

12 FRAGEN AN...

Ursula Becker-Peloso

<p>Netzwerkerfahrung in Jahren:</p> <p>30 Jahre Erfahrung in Führungspositionen im Vertrieb & Marketing in Unternehmen im In- und Ausland</p>	<p>Unternehmen:</p> <p>Fundraising&More - ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das sich auf Fundraising, Organisationsentwicklung sowie Stiftungsberatung spezialisiert hat.</p>
<p>Warum ist Netzwerken als Führungskraft so wichtig?</p>	<p>Netzwerken ist in vielen Fällen der Schlüssel zur Karriere, zu besseren Jobs oder Aufträgen. Immerhin werden 40 Prozent der Jobs in Deutschland zuerst über Beziehungen vermittelt.</p>
<p>Wie geht "richtiges" Netzwerken?</p>	<p>Eine gute Beziehung besteht aus Geben und Nehmen. Versuchen Sie deshalb immer eine Win-Win"-Situation herzustellen. Das gelingt, wenn Sie sich systematisch fragen: Was kann ich für mein Gegenüber tun? Fragen Sie sich auch, welche Vorteile Sie vom anderen erwarten.</p>
<p>Wie baue ich mir ein ideales Netzwerk auf?</p>	<p>Legen Sie sich schon rechtzeitig einen Verteiler an, in den Sie alle für Sie wichtigen Adressen mit den dazugehörigen Informationen eintragen. Werden Sie Mitglied in Ihrem Berufsverband, gehen Sie auf politische und wirtschaftliche Veranstaltungen, treten Sie Frauen-Management Netzwerken wie dem EWMD, FIM, VDU, ZONTA, etc. bei. Schließen Sie sich internen Firmennetzwerken an und verzichten Sie auch mal auf Ihre Zumba-Stunde dafür.</p>
<p>Meine Zeit ist sowieso knapp, wie soll ich da auch noch Netzwerken?</p>	<p>Übernehmen Sie sich nicht. Jeden Tag eine halbe Stunde für das digitale Netzwerken und vier Stunden in der Woche für die persönliche Kontaktpflege sind ausreichend. Viele erfolgreiche Führungskräfte gehen abends auf die Netzwerkveranstaltungen und mit vielen treffe ich mich hinterher, z.B. zum Lunch, um spezielle Themen zu besprechen und vertiefender zu Netzwerken.</p>

<p>Welche Unterschiede gibt es beim Netzwerken zwischen Männern und Frauen?</p>	<p>Frauen sind keine guten Netzwerker, was die Generierung von Geschäftskontakten ist. Frauen fördern wenig andere Frauen, lassen Ihnen Aufträge zukommen oder verschaffen ihnen andere Vorteile oder fordern sogar Gefallen ein. Aber Gott sei Dank gibt es gute Ausnahmen. Bei den Männern ist dies eine Selbstverständlichkeit. Manus, Manum, Lavat – eine Hand wäscht die andere. Sie suchen zuerst nach dem Partner, der ihnen einen Gefallen tun kann, der ihnen helfen kann, der sie weiterbringt ihrem Berufsleben das ist für sie ganz normal und selbstverständlich.</p>
<p>Was sind aus Ihrer Sicht vermeidbare Fehler beim Netzwerken?</p>	<p>Fehler Nr. 1 bei Frauen: Sie haben keine Visitenkarten dabei. Fehler Nr. 2, sie stellen sich nicht richtig vor. Nennen Sie immer Ihren Nachnamen deutlich, den Vornamen und vielleicht nochmal den Nachnamen, dann die Firma, in der Sie tätig sind. Auf der Visitenkarte sieht dann ihr gegenüber, welche Position Sie haben. Oder auf die Frage, „was machen Sie beruflich“, sollte eine klare, verständliche Erklärung kommen.</p>
<p>Was sind die wichtigsten Regeln beim Netzwerken?</p>	<p>Seien Sie authentisch, offen und ehrlich. Stellen Sie sich richtig vor und tauschen Sie Visitenkarten aus. Fangen Sie ein Gespräch an. Eignen Sie sich eine gute Allgemeinbildung an durch lesen, Beschäftigung mit aktuellen Themen, vielleicht interessiert Sie ja auch ein Spezialgebiet. Haben Sie Mut gerade auf Veranstaltungen aus Ihrer Comfort-Zone zu kommen und wechseln Sie ihre Position, damit Sie mehr Menschen kennenlernen.</p>
<p>Welche Verhaltensweisen sind für die Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen sinnvoll?</p>	<p>Ordentliche Begrüßung, Visitenkartentausch, authentisch und offen bleiben, nicht an einem Fleck stehen oder sitzen bleiben. Eruiieren Sie das Umfeld. Studieren Sie die Teilnehmerliste vor der Veranstaltung wenn möglich und picken Sie sich die 10 Menschen heraus, zu denen Sie einen Kontakt herstellen wollen. Fragen Sie Multiplikatoren, ob Sie anderen vorgestellt werden können.</p>
<p>Wie behalte ich den Überblick über mein Netzwerk?</p>	<p>Auch hier gilt – je besser die Ordnung in Ihrer Adresskartei, in Ihrem Outlook, in Ihren Verteilern oder in Ihren digitalen Netzwerken, desto mehr und besseren Überblick haben Sie. Dann kennen Sie nach Jahren jeden einzelnen, können sie zuordnen oder wissen zumindest die, die für Sie wichtig sind und können sie bei Bedarf schnell kontaktieren.</p>



Pragmatische, schnell
umsetzbare und wirkungsvolle
Impulse für den Führungsalltag...

<p>Wie schaffe ich es, mein Netzwerk zu pflegen und am Laufen zu halten?</p>	<p>Netzwerkpflege ist ein lebenslanges „must“, es muss jedem klar sein, dass Netzwerken zum notwendigen Berufsprofil und Branding gehört und somit einen hohen Stellenwert haben sollte im Berufs- wie im Privatleben.</p>
<p>Was macht einen perfekten Netzwerker aus?</p>	<p>Der Netzwerker muss Freude an Menschen und Kommunikation haben, er muss auf andere, Fremde zugehen können sowie Interesse an der ständigen Schaffung von neuen Beziehungen haben.</p>
<p>Netzwerken über Social Media Plattformen:</p>	<p>Was ist dabei zu berücksichtigen? Viele Führungskräfte und Unternehmer, männlich wie weiblich, kennen die wachsende Bedeutung von Netzwerken nicht. In Zeiten globaler Kollaboration und der wenig hierarchieorientierten, aber netzwerk-affinen „Generation Y“ laufen Informationen und Unterstützung nicht mehr alleine über das Team vor Ort, sondern immer häufiger über die weitverzweigten (globalen) Netzwerke. In ihnen tummeln sich nicht nur Mitarbeiter und Vorgesetzte, sondern zunehmend auch Mitglieder und Personen außerhalb des Unternehmens. Sie üben entweder einen immensen Einfluss durch Unterstützung, Informationen, Feedback oder Ansichten aus, oder können auch Hilfe und Ressourcen zur Verfügung stellen. Netzwerke werden so zu den neuen Teams. Das sollten wir alle schnell begreifen.</p> <p>Was ist anders im Vergleich zu persönlichen Netzwerkveranstaltungen? Bisher wurde die Karriere Schritt für Schritt nach hierarchischen Prinzipien und nach Fachkompetenz erklommen. Wird aber eine bestimmte Stufe im Unternehmen erreicht, spielen nicht Kompetenz und analytische Fähigkeiten die Hauptrolle, sondern die Fähigkeit, professionell und strategisch mit anderen Menschen zu kommunizieren (Beziehungsentelligenz). Von der „Generation Y“ und international agierenden Wissensarbeitern schon lange als gewinnbringend erkannt und genutzt, müssen nun auch Führungskräfte lernen, sich in professionellen Netzwerken zu engagieren, sie zu leiten und zu moderieren. Sie sind die neuen Teams!</p>

Vielen Dank, Frau Becker – Peloso!

**Pragmatische, schnell
umsetzbare und wirkungsvolle
Impulse für den Führungsalltag...**

