

Zwischen *Reflex* und *Strategie*

NETZWERKE: *Langlebige Investitionen, hilfreiche Mentoren und möglicher Luxus.*

VON GERHARD MÉSZÁROS

Als 25-Jähriger muss man nicht versuchen, jedem Vorstandschef die Hand zu schütteln. „Networken Sie ruhig auch mit Ihren Kollegen. Denn vergessen Sie nicht: Ihre Kontakte wachsen mit Ihnen“, meinte Andreas Landgrebe, Österreich- und CEE-Geschäftsführer des Executive-Search-Unternehmens Ray & Berndtson, bei der Podiumsdiskussion, die vergangenen Mittwoch den Abschluss des Karriere- und Learning-Events „CareerDays07“ bildete. Thema: Die Bedeutung sozialer Netzwerke für die Karriere. Schließlich seien persönliche Netzwerke oft langlebiger und stabiler als Unternehmen, erinnerte Moderatorin und Karriere-Lounge-Leiterin Johanna Zugmann: „Eine solche Investition kann fürs Leben sein.“

Auch oberflächliche Kontakte helfen

Muhamed Mesic, 20 Sprachen fließend beherrschender, 22-jähriger Projektmanager des British Council: „Ich habe alle meine Jobs über Bekanntschaften, also über Networking bekommen.“ Networking sollte



Das Netzwerker-Podium.

[Georg Frauwallner]

AIESEC: CareerDays07

Die Career Days sollen Studenten einen Überblick über das Leben nach dem Studium verschaffen – etwa durch Unternehmenspräsentationen oder Workshops:

Die Studentenorganisation AIESEC hat die Veranstaltung vergangene Woche zum dritten Mal an der WU Wien organisiert.

eine Reflexhandlung sein, ein intuitives Zugehen auf andere Menschen, meint Landgrebe. Trotzdem ist auch ein wenig strukturiertes Vorgehen gefragt.

„Als erstes müssen Sie wissen, was Sie wollen, dann überlegen Sie, mit welchen Leuten Sie einen gemeinsamen Nenner finden“, rät Networking-Profi und Create Connections-Chef David Ungar-Klein. „Und suchen Sie sich einen Mentor, der Sie in ein Netzwerk einführt, Ihnen erklärt, was man darf und was nicht.“ „Investieren Sie nicht in Quantität, sondern in Qualität“, rät Alexander Tichy, Geschäftsführer von Radix & Partners. Brainswork-Chefin Selma Prodanovic weist auf die Bedeutung unterschiedlicher Ziele hin: „Geht es um Jobsuche, kann ein breites, eher oberflächliches Netzwerk hilfreicher sein.“ Auch bei Unternehmen sollten die Netzwerke je nach Zweck unterschiedlich aussehen.

Und noch eine Anregung von WU-Professor Wolfgang Mayrhofer: „Leisten Sie sich auch den Luxus, einfach mal mit Leuten zu reden, die Sie mögen. Ohne gleich zu überlegen, was es Ihnen bringt.“