

Netzwerken statt Netzwerken



unerlässliche Tipps für karriereorientierte Frauen

FRAU weiß um die Wichtigkeit von Netzwerken. Daher:

40% der Stellen werden über Mitarbeiter oder persönliche Kontakte besetzt.

- Beginnen Sie mit dem Netzwerken so früh wie möglich – nicht erst, wenn Sie dringend Kontakte brauchen!
- Werfen Sie eventuelle Dünkel, was Seilschaften und Vitamin B betrifft, über Bord.

FRAU ist wählerisch bei der Mitgliedschaft bei Netzwerken.

Das ist auch notwendig – denn Zeit ist kostbar! Darum:

- Recherchieren Sie gründlich, welche Netzwerke es in Ihrer Branche und Region gibt und was und vor allem wer sich hinter welchem Netzwerk verbirgt.
- Erstellen Sie für sich eine Netzwerkstrategie: Wo wollen Sie hin? Welche Kontakte sind dafür notwendig? Wo treffen Sie diese Personen?
- Treten Sie den vielversprechendsten Netzwerken bei, auch wenn die Mitgliedschaft teurer sein mag.

FRAU ist nicht zimperlich bei der Wahl der wichtigen Kontakte.

Es geht nicht darum, FreundInnen fürs Leben zu finden, sondern Kontakte, die Sie im Beruf weiterbringen. Deshalb:

- Sprechen Sie die Personen an, die das Potential haben, Ihnen früher oder später weiterhelfen zu können.
- Scheuen Sie sich nicht davor, höherrangige Menschen anzusprechen – auch diese sind sich bewusst, dass Sie in ein paar Jahren selber eine hohe Position bekleiden könnten.
- Gehen Sie bewusst auch auf Männer zu – Frauen tendieren dazu, sich bei Veranstaltungen wieder „nur“ mit Frauen zu treffen. Männer sind noch immer die mächtigste Clique!

FRAU ist vorbereitet.

Planung ist auch beim Netzwerken mehr als der halbe Erfolg! Deswegen:

- Kleiden Sie sich sorgfältig und business-like – klingt selbstverständlich, ist aber im NPO-Bereich noch nicht überall angekommen.
- Nehmen Sie Ihre Visitenkarten mit – die aktuelle Version und auf gutem Papier.
- Wenn vorhanden, gehen Sie TeilnehmerInnenlisten vor der Veranstaltung durch und markieren Sie interessante Kontakte.
- Planen Sie genug Zeit VOR und NACH der Veranstaltung – gerade hier ergeben sich die interessantesten Gespräche!

FRAU ist selbstbewusst und geht auf Menschen zu.

Vergessen Sie den früher gerne verwendeten Poesiealben-Spruch: Sei wie das Veilchen im Moose bescheiden, sittsam und rein nicht wie die stolze Rose die immer bewundert will sein. Daher:

- Teilen Sie Ihre Visitenkarten auch aus – nicht pauschal an alle, aber den Kontakten, mit denen Sie ins Gespräch kommen.
- Stellen Sie sich als interessanten Menschen und Expertin vor.
- Vereinbaren Sie mit interessante Kontakte, mit denen Sie bei Veranstaltungen kurz ins Gespräch kommen, gleich ein weiteres Treffen.

FRAU netzwerkt online.

Keiner kommt darum herum – soziale Netzwerke sind für geschäftliche Zwecke ein Muss. Deswegen:

- Legen Sie sich ein Profil in einem sozialen Netzwerk zu, das Sie geschäftlich verwenden – im deutschsprachigen Raum ist XING führend, international ist etwa LinkedIn empfehlenswert.
- Aktualisieren Sie Ihr Profil regelmäßig und fügen Sie laufend neue Kontakte hinzu.
- Nutzen Sie soziale Netzwerke aktiv und warten Sie nicht darauf, gefunden zu werden!