

Networking

Kontakte aufbauen, pflegen und gewinnbringend nutzen



Dossier-Themen

Unternehmensführung

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

➔ **Kommunikation**

Marketing & Vertrieb

Informatik

Recht, Steuern & Finanzen

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- was Networking bedeutet.
- wie Sie sich Networking-Ziele setzen.
- wie Sie sich effizient notwendige Informationen beschaffen.
- wie mit den Networking-Werkzeugen umzugehen.
- welche Social Software-Tools für Sie geeignet sind.

Sie können:

- sich ideal auf ein effektives Networking vorbereiten.
- Kontakte aufbauen und aufnehmen.
- Kontakte pflegen und nutzen.
- das Optimum aus Ihrem Netzwerk machen.
- mögliche Fehler beim Networking vermeiden.

Autor

Cornel Müller

Cornel Müller, lic. oec. HSG, Master of Advanced Studies eLearning und Wissensmanagement, ist Managing Partner der OE GmbH, Thalwil. Er ist zudem Kernbereichsleiter HRM der Fernfachhochschule Schweiz, Fachhochschul-Dozent und engagiert sich als Karriere-Berater und Startup-Coach.

Cornel Müller war 1995 Jung-Manager des Jahres in der Schweiz und gewann 1996 den Worlddidac Bronze Award.

Die OE GmbH ist spezialisiert auf Arbeitsmarkt- und HRM-Tools. Etablierte Produkte der OE GmbH sind u.a.:

www.jobsucher.ch

www.neuorientierung.ch

www.careertool.ch



Impressum

WEKA Business Dossier

Networking – Kontakte aufbauen, pflegen und gewinnbringend nutzen

Satz: Dimitri Gabriel

Korrektorat: Urs Bochsler

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

Erscheinungsdatum: 2007

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:

ISBN: 978-3-297-00428-9

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Networking – Kontakte aufbauen, pflegen und gewinnbringend nutzen

Einführung	5
Was ist Networking?	7
Die Interaktion mit Networking-Partnern	8
Der gezielte Austausch von Informationen zur gegenseitigen Unterstützung	8
Die Pflege von Beziehungen	8
Networking aktiv betreiben	9
Standortbestimmung	9
Ziele (insbesondere Networking-Ziele).....	12
Informationsbeschaffung	15
Kontakte suchen und aufnehmen.....	17
Wo lassen sich Kontakte gezielt knüpfen?	17
Networking-Werkzeuge	19
Telefonische Kontaktaufnahme	20
Online-Netzwerk-Plattformen (Social Network Sites)	26
Kontakte pflegen und nutzen	28
Tipps für erfolgreiches Networking	31
Fehlverhalten	32
Sind Sie ein guter Networker?	33
Weiterführende Literatur für Netzwerker	34

Einführung

Vor vielen tausend Jahren war das soziale Netzwerk im wahrsten Sinne des Wortes eine Frage von Leben oder Tod. Heute erleben wir das Aufbauen, Pflegen und Gestalten von Beziehungen als etwas Alltägliches, meist Unbewusstes. Doch wer einen Gedanken mehr in dieses Thema investiert, wird feststellen, dass Erfolg im Beruf, im Sport, in der Politik oder im privaten Umfeld immer auch auf einem erfolgreichen Netzwerk basiert – und nicht einfach nur zufällig entstanden ist.

Es ist nun mal nicht immer so, dass die fachlich Besten oder diejenigen mit der kompletten Ausbildung auch automatisch an die Spitze kommen. Besser sein allein genügt nicht, um in die höheren Positionen befördert zu werden. Es gibt viele Genies, die bleiben verkannt, weil niemand weiss, dass da irgendwo ein Genie sitzt. Wer es verpasst, Beziehungen aufzubauen, sich unter die Menschen zu mischen, sich einzubringen und sich aktiv selbst zu vermarkten, dem fehlt eine der wichtigsten Voraussetzungen zur Karriere: Networking. Bedenken Sie überdies: Ein beachtlicher Anteil der Stellen wird im sog. verdeckten Arbeitsmarkt besetzt.

Wer fähig ist, gute Verbindungen aufzubauen, findet leichter Erfüllung im Beruf und baut zugleich eine solide Basis für eine viel versprechende Karriere auf. Dass es auch privat Vorteile hat, versteht sich von selbst.

Ein Netzwerk besteht im Kern aus Beziehungen zu einzelnen Personen oder Gruppen. Innerhalb eines beruflichen oder privaten Netzwerks werden Informationen, Kontakte und Erfahrungen ausgetauscht. Die Mitglieder des Netzwerks helfen sich untereinander. Das geschieht normalerweise über persönliche Gespräche, bei denen Sie das Vertrauen und die Wertschätzung Ihres Gegenübers gewinnen und bewahren können.

Erfolgreiche Netzwerke haben eine hohe Eigendynamik. Sie wachsen schnell und fast von selbst. Oft sind es gar nicht die eigenen Kontaktpersonen, die in einem konkreten Fall helfen können, sondern die Kontakte, die Ihre Netzwerkpartner haben. So etwa kann Ihnen ein Bekannter vielleicht nicht direkt selber helfen, jedoch jemand, den er kennt. Das funktioniert in der realen und in der virtuellen Welt. XING, LinkedIn und ähnliche webbasierte Kontaktsysteme beweisen, wie effizient und effektiv eine solche Netzwerk-Plattform sein kann.

Viele Menschen haben dem Networking gegenüber Vorbehalte. Sie assoziieren damit Begriffe wie Vetternwirtschaft und Seilschaften. Da gibt es aber einen entscheidenden Unterschied: Beim Networking geht es darum, den Partner von den eigenen Qualitäten zu überzeugen. Nur wenn sich die Networking-Partner gegenseitig schätzen, kann eine fruchtbare Beziehung entstehen.

Praxistipp



In welchen Situationen ist man dankbar für ein Beziehungsnetz?

Es sind deren viele:

- Auf der Suche nach Informationen, die man für ein Projekt oder eine Aufgabe benötigt.
- Auf der Suche nach einer geeigneten offenen Stelle.
- Bei der Bewerbung auf eine konkrete Stelle, um z.B. wertvolle Hinweise zu bekommen.
- Bei Unsicherheiten, wie es mit der eigenen Karriere weitergehen soll.
- Auf der Suche nach einem «Promoter» für eine neue Business-Idee.
- Auf der Suche nach neuen Aufträgen.
- Sie wollen sich selbständig machen und suchen den Rat von möglichst vielen Menschen.
- Sie organisieren einen grösseren Event und sind auf der Suche nach Lieferanten.

Im privaten Bereich gibt es ebenfalls beinahe unzählige Situationen, in denen ein intaktes Beziehungsnetz von grossem Nutzen sein kann. Wir alle machen vermutlich täglich davon Gebrauch.

Doch wie schafft man es, ein funktionierendes Netzwerk aufzubauen, zu pflegen und zu nutzen? Was sind Voraussetzungen, aber auch mögliche Ergebnisse von erfolgreichem Networking? Was muss berücksichtigt werden und welche Hilfsmittel und Werkzeuge gibt es? Zu solchen und weiteren Fragen sollen Sie konkrete Antworten finden.