

Testen Sie Ihre Netzwerkattractivität

Manche Menschen kennen einfach immer jemanden, der Ihnen weiter hilft. Sie sind gefragte Geschäftspartner und überall ein gerne gesehener Gast. Diese Menschen sind professionelle NetzwerkerInnen, mit einer hohen „Netzwerkattractivität“.

Mit folgenden Fragen erhalten Sie Anregungen, wie Sie Ihre Netzwerkattractivität testen und vielleicht auch in einigen Punkten verbessern können:

Beziehungskompetenz:

- Ich komme leicht mit anderen Menschen ins Gespräch.
- Ich präsentiere mich interessant & prägnant.
- Ich höre anderen Menschen intensiv zu und stelle ihnen Fragen um mehr über Sie zu erfahren.
- Ich finde häufig Gemeinsamkeiten mit meinen Gesprächspartnern.
- Wenn jemand nicht mit mir übereinstimmt, gestehe ich ihm eine andere Meinung zu.
- Es macht mir Freude anderen Komplimente zu machen.
- Ich sage ehrlich meine Meinung und drücke auch meinen Ärger aus.
- Wenn ich widerspreche, setze ich andere nicht ins Unrecht.
- Ich bedanke mich für jeden Gefallen.

Professionalität:

- ich habe meine Visitenkarten griffbereit.
- Ich komme pünktlich zu meinen Terminen.
- Ich verspreche nur, was ich halten kann.
- Ich rufe verlässlich zurück / beantworte meine E-Mails/Faxe in angemessener Zeit.
- Vor Besprechungen informiere ich mich über meine Gesprächspartner.
- Ich mache mir schriftliche Notizen zu meinen Kontakten.
- Ich pflege wichtige Kontakte intensiv (nicht nur wenn ich etwas brauche).
- Vor Besprechungen bereite ich mich anhand der Tagesordnung gut vor.
- Wichtige Unterlagen habe ich als Kopie für meine Gesprächspartner zur Hand.

Kommunikationstechnische Kompetenz:

- Es ist klar, wie man mich erreichen kann.
- Ich bin telefonisch / per Fax / per Mail leicht erreichbar.
- Auf meinem Anrufbeantworter / Mailbox habe ich eine verständliche & nette Begrüßung.
- Ich habe die Telefonnummern und Adressen meiner Kontakte gut im Überblick.
- Ich führe eine Kontakt-Datenbank am Computer.
- Ich habe Telefon-, Faxnummern und Adressen einfach zur Hand, wenn ich sie benötige
- Bei Serienbriefen spreche ich die Empfänger namentlich an.
- Ich setze die modernen Kommunikationstechniken (Mailbox, Rufumleitungen, UMS...) gezielt ein, um mich zu entlasten und mir den nötigen Freiraum zu verschaffen.
- Ich verwende auch moderne Kommunikationsmittel wie E-Mail, Internet, Chats, Newsgroups, Foren, ICQ...

Nutzen:

- Ich kenne den Nutzen und den Wert meiner Leistungen.
- Ich habe viele Fähigkeiten, mit denen ich andere unterstützen kann.
- Ich weiß meistens, was der andere wirklich braucht und gehe auf die individuelle Situation meines Partners ein.
- In einer Gruppe überlege ich, was ich am besten beitragen kann.
- Ich gebe häufig nützliche Informationen an andere weiter.
- Ich empfehle meine Geschäftspartner weiter.
- Ich bin bereit auch etwas vorab einzubringen.
- Ich achte auf Ausgleich zwischen Geben und Nehmen (Gegenseitigkeitsprinzip).
- Ich suche unterschiedliche Netzwerkpartner, nicht nur Gleichgesinnte.

Kurzauswertung:

Gehen Sie einfach alle Fragen durch und beantworten Sie diese mit ja oder nein. Bei allen Fragen, die Sie mit „nein“ oder „jein“ beantwortet haben, sollten Sie überprüfen, ob sie Ihre bisherige Verhaltensweise beibehalten wollen oder nicht.

Bewertung Ihrer Netzwerkattractivität

Gehen Sie alle Fragen durch und bewerten Sie diese nach folgendem Schema:

4= immer 3= oft 2= selten 1= nie

Wenn Sie nun die Punkte für die einzelnen Bereiche zusammenzählen, sehen Sie: wo Ihre Stärken und wo Ihre Schwächen liegen.

A = Summe Punkte Beziehungskompetenz
 B = Summe Punkte Professionalität
 C = Summe Punkte kommunikationstechnische Kompetenz
 D = Summe Punkte Nutzen

Ihre „Netzwerkattractivität“ können Sie nun folgendermaßen berechnen.

Netzwerkattractivität = [A + B + C] x D

- Beziehungskompetenz, Professionalität, und der gekonnte Umgang mit der Kommunikationstechnik sind die Grundbausteine Ihrer Attraktivität im Netzwerk.
- Der Multiplikator ist der Nutzen, den Sie schaffen. Bitte beachten Sie, wenn Sie keinen Nutzen schaffen, ist Ihre Attraktivität für andere sehr gering!
- Das Resultat: Sie sind gefragte Expertin, Rednerin und werden gerne weiterempfohlen.

Die maximal erreichbare Punktezahl ist 576. Doch bedenken Sie, diese Bewertung ist eine Selbsteinschätzung und ist daher davon abhängig, wie kritisch Sie sich selbst beurteilen.