



WARUM DAS BUSINESS-NETWORKING FÜR DIE EIGENE KARRIERE IMMER WICHTIGER WIRD?

Die Zeiten, in denen Menschen ihr ganzes Leben sicher in einer Firma beschäftigt bleiben, sind längst vorbei. Wirtschaftsflaute und der steigende Konkurrenzdruck am Arbeitsmarkt, zwingen uns zu einem häufigeren Jobwechsel.

Neuere Studien zeigen, dass Karriere zu ca. 60 % vom eigenen Beziehungsnetzwerk innerhalb und außerhalb der Firma, zu ca. 30 % von der persönlichen Wirkung und Sozialkompetenz und nur zu 10% von der fachlichen Kompetenz abhängt.

Außerdem zwingt uns die zunehmendere Komplexität der Aufgaben und schneller werdende Prozesse zu einer reibungslosen Zusammenarbeit in der Firma selbst. Ohne gut funktionierendes Networking können wir diesen Anforderungen immer weniger gerecht werden.

Ein gut funktionierendes Networking gibt uns neue Chancen

Networking ist aktives Beziehungsmanagement und basiert darauf, Beziehungen einzugehen, sie zu pflegen und zu nutzen. Mit Networking gelingt es Ihnen:

- Ihre Partner zu Verbündeten zu machen und von deren Unterstützung zu profitieren
- Leicht an Informationen zu kommen
- Über Kontakte der Kontakte neue Chancen zu erhalten
- Wichtige Entscheider für Ihre berufliche Karriere kennen zu lernen
- Die Zusammenarbeit in schwierigen Situationen zu vereinfachen
- Neue Ideen und Anregungen zu erhalten
- Aktuelle Trends mitzubekommen
- Schnittstellenprobleme zu reduzieren

Der Druck selbst ein aktives Networking für die eigene Karriere zu betreiben, nimmt zu.

Personalvermittler suchen in der Zwischenzeit hauptsächlich in Internet-Netzwerken nach geeigneten Bewerbern zur Vermittlung. Dies ist einerseits billiger als über persönliche Gespräche und andererseits auch schneller. Diese Art der Personalsuche wird auch dadurch erleichtert, wie eine Studie des Markforschers „Ciao Survey“ zeigt, dass mittlerweile 63 % der Deutschen in wenigstens einer Online-Community und jeder zehnte Deutsche sogar in mehr als fünf Communities aktiv sind. Hier zeigt sich, dass vor allem die Altersgruppe der 25 – 44 Jährigen aus beruflichen Gründen Kontakte suchen.

Erfolgreiches Networking bietet allen Beteiligten Nutzen

Es gibt Menschen die ein natürliches Bedürfnis an vielfältigen sozialen Kontakten haben und spielerisch gute Networker sind. Andere sollten es lernen, wenn sie beruflich weiter kommen und ihre Arbeit vereinfachen wollen.

Wichtig dabei sind Ihre persönliche Motivation und Ihr persönliches Ziel, um die richtigen Weichen zu stellen und den zu erhoffenden Nutzen zu erreichen.

Was auch immer der Grund für Ihre persönliche Beziehungspflege ist - ohne das Einhalten einiger Spielregeln funktioniert es nicht. Außerdem wird sich ein Erfolg nicht kurzfristig, sondern nur mittelfristig einstellen.



Strategisches Networking für Ihre Karriere

Gehen Sie Networking – ebenso wie Ihre Karriereplanung – strategisch an und machen Sie sich folgende Punkte bewusst:

- Wo stehen Sie beruflich, was ist Ihr Ziel?
- Welche Schritte sind zur Zielerreichung erforderlich?
- Was brauchen Sie zur Unterstützung und wie könnte diese aussehen?
- Wer sind potenziell geeignete Netzwerkpartner? Dies können, Personen, Vereine, Verbände, (Golf-) Clubs, Stadträte, Internet-Netzwerke, wichtige Personen in für Sie im Moment noch völlig unwichtigen Abteilungen sein usw. sein.
- Denken Sie unbedingt langfristig
- Fragen Sie sich immer wieder, ob Ihre Netzwerkpartner Ihnen potentiell das geben können, was Sie möchten.

Gezieltes Networking in Unternehmen

Immer mehr Unternehmen erkennen die Bedeutung interner Netzwerke. Gerade bei abteilungs- und bereichsübergreifender Zusammenarbeit ist die Netzwerkpflge eine zentrale Voraussetzung für effektives Arbeiten und somit zum Nutzen des ganzen Unternehmens und der Mitarbeiter.

Funktioniert der Informationsfluss an den Schnittstellen, beschleunigt das nicht nur die Produktivität und verbessert in aller Regel die Qualität deutlich, sondern schafft auch Transparenz.

Möglichkeiten der Beziehungspflege übers Internet

Parallel zu Freizeitkontakten etabliert sich seit einiger Zeit eine Klasse virtueller Gemeinschaften. Im Unterschied zu den klassischen Kontakten, kümmern sich Plattformen wie: Performance Circle, Small World, aber auch Xing u.a. schwerpunktmäßig oder ausschließlich um Geschäftsleute und machen diese miteinander bekannt.

Der Grundgedanke der virtuellen Businessgemeinschaften beruht auf einer These des New Yorker Sozialpsychologen Stanley Milgram, dem sogenannten „Small-World-Phänomen“. Seine These: Jeder kennt jeden - über eine Verbindungslinie, die aus höchstens sechs Personen besteht. Darüber hinaus wurde festgestellt, dass Arbeitsplätze in der Regel nicht durch

direkte Bekannte, sondern meist durch Bekannte der Bekannten vermittelt werden. Als Folge dieser Erkenntnisse sind in der Praxis zwei unterschiedliche Angebote entstanden: die geschlossenen und die offenen Plattformen.

Bei den geschlossenen Systemen wird jeder Erstkontakt zunächst von den jeweiligen Verbindungspersonen abgesegnet. Diese Zwischenstation soll gewährleisten, dass keine unerwünschten Informationen an die falsche Adresse gelangen. Dagegen steht die größte europäische Plattform, Xing, allen Nutzern offen. Dabei handelt es sich nicht um einen elitären Business-Zirkel, zu dem nur geladene Gäste Zutritt haben. Oberstes Ziel des Onlineclubs ist es, eine ungehinderte Kommunikation unter allen Clubmitgliedern zu gewährleisten.



Vorteile und Risiken

Die Vorteile strategischen Networkings liegen auf der Hand: Für nahezu jedes berufliche Anliegen und Problem haben Sie Ansprechpartner in Ihrem Netzwerk, die Ihnen weiterhelfen können mit aktuellen Informationen, fundiertem Wissen und Beziehungen.

Die Risiken liegen in dem Vertrauen, das Sie schenken und das missbraucht werden kann. Missbrauchtes Vertrauen kann neben dem Gefühl der Hilflosigkeit, der Enttäuschung auch finanzielle Einbußen verursachen, wenn Ihnen z.B. ein attraktiver Job oder Auftrag entgeht. Der Vertrauensmissbrauch, die Angst vor Image- oder wirtschaftlichem Verlust, ist das am häufigsten vorgebrachte Argument gegen das Networking. Eine absolute Sicherheit davor gibt es nicht.

Die goldenen Regeln des Networkings:

- Sind Sie bereit, anfänglich mehr zu geben als Sie erhalten?
- Sind Sie offen und geprägt durch die Grundhaltung: „Ich traue Dir so lange, bis Du mich vom Gegenteil überzeugst“. Eine Networking Beziehung muss sich entwickeln, wie jede andere Beziehung auch. Am Anfang legt keiner der Partner alle Karten auf den Tisch.
- Machen Sie sich immer bewusst, welchen Nutzen Sie selbst jemandem bieten können.
- Bitten Sie nur bei "tragfähigen" Beziehungen jemanden um einen Gefallen!
- Missbrauchen Sie niemanden für Ihre Zwecke!
- Verschaffen Sie sich keine Vorteile auf Kosten anderer!
- Betrachten Sie Ihr Netzwerk als etwas Wertvolles.

Dr. Albrecht Müllerschön
August 2009

Inhaber der Unternehmensberatung müllerschön
Berater, Trainer, Coach

Tel: 0049 (0) 7477 – 151 105

www.muellerschoen-focus.de
info@muellerschoen-focus.de

PS: Sie haben auch die Möglichkeit, in unserem Forum **im focus** Ihr persönliches Netzwerk bei anregenden Gesprächen mit interessanten Ansprechpartnern auszubauen.

<http://www.muellerschoen-focus.de/servicenavigation/aktuell.html>

Keywords:

Verbesserung der Zusammenarbeit, Teamwork, Teamentwicklung, Karriere, Fairness, Kooperation, Management, Arbeitsklima, Vitamin B, Know how Transfer, Personalentwicklung, Unternehmensentwicklung