

# New Networking

Koehler

2023

ISBN 978-3-8006-7074-1

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei  
[beck-shop.de](https://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://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](https://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](https://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Koehler  
New Networking

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Kathrin Koehler

# NEW NET WORK ING

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Der smarte Weg  
zu digitaler Sichtbarkeit und  
souveränem Netzwerken

Verlag Franz Vahlen München

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

ISBN Print: 978 3 8006 7074 1

ISBN E-Book: 978 3 8006 7075 8

© 2023 Verlag Franz Vahlen GmbH, Wilhelmstr. 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza GmbH

Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Strategische Beratung: Juliane Seyhan

Umschlaggestaltung: Vera Müller Design &

Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

Illustrationen: Eva Hartmann

Grafiken: Maribel Koehler



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

Für Hendrik.

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# Inhaltsverzeichnis

|  |           |
|--|-----------|
| Vorwort: Ein Stück des Weges .....   | XI        |
| <b>1 Herzlich Willkommen am virtuellen Stehtisch .....</b>                         | <b>1</b>  |
| Das Digitale skaliert bei der Kontaktpflege .....                                  | 3         |
| Der smarte Weg zu mehr Sichtbarkeit .....  | 9         |
| <b>2 Definiere „New“ .....</b>   | <b>11</b> |
| Arbeit, die uns Menschen stärkt .....  | 13        |
| Herausforderungen von New Work .....   | 15        |
| Digitale Netzwerke sind Bühne und Lebensader von New Work ..                       | 17        |
| Definiere „New“ – beim Networking .....  | 19        |
| Überschneidungen von New Work & New Networking .....                               | 22        |
| Schlussfolgerungen für alle, die aktiv teilhaben wollen .....                      | 23        |
| Der smarte Weg zum New Networking .....  | 25        |
| <b>3 Bestandsaufnahme: Beobachtungen aus der<br/>Arbeitswelt .....</b>             | <b>27</b> |
| Beziehungen und Befindlichkeiten: Die zwei Seiten der<br>Networking-Medaille ..... | 29        |
| Personal Branding oder der Jahrmarkt der Eitelkeiten .....                         | 32        |
| Diffuser Raum, diffuse Beziehungen? .....  | 36        |
| Beziehungspflege in der New Work-Welt .....  | 38        |
| Der smarte Weg zu guten Beziehungen .....  | 40        |
| <b>4 Mut zur Sichtbarkeit: Bedenken positiv nutzen .....</b>                       | <b>41</b> |
| Vielfältige Gründe, stumm zu bleiben .....   | 43        |
| „Glaube nicht alles, was Du denkst und fühlst.“ .....                              | 45        |
| Neujustierung mit der differenzierten Denkpause .....                              | 49        |
| Der smarte Weg ohne Perfektionismus, Skepsis, Selbstzweifel ....                   | 53        |



|             |          |  |     |
|-------------|----------|--|-----|
| <b>VIII</b> | <b>5</b> | <b>Regelbruch: Expertenpositionierung im prallen Alltag</b> .....                            | 55  |
|             |          | Was bringt Dir LinkedIn? .....   | 56  |
|             |          | Wie persönlich sollten wir werden? .....   | 60  |
|             |          | Was ist Deine strategische Zielsetzung? .....  | 62  |
|             |          | Wie können wir gut mit Selbstzweifeln umgehen? .....   | 64  |
|             |          | Der smarte Weg für vielbeschäftigte Expert:innen .....                                       | 66  |
|             | <b>6</b> | <b>CEOs: Mit Content bewusst persönliche Facetten betonen</b> .....                          | 67  |
|             |          | New Networking in der CEO- Kommunikation: LinkedIn als Tool der kommunikativen Führung ..... | 69  |
|             |          | Content-Strategien für Führungskräfte – Ideengerüst für Dich ...                             | 70  |
|             |          | Der smarte Weg für CEOs – und die Liebhaber:innen von Vielfalt                               | 76  |
|             | <b>7</b> | <b>Corporate Influencer: Selbstbestimmt für die Marke sprechen</b> .....                     | 79  |
|             |          | Ausgangslage: Geprägt von Skepsis .....  | 81  |
|             |          | Start ins Programm .....   | 82  |
|             |          | Erst enttäuscht, dann Partner auf Augenhöhe .....  | 84  |
|             |          | Unerwartete Effekte des vernetzten Arbeitens .....   | 85  |
|             |          | Der smarte Weg zum Corporate Influencer-Programm .....                                       | 88  |
|             | <b>8</b> | <b>Ab ins Séparée: Netzwerken, Introvert-Style</b> .....                                     | 91  |
|             |          | Wie netzwerken Introvertierte? .....   | 93  |
|             |          | Fünf Impulse für Introvertierte .....  | 95  |
|             |          | Der smarte Weg für Introvertierte .....  | 99  |
|             | <b>9</b> | <b>Inhalte, die fesseln: Lernen vom Regisseur</b> .....                                      | 101 |
|             |          | Die Dramaturgie eines guten Postings .....   | 103 |
|             |          | So schaffst Du einen Spannungsbogen .....  | 106 |
|             |          | Die Beziehung zum Publikum genau justieren .....   | 107 |
|             |          | Der smarte Weg zum inhaltlichen Spannungsbogen .....   | 110 |

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| <b>10</b> | <b>Sondierung für den smarten Weg: Inspirationen ...</b>                   | 113 |
|           | Farbenfroh in der Doppelrolle: Judith Muster .....                         | 115 |
|           | Altenpflege-Influencer mit Haltung: Dr. Stefan Arend .....                 | 119 |
|           | Fokus auf das Wesentliche: Dr. Eva Koch .....                              | 123 |
|           | In diesen Zeiten schlägt die Stunde des Energieexperten:                   |     |
|           | Andreas Busse .....  | 126 |
|           | Der smarte Weg des sozialen Vergleichs .....                               | 131 |
| <b>11</b> | <b>Blick nach innen für mehr Kraft nach außen .....</b>                    | 133 |
|           | Warum Strategie, Tool und Haltung Hand in Hand gehen .....                 | 135 |
|           | Warum digitale Sichtbarkeit eine Entscheidung ist .....                    | 140 |
|           | Warum Du der Hammer und einzigartig bist .....                             | 142 |
|           | Warum Feedback der Treiber ist – auch im Leadership .....                  | 145 |
|           | Der smarte Weg startet mit Deiner Haltung .....                            | 147 |
| <b>12</b> | <b>Superpower: Energie freisetzen mit Positionierung</b>                   | 149 |
|           | Wo willst Du Dich hin kommunizieren? .....                                 | 150 |
|           | Der smarte Weg zu Deinen Zielen .....                                      | 162 |
|           | Themenzentrierte Positionierung .....                                      | 162 |
|           | Der smarte Weg zu Deinen Themen .....                                      | 169 |
|           | Mit wem willst Du netzwerken, mit wem arbeiten? .....                      | 170 |
|           | Der smarte Weg zu Deiner Zielgruppe und zum Netzwerkaufbau                 | 174 |
| <b>13</b> | <b>Schritt für Schritt in die Sichtbarkeit –<br/>Deine Umsetzung</b> ..... | 175 |
|           | Wie Du richtig guten Content entwickelst .....                             | 177 |
|           | Der smarte Schritt zu gutem Content .....                                  | 187 |
|           | Wie Du den richtigen Kanal findest .....                                   | 188 |
|           | Der smarte Schritt zu Deiner Plattform .....                               | 196 |
|           | Wie Du unverwechselbar wirst .....   | 196 |
|           | Der smarte Schritt zur Einzigartigkeit .....                               | 198 |
|           | Wie Du langfristig Wirkung erzielst .....                                  | 199 |
|           | Der smarte Schritt zur souveränen Beständigkeit .....                      | 201 |
|           | Bin ich erfolgreich? Datenbasiert arbeiten und die Ohren spitzen .         | 202 |
|           | Der smarte Schritt zur Erfolgsmessung .....                                | 205 |
|           | Wie Du sichtbar wirst, ohne sichtbar zu sein .....                         | 205 |

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| <b>X</b>  | Der smarte Schritt der Annäherung .....                              | 210 |
|           | Wie Du Dich von Expert:innen motivieren lässt .....                  | 211 |
|           | Der smarte Schritt des Mit-Redens .....                              | 213 |
|           | Der smarte Weg in die Sichtbarkeit .....                             | 214 |
| <b>14</b> | <b>New Networking: Dein Platz in der neuen<br/>Arbeitswelt</b> ..... | 215 |
|           | Sichtbarkeit ist noch nicht Netzwerken .....                         | 218 |
|           | Neun Leitplanken, um Sichtbarkeit zu gestalten .....                 | 220 |
|           | Der smarte Weg über die Sichtbarkeit hinaus .....                    | 225 |
| <b>15</b> | <b>Neue Sicht auf den Kontrollverlust</b> .....                      | 227 |
|           | Der smarte Weg endet nicht hier .....                                | 228 |
|           | Literatur- und Quellenverzeichnis .....                              | 231 |
|           | Quellenhinweise .....  | 236 |
|           | Danke .....  | 239 |
|           | Die Autorin .....  | 241 |

  
**beck-shop.de**  
 DIE FACHBUCHHANDLUNG