



Petra Polk

Erfolg mit Networking

Online und offline Kontakte (ver)knüpfen

TASCHEN
GUIDE

HAUFE.

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Erfolg mit Networking

Online und offline Kontakte (ver)knüpfen

Petra Polk

1. Auflage

HAUFE.

Inhalt

Ohne Kontakte zu anderen geht es nicht	5
▪ Ihr persönliches Netzwerk ist Gold wert	6
▪ Netzwerken: viel mehr als Visitenkarten tauschen	8
▪ Wie Networking gelingt	10
Netzwerken braucht Persönlichkeit	23
▪ Wer sind Sie? Wofür stehen Sie?	24
▪ Netzwerktypen	26
▪ Wie Männer von Frauen lernen – und Frauen von Männern	30
▪ Wer kann besser netzwerken: Introvertierte oder Extravertierte?	31
▪ Kennen Sie Ihren USP?	33
Mehr Erfolg im Beruf dank Networking	37
▪ Erfolgsfaktor Vernetzung	38
▪ Wer nicht auffällt, fällt weg	39
▪ Wie Sie Ihre eigene Marke aufbauen	40
▪ Türöffner »Small Talk«	42
▪ Sich selbst optimal präsentieren mit dem Elevator Pitch	46
▪ Zum neuen Job dank Networking	51
▪ Warum Empfehlungen so wertvoll sind	53
▪ Kontakte wollen gepflegt werden	57
▪ No-Gos – das sollten Sie unbedingt vermeiden	59

Netzwerken braucht Strategie, Zeit und Ziele	65
▪ Ihr Networking-Plan	66
▪ In sechs Schritten zu Ihrer ganz persönlichen Networking-Strategie	67
▪ Machen Netzwerkorganisationen Sinn?	70
▪ Das richtige Zeitmanagement	71
Finden Sie Ihre Social-Media-Strategie	75
▪ Soziale Medien: ein Eldorado für Networker	76
▪ Welche Plattform ist die richtige für Sie?	80
▪ Interessant und professionell wirken in den sozialen Medien	94
▪ Die richtige Zeit für Ihre Social-Media-Aktivitäten	95
▪ Zeit und Aufwand sparen mit Tools	97
▪ Erfahren Sie mehr über Ihre Kontakte: Statistiken	99
▪ Der eigene Blog	100
▪ Podcasts	104
▪ Webinare	105
▪ So entwickeln Sie Ihre Social-Media-Strategie	105
▪ Content is King	107
▪ Warum nur echte Fans Sie weiterbringen	107
▪ Stolpersteine und Risiken	108
▪ Auf den Punkt gebracht: die Tipps der Netzwerkexpertin	117
▪ Stichwortverzeichnis	123

Vorwort

Kontakte sind Gold wert. Das war schon immer so und ist heute angesichts des zunehmenden Wettbewerbs in allen Branchen wichtiger denn je. Networking ist angesagt. Nun gibt es Menschen, die sich scheinbar mühelos und offensichtlich mit viel Freude und Spaß ein großes Netzwerk aufbauen, von dem sie sowohl beruflich als auch privat profitieren.

Ihr Networking zeigte bisher nicht die Erfolge, die Sie sich wünschten? Keine Sorge, bald wird das anders sein. Dieser TaschenGuide weicht Sie in die Geheimnisse des Netzwerkers ein. Sie erfahren, dass es mit dem richtigen Mindset und der passenden Strategie ganz leicht gelingt, sich sowohl online als auch offline ein gutes und tragendes Netzwerk zu schaffen. Sie werden sehen, dass das Kontakteknüpfen, wenn man es richtig und mit Plan angeht, sogar Spaß machen kann. Zahlreiche Tipps und Erfolgsbeispiele zeigen Ihnen, wie das funktioniert. Sie lernen, dass Sie kaum etwas falsch machen können, wenn Sie ein paar wenige Regeln berücksichtigen.

Es gibt unzählige Möglichkeiten, mit anderen in Kontakt zu kommen. Probieren Sie sie aus. Jede einzelne Aktivität wird sich irgendwann für Sie auszahlen. Versprochen!

Ich wünsche Ihnen wertvolle Erkenntnisse bei der Lektüre und viel Erfolg beim Networking!

Ihre Petra Polk

Ohne Kontakte zu anderen geht es nicht

Schon immer war der Kontakt zu anderen wichtig. Kein Wunder, denn wir Menschen sind soziale Wesen, die ohne Gemeinschaft nicht existieren könnten. Heute haben wir mehr Chancen denn je, mit anderen in Verbindung zu kommen. Nutzen Sie sie!

In diesem Kapitel erfahren Sie u.a., dass

- Netzwerken viel mehr ist als Visitenkarten tauschen,
- wir alle die Kompetenz haben, gute Netzwerker zu sein,
- es ganz einfach sein kann, wenn man ein paar Regeln beachtet.

Ihr persönliches Netzwerk ist Gold wert

Der Mensch ist ein soziales Wesen – er braucht Kontakte zu seinesgleichen – nicht nur um überleben zu können, sondern auch, um gut leben zu können. Netzwerke, Seilschaften und Sippenwirtschaft gibt es daher schon so lange, wie es Kommunikation auf Erden gibt. Von unseren Vorfahren, die als Jäger und Sammler unterwegs waren, bis hin zu den Digital-Nomaden, den Online-Aktiven und denjenigen, die das Internet, das Smartphone und alles, was damit zu tun hat, immer noch ablehnen – dazwischen liegen eine ganze Menge Netzwerkkultur und Veränderungen. Doch obwohl sich im Laufe der Zeit so viel verändert hat, ist eines doch gleichgeblieben und wahrlich nichts Neues: Wir Menschen bauen Netzwerke auf, haben und pflegen sie. Die einen mehr, die anderen weniger. Die einen besser, die anderen schlechter.

Netzwerke sind heute wichtiger denn je. Sie haben an Bedeutung gewonnen, da die Globalisierung durch das Internet keine Grenzen mehr kennt und sich die Möglichkeiten und Chancen, Kontakte zu knüpfen, um ein Vielfaches erhöht haben. Uns ist es nur noch schwer mehr möglich, aus der Vielzahl der Möglichkeiten auszuwählen, und aus dem Grund vertrauen wir zu 88 % auf persönliche Empfehlungen.

Wenn ich von Netzwerk spreche, meine ich nicht etwa die Kontakte, über die ein Unternehmen oder eine Organisation verfügt, beispielsweise in Kundenkarteien. Nein, es geht um Ihr ganz persönliches Netzwerk. Keiner kann es Ihnen nehmen,

egal was passiert, egal ob Sie sich von Ihrem aktuellen Arbeitgeber trennen, sich selbstständig machen oder Ihre Selbstständigkeit aufgeben oder ob Sie in eine andere Stadt ziehen. Ihr persönliches Netzwerk bleibt Ihnen immer erhalten. Und es ist riesengroß, auch wenn es Ihnen nicht so erscheinen mag. Es besteht nämlich nicht nur aus Ihren direkten Kontakten. Im Durchschnitt stehen hinter jeder Person, die Sie kennen, mindestens 500 weitere Kontakte. Seit es die digitalen Medien gibt, sind es tendenziell sogar noch mehr.

Sie sind von jeder Person auf der Welt ganz genau nur sechs Kontakte entfernt (siehe www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/ueber-6-6-ecken-das-jeder-kennt-jeden-gesetz-a-569705.html). Allein dieser kurze Weg birgt ein enormes Potenzial. Nutzen Sie es mit aktivem Networking! Networking macht fast alles möglich und das Leben leichter.

Die Vorteile eines großen funktionierenden Netzwerks

Sie wissen immer, an wen Sie sich wenden können. Dank gezielter Empfehlungen Ihrer Netzwerkkontakte ersparen Sie sich teure und unnötige Fehlgriffe, aufwendige Umwege – und damit Zeit und Geld.

Sie bekommen selbst Vorschusslorbeeren vom Empfehlungsgeber.

Es tun sich neue Perspektiven und Chancen auf.

Sie erhalten Informationen, wichtige Impulse, Tipps und Rat auf kurzem Weg und können sich mit anderen über Ihre Erfahrungen austauschen.

Sie erhöhen Ihren Bekanntheitsgrad, und das ganz ohne kostenintensive Werbemittel.

Sie können anderen mit Rat und Hilfestellung zur Seite stehen.

Sie erweitern Ihren Horizont.

... und vielleicht ergeben sich sogar Freundschaften.

Netzwerken: viel mehr als Visitenkarten tauschen

Netzwerken heißt Beziehungen aufzubauen, zu pflegen und zu vertiefen. Netzwerken bedeutet, sich für andere Menschen zu interessieren und ohne eigene Erwartungshaltung andere miteinander in Kontakt zu bringen. Nicht umsonst gibt es schon seit Hunderten von Jahren Redewendungen wie »Beziehungen sind das halbe Leben«, »Kontakte schaden nur dem, der sie nicht hat«, oder: »Kontakte sind Gold wert«. Und für all das benötigt es Kommunikation und eine Beziehungsebene, die einfach passt. Sie kennen sicherlich den Ausspruch: »Die Chemie muss stimmen.« Dem kann ich nur zustimmen: Nur wenn das gegeben ist, wenn man sich also versteht oder, besser noch, miteinander harmoniert, funktioniert Netzwerken wirklich richtig gut.

Die Essenz: Empfehlungen

Netzwerken bedeutet, Empfehlungen auszusprechen und Empfehlungen zu bekommen. Auch hier ist es wieder wichtig, dass die Chemie stimmt, dass die Beziehung passt.

BEISPIEL: WAS NETZWERKEN MIT EMPFEHLUNGEN ZU TUN HAT

Für einen Event habe ich einen Raum in Salzburg gesucht, der bestimmte Voraussetzungen erfüllen sollte. Ich habe meine Anfrage an meine Kontakte gegeben. Nach weniger als 24 Stunden hatte ich eine Empfehlung inklusive Ansprechpartnerin und Kontaktdaten und habe genau diesen Raum gebucht.

Jeder kann für Sie ein potenzieller Empfehlungsgeber sein. Wenn Sie selbst gut vernetzt sind, haben Sie auch für Ihr Netzwerk immer wieder Empfehlungen.

BEISPIEL: EMPFEHLUNGSGEBER

In Ihrem Netzwerk sucht jemand einen sehr guten Webdesigner für die Umgestaltung seiner Homepage. Auf einer privaten Veranstaltung im letzten Jahr haben Sie jemanden kennengelernt, der genau passen würde. Sie empfehlen ihn weiter und werden damit zum Empfehlungsgeber

Ein Empfehlungsgeber kann nur jemand sein, der Kontakte hat, die er empfehlen kann. Dazu ist es wichtig, sich ein Netzwerk ohne Wertung aufzubauen, denn Sie können ja schließlich nie wissen, was Ihre Kontakte gerade benötigen.

Netzwerken ist nichts anderes als Nachbarschaftshilfe, wie wir sie aus früheren Zeiten kannten. Mit dem Unterschied, dass Nachbarschaft heutzutage viel weiter gefasst werden kann. Denn die sozialen Medien machen es möglich, uns mit Menschen überall auf der Welt zu verbinden, ohne dass wir uns persönlich treffen.

Eine Hand wäscht die andere? Beim Netzwerken gilt dieses Prinzip nicht unbedingt. Erwarten Sie nicht, dass derjenige, den Sie anderen empfohlen haben, Sie umgekehrt auch gleich weiterempfehlen wird. Empfehlungen kommen nur selten auf direktem Weg zu uns zurück. Sie wissen nie vorab, wer Sie empfehlen wird, da Sie ja nicht wissen, wer wen kennt. Die unsichtbare Macht steckt bei Ihrem Netzwerk in der zweiten oder dritten Reihe. Doch wenn Sie Empfehlungen aussprechen, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass andere das Gleiche für Sie tun.

Hier kann das berühmte 80:20-Verhältnis des Pareto-Prinzips herangezogen werden, das vom gleichnamigen Ökonomen Vilfredo Pareto entwickelt wurde und vor allem im Projekt- und Zeitmanagement Anwendung findet. Übertragen auf unser

Thema lässt sich sagen: Von 20 Prozent Ihrer Kontakte werden Sie 80 Prozent aller Empfehlungen bekommen. Die 20 Prozent an aktiven Empfehlungsgebern und Kontakte bilden also Ihr größtes Netzwerk-Potenzial.

Wie in anderen Bereichen gibt es auch beim Netzwerken Aktive, Mitläufer und passive Menschen. Wer sich als welcher Typ entpuppt, können Sie im Vorfeld natürlich nicht wissen. Ich selbst bin daher ein Fan davon, aus Quantität Qualität zu machen. Deswegen vernetze mich ohne Wertung mit möglichst vielen Menschen. Ich verfare nach der Devise: »Die Spreu wird sich vom Weizen trennen«. Im Lauf der Zeit stellt sich dann heraus, welche Kontakte A-Priorität haben. Das sind diejenigen, von denen ich immer wieder Empfehlungen bekomme, die echtes Interesse zeigen, mich bei meinen Zielen und Visionen mit ihrem Netzwerk zu unterstützen.

Einmal Empfehlungsgeber immer Empfehlungsgeber!

Wie Networking gelingt

Ohne Kontakt zu Menschen funktioniert Netzwerken nicht. Dabei spielt es keine Rolle, über welche Kanäle Sie Kontakt zu anderen aufnehmen. Das kann persönlich, via Telefon, über soziale Medien oder virtuelle Räume, wie beispielsweise Chatrooms, geschehen. Oft höre ich, ein persönlicher Kontakt von Angesicht zu Angesicht sei viel wertvoller als virtuelle Kommunikation. Meine Erfahrung zeigt, dass das so nicht richtig ist: Entscheidend ist, wie Sie mit anderen kommunizieren – und das hängt

wiederum von Ihrem Persönlichkeitstyp und Ihrem eigenen Mindset ab. Sie können virtuell genau so wertvoll mit anderen in Austausch treten wie persönlich. Hauptsache, es gelingt Ihnen, Vertrauen zum anderen aufzubauen, Ihre Wertschätzung und Ihr Interesse für ihn zu zeigen. Auf welchem Wege Sie das tun – offline oder online – spielt dann keine Rolle.

Eine richtig gute Beziehung braucht Vertrauen, Wertschätzung, Interesse und Offenheit.

Gemeinsamkeiten verbinden. Verbinden Sie sich also mit Menschen, mit denen Sie viele Gemeinsamkeiten haben. Wie Sie solche Übereinstimmungen in einem unterhaltsamen Small Talk herausfinden, können Sie in Kapitel »Türöffner Small Talk« erfahren.

Die wichtigsten Spielregeln

- Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl. Es zeigt Ihnen verlässlich, ob die Chemie zwischen Ihnen und einem anderen stimmt.
- Zeigen Sie echtes Interesse für andere.
- Zuhören ist besser als reden. Wer richtig gut zuhören kann, erfährt unglaublich viel von anderen.
- Wer fragt, der führt. Verwechseln Sie das Fragen jedoch nicht mit dem Ausfragen.
- Ein Dialog ist immer besser als ein Monolog.
- Fallen Sie nie mit der Tür ins Haus, seien Sie geduldig, offen und wertschätzend.