



Auf ins Abenteuer

Die international tätige Grazer Unternehmensberatung ICG hat sich kürzlich des «Abenteurers Change Management» angenommen. Das Buch besticht durch seinen konzentrierten Fokus mit über 240 handfesten Tipps aus der Praxis und jeweils auf der gegenüberliegenden Seite einem genialen Cartoon von Michael «Much» Unterleitner, der oft wirklich mehr als tausend Worte sagt.



Abenteuer Change Management
Manfred Höfler u.a. FAZ Buchverlag,
224 Seiten, € 25,50

Netzwerken macht Spaß

In ihrem kürzlich erschienenen ersten Buch verrät die ehemalige steirische Spitzenpolitikerin Magda Bleckmann «die geheimen Regeln der Seilschaften».

Der Buchtitel soll natürlich Aufmerksamkeit erregen. Magda Bleckmann wäre eine schlechte Vertreterin ihrer Zunft, wenn sie diesen Umstand ignorierte; und das ist sie nicht. In ihrem ersten Buch spürt die Karriere- und Netzwerkplanerin den Erfolgsrezepten eines guten Dutzends bekannter österreichischer Netzwerker wie Raiffeisenboss Christian Konrad, ORF-Reibebaum Elmar Oberhauser oder Zeitungsherausgeberin Eva Dichand nach, liefert aber auch konkrete Tipps für den gelungenen Smalltalk und nachhaltigen Beziehungsaufbau.

«Unzuverlässigkeit zählt zu den schlimmsten Fehlern.»

business bestseller: Der Begriff «Seilschaften» ist im allgemeinen Sprachgebrauch eher negativ besetzt, so wie «Freunderlwirtschaft»?

Magda Bleckmann: Das stimmt, wenn Seilschaften so verstanden werden, dass man sich ohne Rücksicht auf Qualität gegenseitig nach oben hievt. So, wie ich es verstehe, geht es letztlich um positive Empfehlungen.

bb: Nach Ihrer politischen Karriere sind viele Beziehungen weggebrochen?

Bleckmann: Die Politik verleiht einem einen gewissen Einfluss aufgrund der Funktion. Fällt die Funktion weg, ist meist auch der Einfluss weg. Im Rückblick betrachtet hätte ich mehr Zeit in den Aufbau meines eigenen Netzwerks investieren sollen.

bb: Sie schreiben, dass Frauen im Privatbereich die geborenen Netzwerker sind, beruflich täten sie sich aber schwer. Warum?

Bleckmann: In gewissen Lebensabschnitten haben Frauen einfach andere Prioritäten, vielleicht ist das ein Grund. Ich vermute auch, es hat damit zu tun, dass Frauen es im Beruf häufig alleine schaffen wollen. Männer aktivieren rasch einmal ihr Netzwerk, wenn sie Hilfe brauchen, Frauen haben da im Berufsleben viel mehr Hemmungen.

bb: Welches sind Ihrer Ansicht nach die größten Fehler beim Netzwerken?

Bleckmann: Das größte «No-go» ist, sich nur zum eigenen Vorteil einem Netzwerk anzuschließen oder Verbindungen schamlos auszunützen. Das sollte zwar selbstverständlich sein, kommt aber häufig vor. Jemand tritt einem Golfclub bei, weil er sich geschäftliche Kontakte erhofft und nicht weil er Spaß am Golfspielen hat. Das geht in den seltensten Fällen gut und macht auch nie Spaß. Netzwerken sollte aber Spaß machen.

bb: Haben Sie ein Vorbild als Netzwerker?



Magda Bleckmann zeigt, wie man sich ein Netzwerk aufbaut und Beziehungen pflegt. Foto:

Bleckmann: In meinem Buch interviewe ich einige. Ali Rahimi steht ganz oben auf der Liste. Weil er mit Netzwerken die Herzen der Menschen erobern möchte.

Buchtipps

Die geheimen Regeln der Seilschaften

Netzwerken ist die Kunst, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen, lange bevor sie benötigt werden. Wie Sie Ihre persönliche Netzwerkstrategie entwickeln können, zeigt Bleckmann anhand von Interviews und Erfolgsmethoden bekannter Netzwerker.

Die geheimen Regeln der Seilschaften
Magda Bleckmann.
Leykam Verlag.
216 Seiten.
€ 19,90



Management-Vordenker Stephen R. Covey im zielgerichteten Interview

business bestseller
das wirtschaftsbuchmagazin

ZIELE

Mit Top-Beiträgen von
Lothar Seiwert
Jack Canfield
Stephen R. Covey
Jeremy Rifkin
Thilo Baum u.v.m.

Die 50 besten Bücher zum Thema Ziele

Heft Nr. 50
Schwerpunkt
ZIELE
um € 14,90 auf
bit.ly/fw49RT

www.business-bestseller.com