

# Vergesst Networking - oder macht es richtig

Haas

2019

ISBN 978-3-8006-6065-0

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei

[beck-shop.de](http://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://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](http://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](http://beck-shop.de) für sein

umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Haas  
Vergesst Networking

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# Vergesst Networking – oder macht es richtig

... sonst sind 90 Prozent der Kontakte  
für den Müll

von

Martina Haas

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Verlag Franz Vahlen München



**Martina Haas** ist Speaker, Autorin und Expertin für Networking & Kommunikation. Die gefragte Vortragsrednerin ist mit ihren inspirierenden Vorträgen und Strategie-Workshops bundesweit und international, vorrangig im deutschsprachigen Ausland, tätig. Kunden, Zuhörer und Leser schätzen ihre klaren Einschätzungen und die von Weitblick geprägten pragmatischen Impulse – im Fokus ist stets der praktische Nutzen im Berufsalltag.

Martina Haas gewährt tiefe Einblicke in Mechanismen des Geschäftslebens. Sie schlüsselt die Komplexität des Karriere- und Erfolgskontextes auf und stellt die Frage nach Sinn und Werten. „Vergesst Networking“ ist ihr fünftes Buch. „Die Löwenstrategie“ sowie „Crashkurs Networking“ erschienen 2017 und 2014 im Verlag C.H. Beck und sind weithin beachtete Bestseller.

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

ISBN Print 978-3-8006-6065-0  
ISBN E-Book 978-3-8006-6066-7

© 2020 Verlag Franz Vahlen GmbH,  
Wilhelmstraße 9, 80801 München  
Satz: Fotosatz Buck  
Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen  
Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH  
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza  
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

CO<sub>2</sub>  
neutral  
  
vahlen.de/nachhaltig

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

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**Vorwort**

## 90 Prozent Ihrer Kontakte sind für den Müll ...

Ich meine das ernst. Fühlen Sie sich bestätigt, verkannt oder gar provoziert? Jede Reaktion ist erwünscht. Wer sich darin bestätigt fühlt, dass sein Netzwerk einen Frühjahrsputz und Auffrischung vertragen könnte, bekommt Impulse, das Netzwerken strategischer und damit zielführender anzupacken. Wer sich verkannt oder provoziert fühlt, ist hier dennoch gut aufgehoben: Ich spreche Facetten des Netzwerkers an, die Sie so noch nicht auf dem Schirm hatten. Es geht um schnellere, bessere und vor allem innovativere Ergebnisse für Sie, das Unternehmen und die Kunden.

Ich frage kurz mal nach: Wie viel Zeit verlieren Sie eigentlich mit Netzwerken? Auf langweiligen Events? Wie viele Visitenkarten sollten Sie gleich wegwerfen, weil Sie sich weder an die Person noch den Anlass erinnern? Wie oft haben Sie gedacht: „Wieder so eine blöde Anfrage, die nur auf Akquise aus ist, jetzt gehe ich wirklich aus XING raus!“?

Ich bin überzeugt, dass Sie meiner Einschätzung letztlich folgen, weil auch Sie zu viele Kontakte haben, die bislang ein Schattendasein führten und die Sie, viel schlimmer, auch künftig nicht voranbringen. Schieben Sie die zumindest in einen Archivordner, auch wenn die Löschtaste oder der Papierkorb konsequenter wären. Kümmern Sie sich stattdessen um die 10 Prozent an vorhandenen wertvollen Diamanten und die großartigen Optionen, die Rohdiamanten, die Sie bisher übersehen haben, und fassen Sie diese in Gold oder Platin.

Falls ich völlig falsch liege, dann geigen Sie mir gehörig die Meinung via [info@martinahaas.com](mailto:info@martinahaas.com). Doch ich bin sicher: Alle werden auf ihre Kosten kommen. Versprochen. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen – mit Aha-Effekten, Kopfschütteln, Stirnrünzeln, Nicken, Lachen, Seufzen und vor allem: Action.

Ihre  
Martina Haas



  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**Inhalt**

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	V
90 Prozent Ihrer Kontakte sind für den Müll .....	VI
<b>Inhalt</b> .....	VII
<b>Einführung</b> .....	1
Einladung zum Chillen und Diskutieren in den Networking-Lounges .....	3
Ein besonderer Gastbeitrag .....	4
<b>Netzwerken oder nicht netzwerken?</b> .....	5
Drei gute Gründe, Networking bleiben zu lassen .....	6
Wir drehen durch: Networking-ADHS und Networking-ADS .....	6
Wir sind das Produkt: Löscht alle Accounts – oder nicht? .....	7
Ein später Netzwerker: Ein Poet entdeckt Twitter für sich .....	8
Knowing the right person to ask the right questions .....	10
Das ist Ihr „Preis“ – der Networking-Nutzen .....	10
Vor dem Lohn steht der Einsatz .....	11
Weniger Ego – gemeinsam sind Sie am stärksten .....	11
Jeder Kontakt ein Kontrakt – träum weiter, Baby .....	12
Das können Netzwerke konkret leisten .....	12
Der Return of Investment folgt der Investition .....	17
Die Networking-Roadmap – sieben Schritte zu starken Netzwerken .....	17
Braucht man eine Netzwerkstrategie? .....	17
Das Tüpfelchen auf dem i – Evaluation und Feinjustierung .....	18
Networking bringt nichts? Klar, Sie machen etwas falsch .....	18
Es fängt mit dem Wollen an .....	19
Das Märchen, keine Zeit zu haben .....	20
Bankrotterklärungen .....	22
Kategorie: Fehlendes Selbstbewusstsein .....	24
Mentalität ist kein Handicap, sondern eine Tatsache .....	25
Falsches Networking-Verständnis .....	26
<b>Networking-Lounge No. 1: Berlin, Berlin</b> .....	27
<b>Gut vernetzt länger und besser leben</b> .....	39
Networking ist so alt wie die Welt – und die ist klein .....	40
Die Welt ist klein .....	40
Die Welt ist ein Dorf: der Village-Effekt .....	41
Wofür treten wir an? Die Suche nach unserem Warum .....	42
Welche Werte sind Ihnen wichtig? .....	42
Ikigai – Iki- was? Noch nie gehört? Dann wird's Zeit ! .....	43
Was Sie über Netzwerke wissen sollten .....	44
Netzwerke sind keine Hängematten zum Ausruhen .....	44
Netzwerke sind Festungen mit Ausschlussfunktion .....	45
<b>Networking-Lounge No. 2: Wissen, Denken und Glaube</b> .....	48

<b>Wer, wie, was, wo? Appetizer vom Ideenbuffet</b> .....	61
Bitte kein Schubladendenken – Versuch einer Netzwerkertypologie	62
Geben, Nehmen, Tauschen als Grundmotivation .....	62
Auf den ersten oder zweiten Blick zu erkennen .....	62
Persönlichkeitsmodell der vier Farben .....	64
Wo sind Ihre Fische? .....	66
Perfekte Beziehungen .....	66
So finden und erkennen Sie die richtigen 10 Prozent der Kontakte .....	67
Gute Beobachter punkten doppelt .....	68
Verbündete sind mehr als gute Bekannte .....	69
Mach dir Multiplikatoren und Türöffner zum Freund .....	70
<b>Networking-Lounge No. 3: Die Medien-Profis</b> .....	71
Powertools für den Erstkontakt .....	75
Aufmerksamkeitsanker setzen, um angesprochen zu werden .....	75
Hilf dir selbst! .....	76
Wie Sie einen Gesprächspartner für sich einnehmen .....	77
Powertool: Adressatengerechte Kommunikation .....	80
Powertools für die Beziehungspflege – Stay in touch .....	82
Bringen Sie Menschen zusammen .....	82
Zurückweisung: Nimm nichts persönlich .....	82
Die Macht einer Entschuldigung .....	83
Kontaktpflege: Fantasie schlägt Kapital .....	83
Kontaktpflege beginnt mit dem Follow-up .....	83
Never eat alone und kleine Geschenke erhalten die Freundschaft .....	84
Ein Loblied auf Newsletter .....	86
Killt Compliance Networking? .....	86
<b>Networking-Lounge No. 4: Women talk Business</b> .....	91
<b>Gemeinsam sind wir stärker</b> .....	99
Neuer Zusammenhalt .....	100
So geht Community – Die hippen Kuchen-Gang-Omas mit ihren Lieferopas .....	102
<b>Networking-Lounge No. 5: Gemeinsam kommen wir besser voran</b> .....	103
Fachkräftemangel: Sind wir in Not oder fehlt die Fantasie? .....	112
Hebt den Schatz: Mitarbeiter sind Tripple-Netzwerkknoten .....	113
Der Networking-Masterplan für Führungskräfte – spielen nach neuen Regeln .....	114
Bau dir ein Team: Werdet ein Team .....	116
Gemeinsames Erleben für beste Verbindungen .....	118
Die neue Einsamkeit .....	118
Essen und trinken hält Leib und Seele zusammen – auch in Betrieben .....	118
Zusammenarbeit neu gedacht .....	120
<b>Networking-Lounge No. 6: New Work &amp; Co</b> .....	125

<b>Hebt den Schatz: Verkannte Chancen sind verborgene Schätze</b>	131
Wettbewerbsfaktor vernetzte Mitarbeiter	132
Wissen ist Macht	132
Künstliche Intelligenz – dein Freund und Helfer?	133
Neue Köpfe, neue Wege	136
Statements zur Nutzung der Netzwerke der Mitarbeiter	136
Vom Segen von Mentoren, Vorbildern, Coaches und Sparringspartnern	137
Mentoren sind so alt wie die griechischen Göttersagen	138
Mentoring in Unternehmen	140
Mentoren oder Coaches: Was bringt Sie mehr voran?	142
Vorbilder	142
Alumni-Wesen im Aufwind	143
Erfolgsbooster universitäre Alumni-Netzwerke	144
<b>Networking-Lounge No. 7: Die Alumni-Lounge (Teil 1: Verehrte Alma Mater)</b>	145
Erfolgsbooster Corporate-Alumni-Netzwerke	149
<b>Networking-Lounge No. 7: Die Alumni-Lounge (Teil 2: Unternehmensbande)</b>	149
Mittelstand goes Alumni	152
Alumni-Netzwerk weitergedacht	152
<b>Frauen und Business Networking – eine Aufholjagd</b>	153
Unternehmerinnen und andere Führungsfrauen	154
<b>Networking-Lounge No. 8: Die Macherinnen</b>	156
Der Unterstützer der Frauen: Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus	163
Statements: Frau, Karriere und Business Networking	163
<b>Social Media – es geht nicht mehr ohne, oder doch?</b>	165
90 Prozent der Social-Media-Kontakte sind für den Müll, doch es geht auch anders	166
Zwei Rückzüge – der Stoff zum Nachdenken	169
Sündenbock oder smarter Verführer – Was macht Twitter mit uns?	172
Aufmerksamkeitsanker: Tiere als Networker und Influencer	179
Networking-Tipps meiner Networking-Lounge-Gäste	180
<b>Nachwort</b>	187
<b>Herzlichen Dank an mein Netzwerk</b>	189
<b>Autorenprofil</b>	193
<b>Literaturliste</b>	195