

## **Ehrliches Networking hat den Vorteil aller Beteiligten im Blick**

Networking ist nicht Network-Marketing, sondern basiert auf stabilen und nachhaltigen Beziehungen. *Graz, 26. Juli 2011*

Die Worte sind fast identisch, aber Networking und Network-Marketing verfolgen sehr unterschiedliche Ziele. Leider stiften die ähnlich klingenden Begriffe oft Verwirrung und bringen auch das ehrliche und langfristige Miteinander des Networking in Verruf. Dazu trägt auch die Tatsache bei, dass es bei beiden Ansätzen um die Beziehung zwischen Menschen geht. Inhaltlich liegen jedoch Welten zwischen den Begriffen. Während Networking ein strategisches Kontaktmanagement ist, bei dem Beziehungen sorgfältig und mit Bedacht aufgebaut sowie zum Nutzen aller Beteiligten gepflegt werden, steckt hinter Network-Marketing eine reine Verkaufsmethode, bei dem der Nutzen vor allem in eine Richtung fließt, nämlich von unten nach oben – klassisches Beispiel für Network-Marketing-Strategien sind die allseits bekannten Strukturvertriebe.

„Es gilt klar zu unterscheiden, wofür welcher Begriff steht“, so die Expertin für Karriere-Netzwerke und Top-Speakerin Magda Bleckmann. Eine Verwechslung oder gar Gleichsetzung beider Begriffe verwässere die Grenzen zwischen konstruktivem Miteinander, einer einseitigen Verkaufs- und Vorteilsorientierung und plumper Anmache.“ Networking sei eine Art Lebensphilosophie, die allen Beteiligten das Leben leichter machen solle und durch positive Empfehlungen und stabile Beziehungen jederzeit praktische Unterstützung verspreche.

„Beim Networking gibt es zwei wichtige Grundsätze: Erst Geben, dann Nehmen und immer an den Vorteil aller denken“, so Bleckmann, die unlängst mit ihrem Bestseller „Die geheimen Regeln der Seilschaften“ einen Karriereleitfaden veröffentlicht hat. Ihr Buch zeigt praktisch, wie gutes Networking aus losen Kontakten stabile Beziehungen macht, die auch im täglichen Leben weiterhelfen können. „Das hat eben nichts mit einseitiger Vorteilsnahme zu tun“, erklärt sie.

Die ehemalige Spitzenpolitikerin Magda Bleckmann trainiert heute Führungskräfte in Sachen Networking und ist gefragte Rednerin zu diesem Thema. „Das Interesse steigt“, so die Profi-Netzwerkerin. In einer globalen Wirtschaft mit immer intransparenteren Strukturen wachse der Wunsch nach stabilen und belastbaren Beziehungen zu vertrauten Menschen. Es sei wichtig, sich auf sein soziales und geschäftliches Umfeld verlassen zu können. Auch das sei ein Grundsatz guten Networkings: „Halte, was Du versprichst“. Hier liege ein weiterer wesentlicher Unterschied zur reinen Vertriebsstruktur, denn langfristiges Vertrauen sei wichtiger als schnelles Verkaufen.



### Hintergrund:

Magistra Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin, ehemalige Spitzenpolitikerin sowie Expertin für exklusive Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement. Seit 2005 ist sie Inhaberin der Unternehmensberatung Bleckmann Coaching – Connecting – Consulting und gefragte Speakerin, Trainerin und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen. Sie lebt das, wovon sie spricht und bringt ihre Expertise in der German Speakers Association, verschiedenen Expert Groups der Wirtschaftskammer Österreich und anderen Managementzirkeln ein. Mit ihrem Wissen, Können und ihrer langen Erfahrung begleitet sie Führungskräfte auf dem Weg nach oben.