

Gut verdrahtet

Networking ist in. Immer mehr Privatleute, Manager und Institutionen gründen Netzwerke. Sie wollen, in kleineren oder größeren Runden, Menschen zusammenbringen, die sich etwas zu sagen haben und die sich ergänzen; kurz gesagt Leute, die sich gegenseitig einen Vorteil verschaffen können.

Es gibt kleine Gruppen mit wenigen Mitgliedern und gewaltige Internetplattformen, auf denen sich zehntausende Teilnehmer austauschen können. Manche Netzwerke sind auf eine Branche oder Region beschränkt, andere bringen Menschen aus den unterschiedlichsten Berufsfeldern und Ländern zusammen. Längst nicht alle diese Zirkel bringen dem Einzelnen, was die Initiatoren versprechen. Die nötige Skepsis sollte aber nicht dazu führen, dass Führungskräfte Networking für überflüssig halten. Kontakte zu knüpfen und zu pflegen ist die Basis jeder Karriere. Mitglieder guter Netzwerke erhalten vertrauliche Informationen, lernen Experten mit den unterschiedlichsten Fähigkeiten kennen und bekommen Zugang zu den Schaltstellen der Macht.

Brian Uzzi und Shannon Dunlap haben in unserer Titelgeschichte aufgeschrieben, worauf es beim Networking ankommt. Die beiden Wissenschaftler von der Kellogg School of Management erklären, wie ein gutes Netzwerk funktioniert, helfen Ihnen, Ihre bestehenden Kontakte zu analysieren, und geben Hinweise, wie Sie die richtigen Personen finden und an sich binden (ab Seite 22).

Um Beziehungen geht es auch im Beitrag von David Nadler. Der Chef der New Yorker Managementberatung Mercer Delta Consulting macht, wovon die meisten Vertreter seiner Zunft nur träumen: Er berät CEOs. Nadler gewährt tiefe Einblicke in seine Erfahrungen als wichtigster Ratgeber der Männer und Frauen an der Spitze von Unternehmen. Ein hilfreicher Beitrag für jeden, der mit Coaching zu tun hat, sei es als Berater oder als Ratsuchender (ab Seite 58).



Christoph Seeger,
Chefredakteur

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Christoph Seeger".