

Netzwerken ist Handeln

Netzwerken hat auch etwas damit zu tun **Chancen zu erkennen**. Sie erinnern sich an die Übungen Nr. 29 „**Fragen Sie den Vortragenden**“ oder Übung Nr. 10 „**Netzwerkchancen statt Schmerz**“.

Glauben Sie folgende Geschichte? **Das können Sie** getrost tun, denn sie ist wahr:::

Ein junger Mann, auf Jobsuche, las eine Presse-Mitteilung eines großen Chemie-Unternehmens: Der gerade neu in sein Amt berufene Vorstandsvorsitzende hielt eine Rede in einer europäischen Hauptstadt. Dazu hätte der junge Mann auf Jobsuche tatsächlich etwas zu sagen; sein Spezial-Gebiet. Er wollte sich anpreisen; doch er konnte sich nicht dazu durchringen anzurufen.

Einige Wochen später traf sich der junge Mann – noch immer auf *Jobsuche* – mit Freunden aus dem Studium. Er kam etwas später und die Clique johlte gerade als er kam: „Klaus, **das glaubst Du nicht**, was Hans gerade erzählt. Er hat seine Traum-Anstellung bei diesem großen Chemie-Unternehmen gefunden. Dort wollte er immer arbeiten. Klaus begriff erst langsam. Dann fragte er Hans:

„Du hast diesem neuen Vorstandsvorsitzenden einfach eine E-Mail geschickt? Er hat Dich eingeladen und Du hast dann einen Job angeboten bekommen?“

„Ja“, sagte Hans.

Klaus hätte kotzen können.

Netzwerk-Chancen

Fazit:

Netzwerken ist eine Lebensversicherung!

Dazu müssen Sie nur den **Dreisprung** des Netzwerkens beherrschen:

Erstens: Zum Netzwerken bekennen.

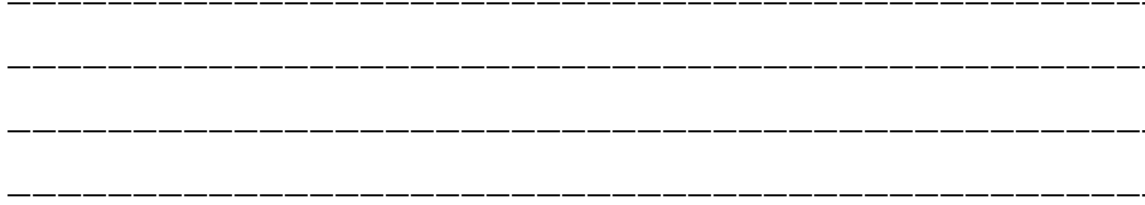
Zweitens: Chancen zum Netzwerken erkennen.

Drittens: Tun.

Ach tun auch? Ja, tun auch. Egal, was Sie sich im Universum bestellen. Sie müssen auch Tun.

Überlegen Sie bitte für sich, wie Sie es schaffen, nie wieder Netzwerk-Chancen liegen zu lassen.

Netzwerk-Chancen. Verpasst und zukünftige Netzwerk-Chancen:



Das Foto heute ist kurz vor Veröffentlichung dieses Beitrages entstanden und zeigt meinen Screenshot; sein Titel: „Déjà-vu 180 Grad“.

Netzwerken mit Kopf und Herz

Holger Benges

Netzwerken mit Köpfchen.

Tel. 069 - 15 32 25 678

