

Aller Anfang ist schwer...

Finden Sie jemanden, der Sie ankündigt oder vorstellt
Alternativ suchen Sie nach einem gemeinsamen
Thema- und schon sind Sie im Gespräch.

Beziehungen sind das Salz der Erde.

Erfolg beruht zu 60 % auf Beziehungen, nicht auf
Leistung. Nutzen Sie regelmäßig Ihre Zeit, Kontakte zu
knüpfen und zu pflegen.

Chemie – neue Beziehungen und network sind nur
dann erfolgreich, wenn Sie sich sympathisch finden.
Sie sind nicht verpflichtet, jemandem zu helfen, halten
Sie Ihre Aversionen aber für sich, sonst bleiben als
Lästerschwester in Erinnerung.

Danke! Positives Feedback ist fürs Netzwerken
elementar. Sparen Sie nicht damit. Bedanken Sie sich
für die Einladung für das gute Gespräch, den netten
Kontakt. Per mail okay, per Karte oder persönlich wirkt
es immer herzlicher.

Events – Feste feiern ist ein wichtiger Bestandteil im
Netzwerk, um das Miteinander interessant und kreativ
zu gestalten. Im Netzwerk gibt es sicherlich
interessante Menschen und Themen, die hierzu
beisteuern können.

Foto – ein Foto von gemeinsamen Aktivitäten
verbindet und vertieft das Gefühl „dazu zu gehören“.
Zugleich zieht es auf der Homepage virtuelle Gäste an.

Gemeinsamkeiten- Geben Sie Ihrem Fluchinstinkt
nach einer Veranstaltung nicht nach. Die
interessantesten Kontakte ergeben sich meist erst nach
einer Veranstaltung.

Hilfe – Jemand in Ihrem Netzwerk sucht eine neue
Steuerberaterin, eine Ärztin, eine Bankerin? Empfehlen
Sie weiter –und auch Sie werden in guter Erinnerung
bleiben.

Internet – Per Computer können Sie schnell und leicht
kommunizieren. Bedenken sie aber, das Internet ist ein
Informationskanal, kein Kommunikationskanal – es
ersetzt die persönlichen Kontakte nicht.

Jour fixe – Es lohnt sich, neue Themen und Anlässe,
neue Themen und Anlässe zu suchen und Menschen
aus verschiedenen Branchen zusammen zu bringen. Es
entstehen häufig neue und interessante
Querverbindungen.

Kontakte knüpfen und Kontakte pflegen. Das kostet
Zeit, die gut investiert ist. Wer erfolgreich Beziehungen
aufbauen möchte, sollte sich regelmäßig Zeit fürs
Gegenüber nehmen.

Leistung – um sich einen guten Ruf zu erarbeiten,
zählt die verlässliche Leistung, die jemand zu erbringen
bereit ist.

Männer – sind häufig immer noch näher an
interessanten Positionen. Ein Frauennetzwerk ist
sinnvoll und wichtig, aber unsere Welt ist nicht
zweigeteilt.

Nein! - Fragen ist erlaubt- ein Nein ist okay.
Eine wichtige Grundhaltung im Netzwerk.

Offene Fragen erleichtern das Gespräch. Stellen Sie selbst Fragen, die nicht nur mit Ja oder Nein zu beantworten sind, damit bieten Sie eine gute Vorlage zum Gespräch.

Party – verpassen Sie eine Firmenparty nicht. Hier gibt es immer schöne Möglichkeiten, neue interessante Kontakte zu knüpfen. Nutzen Sie auch die Gelegenheit, selbst zu einer Party einzuladen, das vertieft die Freundschaft.

Qualität steht vor Quantität.
Überlegen Sie sich, welches Netzwerk Sie weiter bringt und vor allem, das zu Ihnen passt. Zeigen Sie Präsenz und bringen Sie sich aktiv ein.

Ratgeber – in einem Netzwerk finden Sie erfahrene Menschen, die Ihnen vielleicht ein guter Mentor/in in einer kniffligen Situation sein können.

Schluss machen – Wenn Sie aus einem Netzwerk austreten wollen, hinterlassen Sie keine „verbrannte Erde“. Bewahren Sie die Form und treten Sie offiziell aus und begründen Ihren Entschluss. Vergessen Sie nicht zu erwähnen, was Ihnen das Netzwerk gebracht hat.

Türöffner – Werden Sie einen „Anker“ aus. So kommen Sie leichter ins Gespräch. Gibt es Gemeinsamkeiten? Unbedingt erwähnen! So haben Sie Gesprächsstoff und man erinnert sich an Sie!

Umsichtig sein – ist vielleicht Ihre ‚Expertise gefragt? Bieten Sie Ihre unaufdringlich Ihre Unterstützung an, vielleicht kommt sie gerade zu rechten Zeit!

Vampire! Achten Sie auf Menschen, die nur nehmen und nichts zurückgeben. Geben Sie ihnen noch eine konkrete Chance – und dann streichen Sie sie von Ihrer Kontaktliste.

Win – Win
Beim Netzwerken sollten beide profitieren. Dabei steht das Geben immer im Vordergrund. Das Nehmen kommt von selbst und wird Ihnen angeboten.

X-mal. Erfahrene Netzwerker/innen wissen. Eine Beziehung ist tragfähig, nach etwa sieben Kontakten. Tun Sie etwas dafür und halten Sie den Kontakt aufrecht.

Yoga – Der Niederrheiner kennt sich. Eine Studie der Columbia University in New York belegt, dass sich über sechs Ecken jeder kennt. Unterschätzen Sie Ihr persönliches Netzwerk nicht, ob beim Yoga oder in der Stammkneipe.

Zeit – wer Netzwerke pflegt, investiert seine Zeit in die Zukunft. Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Gegenüber, das diese auch wertzuschätzen weiß.