



Erfolgreich netzwerken!

Im Berufsleben ist ein Netzwerk von zentraler Bedeutung, um sich durchzusetzen und weiterzukommen. Ihr Netzwerk sind Menschen innerhalb und ausserhalb Ihres Unternehmens, die Sie auf vielfältige Art und Weise unterstützen können. Unter Zeitdruck oder in Krisen ist ein kurzer Draht nützlich, um ein Problem direkt anzusprechen und rasch aus der Welt zu schaffen.

Ein gutes Netzwerk unterstützt Sie vielfach auf **drei Ebenen**:

1. **Fachlich-informativ**: Mit Ideen, Hinweisen, Ratschlägen, Feedback, Informationen (auch über wichtige Entwicklungen, andere Personen, Abhängigkeiten usw.)
2. **Praktisch**: Unterstützung bei der Erledigung/Lösung einer Aufgabe, Vermittlung von Kontakten, Fürsprache bei anderen, Versorgung mit Ressourcen usw.
3. **Emotional**: Zuhören, Verständnis, Anerkennung, Wertschätzung, Bestärkung, Sympathie usw.

Vergessen Sie nicht, dass Netzwerke strategische Allianzen sind, die jedem Partner einen Nutzen bringen sollen. Entsprechend sollten Sie die in der Checkliste aufgeführten **Grundregeln** beherzigen.

Checkliste: 5 Regeln für erfolgreiches Networking

1. **Berücksichtigen Sie die Langfristigkeit der Beziehung**
Gute Beziehungen brauchen Zeit zu wachsen und sind häufig das Ergebnis einer Vielzahl von Treffen.
2. **Geben und Nehmen sollten sich ausgleichen (Auf Balance achten!)**
Sie müssen sich nicht sofort für einen geleisteten Gefallen revanchieren, auf längere Sicht jedoch sollten sich die Gefälligkeiten ausgleichen. Um eine Beziehung „anzuwärmen“, können Sie gegebenenfalls auch aus eigener Initiative einen Gefallen anbieten. Merken Sie sich, wenn ein anderer etwas für Sie tut und vergessen Sie nie, sich dafür zu bedanken! Distanzieren Sie sich jedoch von einer Person, von der, trotz Ihrer Bitte, nie etwas zurückkommt.
3. **Bleiben Sie (unbedingt!) loyal**
Beteiligen Sie sich nicht an Diskussionen über Dritte. Versuchen Sie solche Gespräche wieder auf die Sachebene zurückzubringen. Der Feind von heute könnte Ihr Verbündeter von morgen sein. Nur wenn Sie sich integer verhalten, schaffen Sie sich langfristige Verbündete!
4. **Schützen Sie Ihre Privatsphäre**
Gravierende private Schwierigkeiten (Gesundheit, Beziehung, Finanzen usw.) sollten Sie unbedingt für sich behalten. Man kann nicht voraussagen, welchen Weg solche Informationen nehmen und wie sich die Netzwerkbeziehungen entwickeln.
5. **Pflegen Sie Ihre Kontakte**
Halten Sie Ihre Kontakte aufrecht, z.B. durch eine Karte, eine E-Mail, einen Anruf oder ein Treffen. Sie stärken die Beziehung zu Ihrem Netzwerkpartner, wenn Sie sich als



hilfsbereit erweisen, echtes Interesse entgegenbringen und Anerkennung zollen.

So bauen Sie gezielt Ihr berufliches Netzwerk auf

1. **Bestandsaufnahme:** Welche Kontakte haben Sie im Unternehmen, ausserbetrieblich und privat? Am besten "sammeln" Sie diese Kontakte in einem beruflichen Netzwerk wie Xing oder linkedin. So können Sie den Kontakt aufrechterhalten, auch wenn Personen den Arbeitgeber wechseln. Gehen Sie mal diese Liste an Kontakten durch: Welche dieser Kontakte möchten Sie ausbauen und mit welchem Ziel? Welche davon möchten Sie lieber lose halten und welche ganz kappen, weil diese Sie belasten?
2. **Erweiterung:** Überlegen Sie sich, welche Personen Sie gerne kennenlernen möchten? Wer könnte für Sie ein wichtiger Partner sein? Wem könnten Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten nützen? Was für eine Beziehungsqualität streben Sie an auf einer Skala von „lose kennen“ bis „sehr persönlich“? Hierzu können Sie auch Schulnoten von 1-6 vergeben. Ordnen Sie die Personen dann entsprechend der Note, die Sie vergeben haben.
3. **Gezielt Kontakte knüpfen:** Wo können Sie am besten Kontakte knüpfen, um diese Beziehungen aufzubauen?
-> Innerhalb der eigenen Organisation (z.B. Weiterbildung, Arbeitsgruppe, Sportangebot des Unternehmens)
-> Ausserhalb des eigenen Unternehmens (z.B. Berufsverbände, Vereine, Seminare, Xing-Gruppen, Freiwilligenarbeit)
4. **Ergänzung durch private Kontakte:** Fragen Sie sich, welche privaten Beziehungen Ihnen wichtig sind und am Herzen liegen. Die, die Sie als Ausgleich brauchen, sollten Sie auf keinen Fall vernachlässigen. Planen Sie hierfür regelmässig in Ihrer Agenda Zeit ein!

Ich hoffe, mit diesen Hinweisen können Sie sich ein tragfähiges Netzwerk aufbauen. Gerne unterstütze ich Sie dabei, Ihrer Karriere Schub zu verleihen. Nehmen Sie mit mir Kontakt auf unter 041-210 9123!