

sicherführen

erfolgreich leiten und motivieren in der Praxis

März/April 2020

AKTUELLE MELDUNGEN

- **Interview:** Führung und Orientierung in der VUCA-Welt S. 3
- **Newsticker:** Künstliche Intelligenz bringt Wirtschaft in Fahrt S. 8
- **Führungskompetenz:** Downshifting – so gehen Sie mit Arbeitsdruck und Überbelastung um S. 9
- **Aktuelles zum Arbeitsrecht:** Coronavirus: Dienstreisen in Gefahrengebiete – das darf der Arbeitgeber..... S. 10

TOP-THEMA:

Von der Gruppe zum Team in 6 Schritten

Wie Sie das Wir-Gefühl erzeugen, das notwendig ist, damit Ihre Mitarbeiter zu einem echten Erfolgsteam zusammenwachsen. S. 67

Gut vernetzt ist gut geführt

Gute Beziehungen sind in der agilen Arbeitswelt unverzichtbar – so bauen Sie sich langfristig ein stabiles Netzwerk auf. S. 11

Transformationale Führung

Spornen Sie Ihr Team zu überdurchschnittlichen Leistungen an, indem Sie es herausfordern, inspirieren und motivieren. S. 25

Konflikte im Mitarbeitergespräch

Wie Sie solche Konflikte bereinigen und das Gespräch in 6 Schritten doch noch zu einem versöhnlichen Abschluss führen. S. 39

Selbstwahrnehmung analysieren

Wie nehmen andere Sie wahr? Lesen Sie, wie Sie Ihre Selbst- und Fremdwahrnehmung analysieren und in Einklang bringen. S. 53

Hier schreiben Experten!

In dieser Ausgabe waren unter anderem folgende Experten für Sie als Autoren aktiv:



Carola Eck-Philipp ist Volkswirtin und Wirtschaftspädagogin. Sie berät nicht nur Frauen auf dem Weg in den Aufsichtsrat oder in Top-Führungspositionen, sondern unterstützt auch Vorstände von Unternehmen und Organisationen, die Frauen in Führungspositionen entwickeln wollen.



Sibylle Kallwitz, Juristin, arbeitet als freie PR-Journalistin und Autorin für namhafte Unternehmen und Verlage. Ihre Themen: Personalführung und Management, Job und Karriere, Kommunikation und Motivation, Selbst- und Zeitmanagement sowie Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.



Hedwig Kellner ist Management-Trainerin und Führungscoach. Darüber hinaus ist sie erfolgreiche Autorin von Sachbüchern für Führungskräfte.



Stefanie Boese-Bellach, Diplom-Sozialpädagogin, ist freiberufliche Referentin in der Erwachsenenbildung, Coach und Fachautorin im Bereich der Gesundheitsförderung, des BGM, insbesondere in der Prävention stressbedingter Erkrankungen.



Jens Bregas studierte Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie und war mehrere Jahre als Unternehmensberater tätig. Nach einer internationalen Tätigkeit bei einem mittelständischen Automobilzulieferer arbeitet er aktuell in einer namhaften deutschen Versicherung als Personal- und Organisationsentwickler.

In Ihrer nächsten Aktualisierungslieferung, Ausgabe April 2020, Erscheinungstermin 14.04.2020, haben wir u. a. folgende Themen für Sie bearbeitet:

- **Führungskompetenz:** SCRUM verstehen – nutzen Sie die Grundlagen agiler Führung
- **Motivation:** Das richtige Lob: So einfach motivieren Sie Ihre Mitarbeiter
- **Konflikt:** Mobbing am Arbeitsplatz: So stehen Sie dem Opfer zur Seite
- **Kommunikation:** Die Kommunikation muss stimmen: Mit diesen 3 Faktoren ist Ihr Team erfolgreich
- **Führungspraxis:** Mit voller Kraft in Teilzeit: So unterstützen Sie Mitarbeiter mit reduzierter Arbeitszeit

Gut vernetzt ist gut geführt – Beziehungen aufbauen und führen

- Netzwerken – die Königsdisziplin der agilen Arbeitswelt003
- 3 Gründe: Darum sollten Sie netzwerken003
- Knüpfen Sie unterschiedliche Netze005
- Entwickeln Sie strategische Ziele007
- Netzwerkprinzipien: So bauen Sie sich langfristig ein stabiles Netzwerk auf008
- Exkurs: Was Frauen von Männern und Männer von Frauen lernen können012
- Evaluieren Sie Ihr Netzwerk.014
- Fazit014

Darum geht's: Gerade in der sich ständig verändernden VUCA-Welt ist es für Sie als Führungskraft wichtig, sich schnell auf neue Situationen einstellen zu können. Hierbei helfen Ihnen gute Kontakte in Ihren internen und externen sowie persönlichen und digitalen Netzwerken. Wie Sie ein stabiles Netzwerk aufbauen und pflegen, erfahren Sie in diesem Beitrag.



Die Autorin: Carola Eck-Philipp ist Volkswirtin und Wirtschaftspädagogin. Sie berät nicht nur Frauen auf dem Weg in den Aufsichtsrat oder in Top-Führungspositionen, sondern unterstützt auch Vorstände von Unternehmen und Organisationen, die Frauen in Führungspositionen entwickeln wollen.

sicherführen –
erfolgreich
leiten und
motivieren
in der Praxis

Kompakt-Info:

Das Wesentliche
des Beitrags
B 55 auf 1 Seite

Gut vernetzt ist gut geführt – Beziehungen aufbauen und führen

Das ist Ihre Ausgangssituation

Ein gutes Netzwerk wird in der heutigen Arbeitswelt immer wichtiger. Wertvolle Kontakte helfen nicht nur bei der eigenen Karriere, auch im Arbeitsumfeld, bei bereichsübergreifenden Projekten oder bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter beispielsweise werden Beziehungen immer wichtiger.

In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Sie Ihr Netzwerk pflegen, aufbauen und entwickeln.

So sieht der Lösungsweg aus

Es ist nicht sinnvoll, einfach drauflos zu netzwerken. Legen Sie zunächst Ihre Ziele fest, um dann strategisch Ihr Netzwerk knüpfen zu können.

Folgende Maßnahmen führen zum Ziel

Ein Netzwerk aufzubauen kostet Zeit. Um beim Netzwerken strategisch vorzugehen, können Sie sich an diese 7 Netzwerk-Prinzipien halten:

Prinzip 1: Von nichts kommt nichts.

Prinzip 2: Zuerst geben, dann nehmen.

Prinzip 3: Klasse ist entscheidend.

Prinzip 4: Bereiten Sie den Kontakt vor.

Prinzip 5: Wer gut drauf ist, kommt gut an.

Prinzip 6: Kommunizieren Sie respektvoll und wertschätzend.

Prinzip 7: Bringen Sie Ihre Kontakte in Kontakt.

Überprüfen Sie die erfolgreiche Umsetzung

Evaluieren Sie Ihr Netzwerk: Haben Sie schon die richtigen Kontakte? Welche Kontakte rauben Ihnen zu viel Zeit und Energie? Wo sollten Sie neue Kontakte suchen?

Nehmen Sie Netzwerken ernst und reservieren Sie sich wöchentlich dafür Zeit in Ihrem Kalender.

Netzwerken – die Königsdisziplin der agilen Arbeitswelt

Führungskräfte brauchen funktionierende persönliche und digitale Netzwerke – heute mehr denn je. Denn die aktuellen Herausforderungen der agilen Arbeitswelt sind mit dem immer noch verbreiteten alten Silodenken nicht mehr zu bewältigen. Wer sich abschottet, in interne Konkurrenzkämpfe verstrickt, nur den eigenen Projekterfolg, den nächsten Auftrag oder die eigenen Mitarbeiter im Fokus hat, lässt zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten liegen und wird langfristig nicht erfolgreich agieren können.

**Netzwerken
als Erfolgs-
faktor**

Es braucht im Gegensatz zum Silodenken bereichs- und unternehmensübergreifenden Austausch, für den ein stabiles, aber dennoch dynamisch wachsendes Netzwerk unabdingbar ist.

3 Gründe: Darum sollten Sie netzwerken

Als Führungskraft sollten Sie sich innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens breit vernetzen – und zwar aus den folgenden 3 Gründen:

1. Netzwerken, um besser zu führen

Manager aller Ebenen sollten ihre Fähigkeit verbessern, Veränderungen vorherzusehen, denn in einer sich ständig verändernden VUCA-Welt (VUCA steht für **V**olatilität, **U**nsicherheit, **K**omplexität, **A**mbiguität) können Projekte nicht mehr wie früher linear gesteuert, sondern müssen immer wieder disruptiv neu gedacht und angepasst werden.

**Netzwerke
sichern
schnelle Unter-
stützung**

Das heißt für Sie: Um auf solche Situationen schnell reagieren zu können, brauchen Sie ein breit gefächertes internes und externes Netzwerk, auf das Sie bei Bedarf schnell zugreifen können.

Durch strategisches Netzwerken verfügen Sie über einen Informationsvorsprung, da Sie im Idealfall die richtige Person mit der aktuell benötigten Information oder spezifischen, für Ihre Situation unterstützenden Fähigkeiten kennen und schnell kontaktieren können.

2. Netzwerken, um die eigene Karriere voranzubringen

Visibel werden im Unternehmen

Sind Sie im Unternehmen und in Ihrer Branche gut vernetzt, unterstützt dies Ihr eigenes Image. Durch professionelle Auftritte repräsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen optimal und finden passende Gesprächspartner.

Sie erfahren frühzeitig von Veränderungen in Ihrer Firma oder Branche, Sie sind mit den Entscheidern gut vernetzt, und diese wissen von Ihren Fähigkeiten und Erfolgen.

Über Ihr berufliches Netzwerk finden Sie Personen mit gleichen Interessen oder Problemen, mit denen Sie sich austauschen können und zu neuen Erkenntnissen kommen. Sie blicken über Ihren eigenen Tellerrand hinaus.

All dies sind Faktoren, die sich auf Ihre eigene Karriere positiv auswirken, sei es, dass Sie frühzeitig die richtigen Lern- und Entwicklungsschritte einleiten, intern befördert werden oder von Chancen außerhalb des aktuellen Unternehmens erfahren.

3. Netzwerken, um neue Fachkräfte zu gewinnen

Neue Wege ausprobieren

Der Fachkräftemangel hat inzwischen die meisten Unternehmen erreicht. Daher ist es wesentlich für Sie als Führungskraft und Ihre Firma oder Abteilung, neue Wege der Rekrutierung auszuprobieren. Denn die Ansprache über Printanzeigen, Jobbörsen oder Headhunter bringt nicht mehr den gewünschten Erfolg.

Immer häufiger finden neue Mitarbeiter und Kollegen über Netzwerk-Empfehlungen den Weg in Ihr Unternehmen.

Beispiel: Wenn ein Experte fehlt

Nadine Martinez, Abteilungsleiterin in einem mittelständischen IT-Unternehmen, muss ein Projektteam für die digitale Transformation zusammenstellen. Es fehlt ihr ein Scrum-Master, der intern mit ihrem Team die Prozesse gestaltet und moderiert.

Sie lanciert die Frage nach dem Scrum-Experten in ihren internen und externen Netzwerken. Über einen ehemaligen Kollegen bekommt sie eine Empfehlung. Daraufhin nimmt Martina Meiers Kontakt mit ihr auf. Sie ist zertifizierte Scrum-Masterin und Projektleiterin. *„Wie gut, dass ich so gut vernetzt bin“*, denkt sich Frau Martinez.



Knüpfen Sie unterschiedliche Netze

Machen Sie es wie Nadine Martinez und denken Sie frühzeitig an Ihre Vernetzung. Es gibt viele verschiedene Arten von Netzwerken, die Sie als Führungskraft nutzen und aufbauen sollten.

■ Interne und externe Netzwerke

Interne Netzwerke entwickeln sich über die gemeinsame Arbeit eigentlich von selbst: Man weiß sich zu schätzen, kennt sich aus gemeinsamen Projekten und pflegt soziale Kontakte im Arbeitsumfeld, beispielsweise geht man gemeinsam zum Mittagessen.

Externe Netzwerke ergeben sich über Veranstaltungen, Kundenbeziehungen, aber auch aus dem privaten Bereich –

Sie treffen einen Experten auf einer Party, beim gemeinsamen Hobby oder in der Nachbarschaft.

Ein Punkt, der hier häufig vernachlässigt wird, ist die kontinuierliche Pflege über den aktuellen Anlass hinaus. Achten Sie daher darauf, Ihr internes und externes Netzwerk immer wieder zu pflegen, auch – und gerade dann –, wenn es gerade keine Frage, keinen Anlass von Ihrer Seite aus gibt.

Auf diese Weise erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass Sie auf Ihre Netzwerkpartner zählen können, wenn Sie diese einmal benötigen. Hier liegt einer der häufigsten Fehler beim Netzwerken. Viele Menschen werden erst dann aktiv, wenn sie Unterstützung benötigen, und wundern sich dann, warum ihnen niemand helfen will.

■ **Digitale und persönliche Netzwerke**

Digital netz- werken

Im Gegensatz zu den gerade beschriebenen persönlichen Netzwerken spielen die digitalen Netzwerke eine immer größere Rolle: Vernetzungen über LinkedIn, XING oder branchenspezifische Netzwerke wie bitcom.org bieten gute Foren für die fachliche Vernetzung, inklusive Empfehlungen sowie attraktive Jobangebote.

Wichtig ist, dass Sie sich hier gut positionieren und regelmäßig über Beiträge visibel sind.

■ **Alte und neue Kontakte**

Frühere Kontakte nicht vergessen

Pflegen Sie Ihre bestehenden Kontakte aus der Schulzeit, dem Studium, den Unternehmen, in denen Sie tätig waren, in Vereinen, Gruppen etc.

Seien Sie offen für neue Kontakte: in der Bahn, am Flughafen, beim Sport.

Entwickeln Sie strategische Ziele

Der 1. Schritt, den Sie bei der Intensivierung Ihrer Netzwerke beachten sollten, ist, sich Ziele zu setzen. Nur wenn Sie wissen, was Sie erreichen wollen, können Sie Ihre Netzwerkaktivitäten gezielt darauf ausrichten. Fragen Sie sich zunächst, wo Sie in 3 oder 5 Jahren stehen wollen.



Schritt 1: Definieren Sie Ihre Ziele

In 3 Jahren möchte ich ...	In 5 Jahren möchte ich ...
... Projektleiter sein	... Abteilungsleiterin sein
... ein Fernstudium abgeschlossen haben	... ein Trainee-Programm in einem Konzern durchlaufen haben
... Erfahrungen im Ausland machen	... einen internationalen Bereich leiten
...	...

Die nächste Frage, die Sie sich stellen sollten, lautet: Wer kann Sie bei Erreichung Ihrer Ziele unterstützen? Dafür ist es notwendig, sich zunächst einen Überblick über Ihre bestehenden Netzwerke zu verschaffen.

Schritt 2: Machen Sie eine Bestandsaufnahme



Nehmen Sie sich 30 Minuten Zeit und erstellen Sie eine Liste zu Ihrem bestehenden Netzwerk.

Name	Position	Netzwerk
Andy Fischer	HR-Leiter	XING/digital
Maria Senfter	Schulpflegschaft	Privat/extern
Sebastian Habermann	Produktionsleiter China	Persönlich/intern
...		



Schritt 3: Suchen Sie sich Unterstützer für das Erreichen Ihrer Ziele

Name	Position	Netzwerk	Ihre Ziele
Andy Fischer	HR-Leiter	XING/digital	Abteilungsleitung
Maria Senfter	Schulpflegschaft, Dozentin Fern-Uni	Privat/extern	Weiterbildung
Sebastian Habermann	Produktionsleiter China	Persönlich/intern	Erfahrungen im Ausland
...			

Kontakte, bei denen Sie auf Anhieb eine Verknüpfung mit Ihrem Ziel erkennen, sollten Sie nutzen, um über Ihre Ziele und den Weg dorthin zu sprechen – auch über Hürden und Herausforderungen. Scheuen Sie sich nicht, Ihr Anliegen offenzulegen. Folgen Sie dem Prinzip „ask for what you need“ und sprechen Sie Ihre Netzwerkpartner direkt und klar an. Die meisten Menschen geben gern ihre Erfahrungen weiter und helfen anderen dabei, ihre Ziele zu erreichen.

Wenn Sie feststellen, dass Ihnen für bestimmte Ziele Kontakte fehlen, sollten Sie strategisch an der Erweiterung Ihres Netzwerks arbeiten.

7 Netzwerkprinzipien: So bauen Sie sich langfristig ein stabiles Netzwerk auf

Prinzip 1: Von nichts kommt nichts

Netzwerken braucht Zeit

Nehmen Sie sich Zeit fürs Netzwerken, egal, auf welcher Karrierestufe Sie sind. Denn nicht nur das Knüpfen von Kontakten, auch deren Pflege erfordert Zeit und Energie.

Beschließen Sie deshalb z. B.: Künftig investiere ich 10 % meiner Arbeitszeit in den Auf- und Ausbau von Businesskontakten. Dazu braucht es nicht immer einen konkreten Anlass. Wer Bekannte nie „einfach mal so“ anruft, besucht oder einlädt, baut auch keine persönliche Beziehung zu ihnen auf.

Beispiel: Netzwerkzeit lohnt sich

Nadine Martinez ist begeistert: Martina Meiers, die Scrum-Expertin, hat sich vorgestellt und einen Projekt-auftrag von ihr erhalten. Sie steuert das Team mit der agilen Methode, erste Ergebnisse sind sehr vielversprechend, das Team arbeitet gut zusammen. Bei ihrem ehemaligen Kollegen bedankt sie sich herzlich für dessen Empfehlung.

Frau Martinez will das Netzwerken jetzt ernster nehmen. Sie reserviert sich ab sofort in ihrem Kalender jeden Freitag eine halbe Stunde für das Thema „Netzwerken“.



Praxis-Tipp: Netzwerkttermine regelmäßig in den Kalender eintragen

Notieren Sie sich feste Termine für Netzwerkaktivitäten in Ihrem Wochenplan. Verteidigen Sie diese Zeitslots, denn Sie wissen jetzt, wie wichtig der Kontaktaufbau und die Pflege Ihres Netzwerks sind.



Prinzip 2: Zuerst geben, dann nehmen

Selbstverständlich geht es beim Netzwerken um das Erreichen Ihrer Ziele – beruflicher oder auch privater Art, wenn Sie beispielsweise in eine neue Stadt oder sogar in ein neues Land ziehen.

**Netzwerken
als Win-win**

Doch wer stets etwas will, jedoch selten etwas gibt, wirkt schnell unsympathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, sollten Sie in Vorleistung treten, z. B., indem Sie im Gespräch Ihr Wissen teilen, Empfehlungen aussprechen oder Kontakte herstellen.

Prinzip 3: Klasse ist entscheidend

Kontaktieren Sie nicht blind drauflos. Studien belegen: Zu mehr als 150 Menschen kann kaum jemand intensive Beziehungen unterhalten. Lehnen Sie daher Kontaktforderungen, z. B. via XING, Facebook oder LinkedIn, auch einmal ab. Denn auch für das Netzwerken bei Social Media gilt: Nicht die Masse, sondern die Klasse der Kontakte macht's.

Prinzip 4: Bereiten Sie den Kontakt vor

Vorbereitung ist das A und O

Es ist entscheidend, dass Sie sich zunächst über Ihren Kontakt informieren. Recherchieren Sie in Suchmaschinen, schauen Sie beispielsweise auf die Webseite, das Profil bei LinkedIn oder Facebook. Fragen Sie sich: Wo sind Anknüpfungspunkte? Wie formuliere ich meinen ersten Satz?

Vielleicht hat Ihr Kontakt einen Fachartikel geschrieben. Dann könnte ein Gesprächseinstieg sein: „*Herr Meyer (oder Frau Müller), ich las vor Kurzem einen Artikel von Ihnen zum Thema X. Der hat mich inspiriert, weil ...*“ Ein solcher Gesprächseinstieg schmeichelt fast jedem, und schon ist das Eis gebrochen.

Prinzip 5: Wer gut drauf ist, kommt gut an

Bevor Sie jemanden persönlich kontaktieren, sollten Sie sich fragen: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Denn wenn Sie völlig überarbeitet sind und eigentlich keine Lust auf Small Talk haben, spürt Ihr Gegenüber dies – nicht nur anhand Ihrer (Körper-)Sprache.

Hilfreich für den Einstieg in ein Gespräch ist es, wenn Sie einen Elevator Pitch, also eine Kurzvorstellung zu Ihrer eigenen Person und Funktion, vorbereiten.

Im Aufzug mit sich selbst

Übung: Schreiben Sie Ihren Elevator Pitch (max. 3 Minuten) und achten Sie auf folgende 4 Punkte	Eigene Notizen
1. Sprachstil: Formulieren Sie klar und verständlich.	
2. Verständlichkeit: Beschreiben Sie Ihren Tätigkeitsbereich so, dass auch Menschen aus anderen Branchen und Funktionen Sie verstehen.	
3. Persönliche Ansprache: Wecken Sie Emotionen bei Ihrem Gegenüber. Erzählen Sie etwas Persönliches oder gehen Sie auf eine typische Charaktereigenschaft ein, z. B.: „Ich bin schon seit meiner Kindheit neugierig.“	
4. Klarheit: Kommen Sie nicht vom Hölzchen aufs Stöckchen, beschreiben Sie nur den Kern Ihrer Arbeit.	

Prinzip 6: Kommunizieren Sie respektvoll und wertschätzend

Ziel beim Netzwerken ist es nicht, kurzfristig einen Deal unter Dach und Fach zu bringen. Vielmehr geht es darum, tragfähige Beziehungen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an Ihrer Kontaktperson haben. Ihr sollten Sie signalisieren: „Ich finde Sie und das, was Sie tun, interessant.“

Doch Vorsicht! Werden Sie nicht zum plumpen Schmeichler. Kommunizieren Sie auf Augenhöhe, denn Sie wollen ja ein attraktiver Partner sein.



Prinzip 7: Bringen Sie Ihre Kontakte in Kontakt

Ein Netz ist keine Schnur, sondern es besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Wirken Sie deshalb daran mit, auch Beziehungen zwischen Ihren Netzwerkpartnern zu knüpfen – z. B., indem Sie bei Bedarf einen Partner einem anderen empfehlen.



Beispiel: Andere vernetzen

Nadine Martinez hat aus ihren positiven Netzwerkerfahrungen gelernt. Als sie im Fitnessstudio ihre frühere Kollegin Anja Meierhoff trifft, die ihr erklärt, wie unzufrieden sie bei ihrem aktuellen Arbeitgeber ist, hat sie eine Idee. *„Du würdest eigentlich ganz gut in unsere IT passen“*, sagt sie. *„Soll ich dich mal mit einem Kollegen vernetzen? Wir suchen eigentlich ständig gute Leute.“*

Wer, wie in diesem Beispiel, Kontakte miteinander in Kontakt bringt, hat nicht immer direkt selbst etwas von dieser Unterstützung. Langfristig zahlt sich solches Mitdenken für andere jedoch oft aus.

Beherrigen Sie darüber hinaus diese 7 Prinzipien und wenden Sie sie täglich an. So erweitern Sie Ihre Netzwerkkompetenz, die ein wesentlicher Baustein Ihrer Karriereentwicklung ist.

Exkurs: Was Frauen von Männern und Männer von Frauen lernen können

Männer und Frauen unterscheiden sich in der Art, wie sie netzwerken. Einige Beispiele für typische Männer- bzw. Fraueneigenschaften und -angewohnheiten sehen Sie in der folgenden Übersicht:

Die meisten Männer ...

- haben in aller Regel ein Ziel,
- bilden Seilschaften,
- planen Zeit fürs Netzwerken ein,
- wissen um die Wichtigkeit des Netzwerkens,
- netzwerken überall: beim Sport, auf Veranstaltungen, bei der Ausübung ihrer Hobbys,
- besprechen an der Theke das Wichtige, bereiten im informellen Rahmen Entscheidungen strategisch vor,
- kommen schneller zum Punkt und
- sind mutiger in der Ansprache neuer und bestehender Kontakte.

So netzwerken Männer

Viele Frauen ...

- fühlen sich von den männlichen Seilschaften abgeschreckt, lehnen es ab zu „klüngeln“,
- haben die Wichtigkeit zu netzwerken nicht erkannt, denken, Erfolg entsteht ausschließlich über Leistung,
- setzen sich keine Karriereziele,
- nehmen sich nicht die Zeit, ihr Netzwerk aufzubauen und zu erweitern,
- entwickeln keine Strategie,
- haben mehr Empathie,
- sind mehr interessiert an ihren Gesprächspartnern,
- kommunizieren offen und ehrlich.

So netzwerken Frauen

Praxis-Tipp: Darauf sollten Frauen und Männer beim Netzwerken besonders achten



Männer sollten lernen, mehr Empathie beim Netzwerken zu zeigen. Denn dadurch festigen sich Kontakte, und Beziehungen sind belastbarer und stabiler.

Frauen sollten gezielter und strategischer netzwerken und nicht nur unter sich bleiben, sondern sich bewusst um Visibilität in gemischten Netzwerken bemühen.

Evaluieren Sie Ihr Netzwerk

Das Netzwerk überprüfen

Wenn Sie Ihr Netzwerk strategisch neu ausgerichtet haben, ist es wichtig, sich regelmäßig Ihre Kontakte anzuschauen und zu überprüfen, ob diese noch immer zu Ihrem Ziel und Ihrer Strategie passen.

Name	Position	Netzwerk	Ihre Ziele

Dazu gehört auch, dass Sie sich bewusst machen, ob sich die richtigen Kontakte in Ihrem Netzwerk befinden. Mit Personen, die Ihre Ziele im Moment nicht unterstützen können, sollten Sie weniger Zeit verbringen. Begegnungen, die Ihnen zu viel Energie rauben, sollten Sie – wenn möglich – loslassen.

In Bereichen, in denen Ihr Netzwerk noch Lücken hat, sollten Sie gezielt nach neuen Kontakten suchen.

Fragen Sie sich auch, ob es möglich ist, bestimmte wertvolle Kontakte effektiver zu nutzen, wenn Sie mehr in die Beziehung investieren.

Fazit

Netzwerken ist Arbeit und für Ihre Karriereentwicklung unerlässlich. Nehmen Sie sich daher Zeit für Ihr Netzwerk, die Pflege von Kontakten und die Fokussierung auf Ihre strategischen Ziele. Haben Sie Geduld und machen Sie mit einem interessanten Elevator Pitch Ihre Zuhörer*innen neugierig auf sich und Ihre Ziele.