

Das 1x1 des Networking“

Do!

- ✓ **Faustregel:** Pro Woche einen neuen Kontakt herstellen, einen bestehenden pflegen.
- ✓ **Ehrliches Interesse** zeigen an den GesprächspartnerInnen, z. B. durch Fragen stellen, zu beruflichen Erfolgen gratulieren, indem auch Persönliches gemerkt wird,
- ✓ Überlegen, wie man selbst auch den **anderen nützlich sein** kann.
- ✓ Nach Beitritt zu einem Netzwerk regelmäßig Treffen besuchen. **Stetigkeit** wird belohnt.
- ✓ **Gute Manieren** zeigen: z. B. rechtzeitig Termine absagen, früh zusagen für eine Teilnahme. Am Beginn von Veranstaltungen beim Gastgeber anmelden, vor Verlassen wieder verabschieden. Alle NetzwerkkollegInnen grüßen, auch wenn sie einem noch unbekannt sind.
- ✓ **Ehrenamtliche Aufgaben** übernehmen. Sich einbringen ins Netzwerkeleben, um wahrgenommen zu werden und sich einen Namen zu machen.
- ✓ **Aktiv Kontakt suchen.** Gelegenheiten nutzen, auch von sich aus NetzwerkpartnerInnen näher kennenzulernen.
- ✓ **Durchhalten.** Nicht gleich die Mitgliedschaft kündigen, wenn sich in den ersten Wochen keine nützlichen Kontakte ergeben haben. „Netzwerk-Hopping“ ist nicht zielführend.

Don't!

- × **Falscher Zeitpunkt.** Nicht um jeden Preis das eigene Anliegen besprechen, sondern eine gute Situation abwarten. Den/Die GesprächspartnerIn nicht behelligen, wenn er/sie momentan kein offenes Ohr hat oder mit eigenen Problemen beschäftigt ist.
- × **Nicht ausnutzen!** Nicht gleich nach dem ersten Kennenlernen einen Gefallen erbitten. Hilfsbereitschaft nicht überstrapazieren.
- × **Undankbarkeit.** Stets erkenntlich zeigen für Unterstützung, nichts als selbstverständlich nehmen. Nach einer Möglichkeit suchen, dem Gegenüber ebenfalls einen Gefallen zu tun. Auch eine kleine Geste zählt, ein kleines Präsent oder eine Einladung zum Essen.
- × **Nicht-Wertschätzung.** Ständige Terminverschiebungen, Absagen und Verspätungen vermeiden.
- × **Halbherzigkeit.** Nicht nur von Zeit zu Zeit zu Veranstaltungen gehen, sondern Interesse zeigen. Auf jeden Fall bis zum informellen Ausklang bleiben und sich beteiligen.
- × **Kontakte verprellen.** Niemals bei vermittelten Kontaktpartnern unhöflich benehmen. Der Ausschluss aus dem Netzwerk ist garantiert.
- × **Angebote ausschlagen.** Wiederholte Ablehnung steht für Desinteresse. Angebote werden dann bald ausbleiben.
- × **Daten weitergeben.** Niemals Kontaktdaten von Netzwerkmitgliedern ohne deren Einwilligung an Dritte weitergeben.

Kontakte - finden, nutzen, erhalten!

