

# ANREGUNG ZUM SELBST-COACHING

## Netzwerk erweitern

### Hintergrund:

Ein Netzwerk kann vieles bewirken. Ein Netzwerk entwickelt sich entweder von allein, indem sich Menschen beruflich oder privat eher zufällig begegnen und dann in Verbindung bleiben, oder es kann gezielt über geplante Kontakte aufgebaut werden.

Der Aufbau eines neuen Netzwerkes benötigt Zeit, Geduld, viele einzelne Aktivitäten und vor allem gegenseitiges Interesse zwischen den Netzwerkpartnern. Das gegenseitige Interesse kann darauf beruhen, dass die Beteiligten ...

- gemeinsame berufliche Projekte oder Freizeitaktivitäten durchführen
- sich gegenseitig situativ zum Beispiel durch Spezialwissen unterstützen, so dass alle einen Nutzen haben
- eine ähnliche Biografie haben
- sich sympathisch finden.

Im Idealfall entsteht zu anderen Netzwerkpartnern Vertrauen, was bedeutet, dass man sich auf sie verlassen kann.

### Selbst-Coaching-Ziel:

Coaching erfolgt im Wesentlichen in zwei Schritten: Selbst(er)kenntnis und Selbstentwicklung. Bevor Sie sich also an die mühevollen Aufgabe machen, Ihr Netzwerk zu erweitern, sollten Sie klären, welche Erwartungen Sie damit verbinden. Ihr Selbst-Coaching-Ziel könnte also lauten:

„Bis Ende dieser Woche werde ich mir klarmachen, was ich von meinem Netzwerk erwarte und was ich meinem Netzwerk zu bieten habe.“

## Souveränität, Erfolg und Zufriedenheit im Beruf

### Weg zum Ziel:

Wenn Sie Ihr Netzwerk erweitern möchten, sollten Sie sich mehr Klarheit über die Funktion eines Netzwerks verschaffen. Stellen Sie sich dazu folgende Fragen und notieren Sie Ihre Gedanken dazu:

- Was möchte ich in meinem Netzwerk erreichen?
- Wie stelle ich mir meine Netzwerkpartner vor, welche Funktion sollten sie haben, wobei können sie mich unterstützen?
- Was kann ich meinen Netzwerkpartnern bieten, habe ich ein besonderes Know-how oder selbst wichtige Kontakte?
- Wen kenne ich denn schon aus der Schule, dem Studium, dem früheren Kollegenkreis und hatte ihn als Netzwerkpartner noch nicht im Fokus?
- Wo finde ich mögliche Netzwerkpartner, über Internetforen, Veranstaltungen, Aktivitäten, Projekte, Besprechungen?
- Wie baue ich den Kontakt auf, gab es schon persönliche Begegnungen oder Kontaktforderungen, gibt es gemeinsame Interessen oder Bekannte, kann ich etwas anbieten?
- Wie stelle ich mir eine nachhaltige Kontaktpflege vor, damit das gegenseitige Interesse erhalten bleibt?

Haben Sie sich auf diese Weise einen Plan zum Netzwerkaufbau und zur -pflege aufgestellt, können Sie zuversichtlich an die Arbeit gehen. Ihre souveräne Vorgehensweise wird Sie zum Erfolg führen und Sie können mehr und mehr mit Ihrem gezielt erweiterten Netzwerk zufrieden sein.