahren, wie Sie:

- ... motiviert bleiben
- ... die versteckten „Regeln“ in Meetings verstehen
- ... sich und ihren Stärken vertrauen
- ... Konflikte meistern
- ... zuversichtlich in die Zukunft blicken können

und vieles mehr!

Bleiben Sie dran!



Impressum

Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.
Dieses Dokument darf ausschließlich von
econnects® vertrieben werden. Das Verteilen,
Kopieren, Veröffentlichen oder auf andere
Weise an Dritte Weitergeben ist unzulässig.

econnects® GmbH
Mundsburger Damm 14
22087 Hamburg

Telefon: +49 (0)40- 21 00 701-0
Fax: +49 (0)40- 21 00 701-29

E-Mail: info@econnects.de
Geschäftsführung: Annemette ter Horst

Herausgeber:
Annemette ter Horst, econnects® GmbH

Redaktion:
Nicole Ehlert

Design:
Joana Schlutter, Nora Herz

Bilder:
Lilli Lafeld Photographie, iStock.com,
Shutterstock.com