

Beck kompakt

Networking mit Xing, Facebook & Co.

von
Christian Schmid-Egger, Caroline Krüll

2. Auflage

Networking mit Xing, Facebook & Co. – Schmid-Egger / Krüll

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Beck kompakt](#)



Verlag C.H. Beck München 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 62809 2

beck-shop.de

Networking

mit Xing, Facebook & Co.

Christian Schmid-Egger & Caroline Krüll

2. Auflage

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele

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

Definitionen

Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert.



Die Merkkästen enthalten Einschätzungen, Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

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



Inhalt

Vorwort	5
Warum netzwerken?	7
Von der Außen- zur Innengruppe	8
Beziehungen nutzen	9
„Geben ist seliger als Nehmen“	11
Beziehungen im Internetzeitalter	12
Netzwerken im Internet	15
Facebook, LinkedIn und andere Social Networks	16
Weitere wichtige Dienste im Web	27
Xing – das Netzwerk für Businesskontakte	30
Xing kurz gefasst	31
Die Funktionen sinnvoll nutzen	32
Ziele festlegen	52
Ziele mit Xing erreichen	56
Netzwerken als Angestellter	67
Das Netzwerk als Karrieresprungbrett	67
Jobsuche in Social Networks	71
Karrierekiller Social Network?	77



4	Inhalt
Netzwerken in der realen Welt	81
Kontakte aufbauen	82
Kontakte treffen und pflegen	91
Netzwerkveranstaltungen nutzen	103
Wertschätzender Umgang im Netzwerk	111
Netzwerke in der Übersicht	115
Businessorientierte offene Netzwerke	115
Businessorientierte geschlossene Netzwerke	118
Geschlossene Organisationen	120
Vereine und Parteien	121
Schlussbemerkung	122
Anhang: Netzwerke für Berufsgruppen	124



Vorwort

„Nur mit Vitamin B ist man erfolgreich“, lautet eine gängige Vorstellung darüber, wie das geschäftliche Leben um uns herum funktioniert. Das ist in weiten Teilen sicher richtig. Wer etwas erreichen will, sei es im privaten oder im geschäftlichen Bereich, der muss Menschen kennen und über ein tragfähiges Netzwerk verfügen.

Das ist ganz natürlich. Sie gehen ja auch lieber zu einem Friseur oder Arzt, den Sie bereits kennen. Und wenn Sie gut essen gehen wollen, fragen Sie wahrscheinlich zuerst im Bekanntenkreis nach einem Tipp. Beziehungen sind daher einfach menschlich.

Einer der größten Irrtümer im Beziehungsdenken ist jedoch, dass nur erfolgreiche Menschen über gute Beziehungen verfügen können. Weit gefehlt. Jeder Mensch kann sich ein tragfähiges Beziehungsnetzwerk aufbauen. Durch die neuen Möglichkeiten im Internet, die unter dem Begriff „Web 2.0“ zusammengefasst werden, funktioniert dies derzeit so einfach wie noch nie.

Wie das genau geht, zeigen wir Ihnen in diesem Ratgeber. Das Buch ist dabei sowohl für den Aufbau beruflicher als auch privater Beziehungsnetzwerke über die großen „Social Networks“, die Beziehungsnetzwerke im Internet, gedacht. Sie finden bei uns Tipps, wie Sie als Selbstständiger Ihren Kundenkreis erweitern können, wie Sie als Angestellter Ihren beruflichen Erfolg verbessern oder wie Sie in Ihrer Freizeit immer Telefonnummern zur Hand haben, um Ihr Hobby auszuüben.



Wir beleuchten die Aspekte rund um das Thema „Netzwerken“ und den Aufbau von Beziehungen. Wir beginnen bei den Internetplattformen und Social Networks, widmen einen wichtigen Teil des Buches aber auch dem „persönlichen“ Netzwerken. Denn Networking spielt sich nur zum Teil im „virtuellen Leben“ im Internet ab. Irgendwann findet es seine Fortsetzung im „echten Leben“. Doch man wird nur ein erfolgreicher Netzwerker, wenn man beide Bereiche beherrscht – das Internet und den Umgang mit einem persönlichen Kontakt. Somit ist dieses Buch ein Kommunikationsbuch, das auf den Möglichkeiten der Social Networks im Internet aufbaut.

Und noch eine Anmerkung: Das Buch ist kein Leitfaden, wie Sie im Web 2.0 zum Beispiel ein Business aufbauen oder über Blogs mehr Traffic auf Ihre Website bringen. Es geht ausschließlich darum, wie Sie sich über das Internet tragfähige Netzwerke im realen Leben aufbauen.

Viel Erfolg beim Netzwerken wünschen Ihnen
Ihre Caroline Krüll und Christian Schmid-Egger



Die Autoren



Caroline Krüll ist Kommunikationstrainerin und „Marke: Ich-Coach“. Sie trainiert Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die Marketing- und Kommunikationswirtin leitete zuvor eine Marketingagentur in Berlin. Caroline Krüll ist bekannt aus TV, Radio und zahlreichen Veröffentlichungen, u. a. mit dem Buch „Small Talk – Reden Sie sich zum Erfolg!“. Mehr Infos finden Sie auf www.caroline-kruell.de und natürlich in ihrem Xing-Profil.



Dr. Christian Schmid-Egger ist Medien- und Kommunikationstrainer. Der promovierte Agraringenieur und Diplomjournalist arbeitete zuvor in der Pharmaindustrie sowie bei einer Marketingagentur. Auch er ist durch verschiedene Veröffentlichungen bekannt. Sein Profil finden Sie auf Xing sowie auf www.schmid-egger.de.

Impressum:

Verlag C. H. Beck im Internet: www.beck.de

ISBN: 978-3-406-62809-2

2. Auflage

© 2011 Verlag C. H. Beck oHG

Wilhelmstraße 9, 80801 München

Lektorat und DTP: Text+Design Jutta Cram, 86157 Augsburg,
www.textplusdesign.de

Umschlaggestaltung: Bureau Parapluie, 85253 Großberghofen

Umschlagbild: iStockphoto © alexomelko

Druck und Bindung: Druckerei C. H. Beck, Nördlingen
(Adresse wie Verlag)

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)