

## Machtvolle Kontakte und die Macht der Kontakte.

Nicht erst seit der Krise wissen wir, was eine Freundschaft wert sein kann.

Doch Freundschaften scheinen mehr wert zu sein. Neuste Untersuchungen belegen, dass die Anzahl unserer Freundschaften oder auch Kontakte über unsere jetzige Position oder sogar den späteren Erfolg entscheidet. Zum Glück lassen sich heutige Kontakte oder Freundschaften dank der modernen Onlinenetzwerke leicht und einfach pflegen und erweitern.

Waren es bis vor einiger Zeit nur die Heranwachsenden, die mittels diverser Onlinenetzwerke ihre Freundschaften pflegten und ausbauten, sind es heute zunehmend die Erwachsenen.

Hier ganz besonders die Altersgruppe der >35 Jährigen.

Laut einer Studie der US Meinungsforschung PEW hat der Netzwerktrend unter den Erwachsenen um mehr als einen dreistelligen prozentualen Bereich, in den letzten Jahren, zugenommen.

### **Wie ist dieser Boom zu erklären?**

Ganz einfach! Zahlreiche Studien belegen mittlerweile, dass Angestellte wie Topmanager von sozialen Kontakten profitieren. Wer beispielsweise von einem Angestellten empfohlen wurde, hatte nicht nur bessere Chancen den Job zu bekommen, sondern gleichzeitig wurde herausgefunden, dass dieser anschließend sogar produktiver arbeitete.

In Zahlen bedeutet dies: Eine Bewerbung ohne Kontakte hat die Chance von < 6 %.

Eine Bewerbung mit Kontakten, hat die Erfolgsaussicht von stolzen > 30%

### **Hierbei wurde aber noch etwas Entscheidendes herausgefunden!**

Es waren nicht die engen Freunde die diese Kontakte ermöglichten, sondern es waren die Kontakte der Freunde der Freunde. Es waren lose oder auch flüchtige Bekanntschaften des ersten-, zweiten- und sogar dritten Grades einer Freundschaft/Kontaktes.

### **Das bedeutet, je mehr Beziehungen wir haben, und noch wichtiger, je mehr „schwache“ Beziehungen wir haben, desto größer ist der Zugang zu unterschiedlichen Ressourcen.**

Denn genau durch die Onlinenetzwerke wie XING oder Twitter werden diese schwachen Beziehungen gefördert.

Doch spätestens seit dem Web 2.0 hat auch das Wort Freundschaft eine neue Bedeutung gewonnen, die Netzwerkfreundschaft. Hier geht es darum möglichst viele Kontakte in unterschiedlichen Bereichen untereinander zu ermöglichen um genau die oben beschriebenen Effekte effektiv nutzen zu können.

Mittlerweile kommt es sogar vor, dass Unternehmen diese Beziehungen oder Kontakte aus sozialen Netzwerken berücksichtigen. „Best Buy“ beispielsweise hatte eine Mindestkontakanzahl, von mehreren Hundert, bei einer Stellenausschreibung innerhalb der Marketingabteilung vorausgesetzt.

Fazit: Netzwerkfreundschaften lassen sich einfach und gut pflegen. Innerhalb der Netzwerkfreundschaften geht es hauptsächlich darum, wen man kennt und wer von einem weiß. Die Katze im Sack kann sich heute, grade in Krisenzeiten, fast niemand mehr erlauben. Hierdurch ist es fast schon selbsterklärend, dass Firmen auf die Empfehlungen der Mitarbeiter achten.

Twitter, XING & Co machen es vor!

Wann haben Sie Ihre Kontakte das letzte Mal sinnvoll erweitert?