

## Networking

### Grundlagen

Gute Beziehungen sind Gold wert, und deshalb sollten Sie sie pflegen. Schaffen Sie sich ein verlässliches Netzwerk, betreiben Sie „Networking“.

### Checkliste

- Halten Sie gute Kontakte warm: Melden Sie sich immer wieder einmal, werden Sie aber nicht aufdringlich. Hier ist Finger-spitzengefühl gefragt. Wenn die Person längere Zeit nicht mehr auf Sie reagiert, dann gönnen Sie ihr besser eine „Kontakt-pause“.
- Überlegen Sie, welchen Nutzen Sie der Person Ihrer Wahl im Gegenzug bringen können, damit Sie für sie interessant bleiben. Denn „One-way-Kontakte“ gehen früher oder später zugrunde. Networking bedeutet nun einmal „Geben und Nehmen“.
- Nutzen Sie Kontakte, die Ihnen Bekannte oder Kollegen vermittelt haben, so schnell wie möglich.
- Vertraulichkeit ist Pflicht: Geben Sie Vier-Augen-Informationen nicht weiter.
- Trauen Sie sich, Ihnen nicht persönlich bekannte, aber für Sie wichtige Personen anzusprechen. Wenn Sie selbstsicher, freundlich und entschlossen auftreten, werden Sie in der Regel nicht abgewiesen.
- Hören Sie auf Ihren Bauch: Manchmal eröffnen Ihnen unerwartete neue Kontakte Perspektiven, an die Sie vorher nie gedacht hätten.
- Ein „Kontaktplan“, also eine Strategie für Ihren Kontaktaufbau und die Kontaktpflege, kann gute Dienste leisten.