

Crashkurs Networking

Haas

3. Auflage 2024
ISBN 978-3-406-81418-1
C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen. beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Crashkurs Networking

In 7 Schritten zu starken Netzwerken

Martina Haas

3. aktualisierte und erweiterte Auflage


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG


C.H.BECK

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele und Übungen

In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele, die die geschilderten Sachverhalte veranschaulichen.

Definitionen

Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert.

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.

Inhalt

Vorwort zur 3. Auflage	6
Vorwort von Hermann Scherer zur 1. Auflage des Crashkurs Networking	9
Einführung	10
Schritt 1: Definition der Ziele	15
Alles ist möglich	15
Was ist ein Netzwerk?	18
Qual der Wahl: Vielfalt an Netzwerken	20
Wie viele Netzwerke braucht man?	21
Wer und wo ist Ihre Zielgruppe?	22
Ist Ihr Rucksack gut gefüllt?	22
Welche Ziele haben Sie?	23
Alles ist möglich – aber nicht immer sofort	24
Was können Netzwerke leisten?	27
Wovon hängt der persönliche Nutzen ab?	28
Wann funktioniert ein Netzwerk?	32
Schritt 2: Drei Networking-Doppelstrategien	35
1. Doppelstrategie: Spontanes Netzwerken und strategischer Netzwerkaufbau im Duo	37
2. Doppelstrategie: Maximale Reichweite durch Off- und Online Vernetzung	45

3. Doppelstrategie: Optimierung von Inhouse-Vernetzung und Außenkontakten	50
Exkurs: Führungskräfte, hebt den Schatz!	51
Exkurs: Gekonnt netzwerken in der Krise	54
Schritt 3: Gute Vorbereitung	60
Sorgen Sie für Orientierung	60
Informationsoverload	63
Exkurs: Erfolgsbooster Nachbereitung	67
Schritt 4: Kontakte knüpfen	69
Orte der Begegnung und wahre „Bühnen“	69
Allgemeine Netzwerkübersicht	79
Exkurs: Frauen und Business-Networking	82
Geheimtipp: informelle Netzwerke	86
Türöffner Small-Talk?	88
Ein bunter Strauß von Small-Talk-Themen	94
Vom Small Talk zum Business Talk	100
Pflegen Sie Ihr Image	102
Schnelligkeit und Langweiler	106
Schritt 5: Kontakte erfolgreich nutzen	109
Objekt der Begierde: Informationen und Empfehlungen	109
Verkanntes Erfolgsprinzip: gutes Benehmen	114
Grundprinzip: Geben und Nehmen	118
Türöffner und Multiplikatoren für sich gewinnen	121
Katastrophenfälle – echte und vermeintliche	127

So erweitern Sie Ihr Netzwerk	128
Exkurs: Aufbau eines eigenen Netzwerks	131
Exkurs: Trennen von Privatem und Geschäftlichem	133
Schritt 6: Die Kunst der Kontaktpflege	135
Wann, wo, wie und womit pflegt man Beziehungen?	135
Was Sie von Profi-Netzwerkern lernen können	144
Schritt 7: Evaluation und Feinjustierung	147
Kassensturz beim Beziehungskonto	147
Feinjustierung: Spreu vom Weizen trennen	149
Dank der Autorin	152
Literaturverzeichnis	154
Hinweis zu den Interviews	154
Die Autorin	156
Testimonials	157

Vorwort zur 3. Auflage

Liebe Leserin,

lieber Leser,

hallo Fans der ersten Stunde,

werte Neugierige,

herzlich willkommen zur 3. Auflage des „Crashkurs Networking“! Es ist eine besondere Freude, dass Sie dieses Buch gerade im 10. Jubiläumsjahr seit seiner Erstveröffentlichung in Ihren Händen halten oder auf Ihrem ebook-Reader betrachten. Seine Themen sind zeitlos relevant. Mehr noch: Gerade in Zeiten vielfältiger Krisen ist **Networking-Kompetenz** von unschätzbarem Wert für Ihren beruflichen und privaten Erfolg.

Die letzten Jahre haben uns einiges abverlangt: Covid-19 folgten Ukraine-Krieg, Energiekrise und Inflation mit nachteiligen Folgen für unseren Wirtschaftsstandort. Zudem wächst mit dem Boom der „Künstlichen Intelligenz“ wie Chat GPT 4.0 die Sorge vieler über ihre berufliche Zukunft. Doch anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, sollten wir erst recht aktiv werden. In Zeiten, in denen äußere Umstände uns herausfordern, können wir unser persönliches Potenzial häufig besonders gut entfalten. Unsere Beziehungen zu anderen spielen dabei eine entscheidende Rolle. Sie sind der Bereich, den wir beeinflussen können – sei es durch Intensivierung bestehender Beziehungen oder deren Erneuerung. Das, was nicht mehr passt, können wir ersetzen. Die Covid-19-Jahre haben uns gezeigt, wie wichtig es ist, nicht in Schockstarre zu verharren, sondern sich anzupassen oder sich gar wie

Lady Gaga und Madonna neu zu erfinden – auf unsere Weise in unserem Metier. Mehr dazu finden Sie im **„Exkurs: Gekonnt netzwerken in der Krise“**.

Beim Erscheinen des Crashkurs Networking im Jahr 2014 konnte keiner ahnen, dass er zum Bestseller und Longseller avancieren würde. Im Unterschied zu meinem Erstlingswerk von 2007, **„Was Männer tun und Frauen wissen müssen – Erfolg durch Networking“**, das sich speziell an Frauen richtete, aber auch zu meinem dritten Networkingbuch, **„Vergesst Networking – oder macht es richtig!“** von 2019, ist dieser Crashkurs ein **handlicher Ratgeber** und durch integrierte Übungen auch ein **Arbeitsbuch**, wenn Sie mögen. Er ermöglicht jedem einen raschen Überblick über das Thema. Er zeigt einmal mehr, dass Networking für mich eine Herzensangelegenheit ist. Mein Bestreben ist, mein Wissen und meine Erfahrungen zu teilen, damit andere daraus Nutzen ziehen und davon profitieren können.

Offensichtlich ist es nicht nur gelungen, vielen Menschen Unterstützung und Inspiration zu bieten, sondern sogar Networking-Skeptiker zu begeistern. Doch das ist kein Grund für Selbstgefälligkeit. Es erfüllt mich vielmehr mit Dankbarkeit, dass meine Botschaft Gehör findet. Jene, die sich darauf einlassen, können dadurch berufliche und private Herausforderungen besser bewältigen.

Doch von Anfang hatte ich ein größeres Ziel: Sie sollen für andere nicht nur interessant, sondern auch wertvoll sein. Nur so lässt sich nachhaltiges Vertrauen aufbauen. Vertrauen ist der Schmierstoff, der Beziehungen am Leben hält – wie das Öl im Getriebe oder der Strom im e-Auto. Steigern Sie Ihre **Anziehungskraft**, damit andere Sie finden, anstatt selbst zu

suchen – ein essenzieller Vorteil für Mitarbeitende, Führungskräfte und Unternehmer.

Ich danke Ihnen, dass ich Sie auf dieser Reise begleiten darf. Nur sieben Schritte trennen Sie von starken Netzwerken – sei es einem Expertennetzwerk oder einem breiteren internationalen Kontext. **Drei Doppel-Strategien** helfen Ihnen als Reisebegleiter dabei, sich auf vielfältige Weise zu vernetzen. Bitte scheuen Sie nicht davor zurück, Neues und Unbequemes zu erkunden. Gerade in diesen Bereichen liegen oft die größten Chancen. Und denken Sie auch daran: Wiederholung ist der Schlüssel zur Meisterschaft. Wenn etwas nicht sofort klappt, ist das Teil des Lernprozesses. Bleiben Sie dran, es lohnt sich – versprochen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung und Freude an Ihrem wachsenden Netzwerk. Als Zeichen meiner Wertschätzung werde ich die ersten 10 Personen, die eine Rezension für den neuen Crashkurs Networking schreiben und den Beleg an haas@martinahaas.com mailen, mit einer besonderen Belohnung überraschen – einem signierten Exemplar meines Buches „Vergesst Networking – oder macht es richtig! ... sonst sind 90 % der Kontakte für den Müll“.

Herzlichst

Ihre Martina Haas

Vorwort von Hermann Scherer zur 1. Auflage des Crashkurs Networking

Networking hat seit Veröffentlichung meines Buches „Networking für Fortgeschrittene“ vor gut sieben Jahren (*Hinweis: es erschien 2006*), nicht an Aktualität verloren. Die rasante Entwicklung der Social Media befeuert das Thema. Wir sammeln Kontakte bei xing, „addn“ Friends bei Facebook, folgen anderen bei twitter. Bloße Sammelleidenschaft im Web bringt jedoch genauso wenig wie die Visitenkartensammlung im sog. „Real Life“. Beim erfolgreichen Netzwerken geht es weder um eine Vielzahl loser Kontakte noch um das Benutzen anderer. Es geht um sinnvolles Miteinander, um Kooperationen, um gemeinsamen Benefit.

Martina Haas ist ein Networking-Profi. Als Expertin kennt sie die grundlegenden Mechanismen, Erfolgsfaktoren und Stolpersteine und verfügt selbst über ein exzellentes Netzwerk. Sie networkt leidenschaftlich über Landesgrenzen hinweg, bringt permanent Menschen sinnvoll zusammen und kennt keine Scheu vor hochrangigen Persönlichkeiten.

Wer die praxiserprobten Empfehlungen des **Crashkurs Networking** beherzigt, wird sehr von ihrem Wissen und Einfühlungsvermögen profitieren. Dabei macht der charmante, mit Storytelling gewürzte Schreibstil das Lesen zum Vergnügen und Lust auf die Umsetzung.

Gutes Gelingen wünscht

Hermann Scherer

Speaker & Business Expert

www.hermannscherer.com