

Thorsten Hahn

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

77 Irrtümer des Networkings ...

... erfolgreich vermeiden



So bauen Sie Kontakte auf,
die Sie weiterbringen

FinanzBuch Verlag

Inhalt

Vorwort	11
Einleitung	15
Noch ein Buch über Networking?	15
Kapitel 1 Aller Anfang ist schwer	19
Irrtum Nr. 01: Networking ist ganz leicht	19
<i>Interview mit Ingolf Jungman</i>	24
Kapitel 2 Die Betaphase	27
Irrtum Nr. 02: Networking ist ein US-Import	27
Irrtum Nr. 03: Networking ist eine Modeerscheinung	27
Irrtum Nr. 04: Networking ist eine neuzeitliche Erscheinung	27
Irrtum Nr. 05: Es gibt Menschen, die kommen ohne Netzwerke aus	29
Irrtum Nr. 06: „Ich bin in keinem Netzwerk Mitglied“	32
<i>Interview mit Robert Abend</i>	34
Kapitel 3 Bedingungslos und großzügig	37
Irrtum Nr. 07: Networking ist Geben und Nehmen	37
Irrtum Nr. 08: Networking ist etwas Bilaterales	37
Irrtum Nr. 09: Netzwerker bekommen immer etwas zurück	44
Irrtum Nr. 10: Wer gibt, bekommt auf lange Sicht den gleichen Gegenwert (oder vielleicht sogar viel mehr) zurück	44
Irrtum Nr. 11: Networking rechnet sich	46
<i>Interview mit Ines Kolmsee</i>	49
Kapitel 4 Die eigene Einstellung	51
Irrtum Nr. 12: Networking ist eher in den angelsächsischen Ländern zu Hause	51
Irrtum Nr. 13: Networking funktioniert weltweit auf die gleiche Art und Weise	53
<i>Interview mit Matthias Kröner</i>	56
Kapitel 5 Lernen	57
Irrtum Nr. 14: Networking hat etwas mit Alter und Erfahrung zu tun ..	57
Irrtum Nr. 15: Networking ist schwierig und komplex	61
<i>Interview mit Rudolf Kahlen</i>	65

Kapitel 6 Image	67
Irrtum Nr. 16: Networking ist oberflächlich	67
Irrtum Nr. 17: Klüngel und unseriös	69
Irrtum Nr. 18: Networking = Network Marketing	69
Irrtum Nr. 19: Networking grenzt andere zu Unrecht aus	71
Irrtum Nr. 20: Networking ist unethisch	71
Irrtum Nr. 21: Networking ist schon wieder out	73
<i>Interview mit Prof. Dr. Michael Bernecker</i>	76
Kapitel 7 Networking 2.0	79
Irrtum Nr. 22: Erst das Internet und die neuen Communities ermöglichen effektives und effizientes Networking	79
Irrtum Nr. 23: Das Internet mit seinen Möglichkeiten ist ein Synonym für Networking	79
Irrtum Nr. 24: In virtuellen Netzwerken gelten andere Regeln	83
Irrtum Nr. 25: Etikette ist nur etwas für reale Netzwerke	83
Irrtum Nr. 26: Soziale Kompetenz wird in virtuellen Netzwerken nicht gefordert	83
Irrtum Nr. 27: Das Internet ist anonym und macht Networking unmöglich	89
Irrtum Nr. 28: Die besten Internetnetzwerke sind die mit möglichst vielen „Networking“-Funktionen	92
<i>Interview mit René Griemens</i>	95
Kapitel 8 Networking und die Wissenschaft	97
Irrtum Nr. 29: Networking hat etwas mit den 6 Ecken zu tun	97
Irrtum Nr. 30: Netzwerke brauchen starke Verbindungen	102
Irrtum Nr. 31: Ich muss sehr viele Menschen persönlich kennen, um ein gutes Netzwerk mein Eigen nennen zu können	102
Irrtum Nr. 32: Die Qualität des eigenen Netzwerkes steigt mit der Anzahl der persönlichen Beziehungen	104
<i>Interview mit Sven Jan Arndt</i>	106
Kapitel 9 Betriebswirtschaft	107
Irrtum Nr. 33: Networking hat etwas mit Synergien zu tun	107
Irrtum Nr. 34: In Networking muss man auch Geld investieren, sonst lohnt es sich nicht	109
Irrtum Nr. 35: Networking ist sehr zeitaufwendig	111
Irrtum Nr. 36: Man sollte Aufwand, Nutzen und Ertrag immer im Auge behalten	113
Irrtum Nr. 37: Ein bis zwei Netzwerke reichen für jeden	115
Irrtum Nr. 38: Konzentrieren Sie sich auf möglichst wenige Netzwerke	115
<i>Interview mit Uwe Loof</i>	119

Kapitel 10 Networking 1.o	121
Irrtum Nr. 39: Networking = Visitenkartenpartys	121
Irrtum Nr. 40: Netzwerke sollten immer auf eine homogene Zielgruppe fokussiert sein	125
Irrtum Nr. 41: Netzwerke sollten immer auf ein Thema fokussiert sein	125
Irrtum Nr. 42: Richtig gutes Networking geht nur in Clubs, wie zum Beispiel dem Rotary Club	128
Irrtum Nr. 43: Networking-Gruppen sollten eine Zugangs- beschränkung haben	130
Irrtum Nr. 44: Geschlossene Netzwerke haben die höchste Qualität	130
Irrtum Nr. 45: Networking sollte nie einen wirtschaftlichen Bezug haben	136
Irrtum Nr. 46: Networking macht nur Sinn mit einem wirtschaftlichen Bezug	136
Irrtum Nr. 47: Kostenlose Netzwerke bringen keinen Nutzen	139
<i>Interview mit Niels Pfläging</i>	141
 Kapitel 11 Der Untergang	143
Irrtum Nr. 48: Akquisiteure unter sich	143
Irrtum Nr. 49: Internetnetzwerke machen es Fake-Usern leicht und machen Networking kaputt	148
<i>Interview mit Elischeba Wilde</i>	152
 Kapitel 12 Networking 3.o	155
Irrtum Nr. 50: Networking geht nur live	155
Irrtum Nr. 51: Networking erfordert ein hohes Maß an Beziehungsarbeit und -pflege	157
Irrtum Nr. 52: Networking ist mit einem hohen zeitlichen Aufwand verbunden	161
Irrtum Nr. 53: Aufwand und Ertrag stehen beim Networking in keinem guten Verhältnis	163
Irrtum Nr. 54: Man sollte seine Kontakte sparsam weitergeben	164
Irrtum Nr. 55: Kontakte verbrauchen sich über häufige Inanspruchnahme	164
Irrtum Nr. 56: Networking macht einen öffentlich und transparent ..	167
Irrtum Nr. 57: Datenschutz ist etwas für die Steinzeit	167
Irrtum Nr. 58: Nur moderiertes Netzwerken macht Sinn	169
Irrtum Nr. 59: Netzwerke müssen organisiert werden	169
<i>Interview mit Nico Lumma</i>	172

Kapitel 13 Der Networking-Knigge	175
Irrtum Nr. 60: Soziale Netzwerke brauchen klare Regeln	175
Irrtum Nr. 61: Networking gelingt jedem	177
Irrtum Nr. 62: Networking ist uns in die Wiege gelegt worden	177
Irrtum Nr. 63: Networking-Techniken beherrscht jeder automatisch	177
Irrtum Nr. 64: Man sollte sich von Kontakten trennen, die man nicht braucht	179
Irrtum Nr. 65: Networking ist ein Geschäft mit der Gegenwart	184
Irrtum Nr. 66: Man sollte mit Visitenkarten sparsam umgehen	184
<i>Interview mit Dr. Stefan Groß-Selbeck</i>	187
Kapitel 14 Akquise, Akquise, Akquise	189
Irrtum Nr. 67: Networking ist eine Form der Akquise	189
Irrtum Nr. 68: Akquisebeschleuniger „Networking“	193
Irrtum Nr. 69: Networking ersetzt die klassische Akquise	194
Irrtum Nr. 70: Ein guter Akquisiteur ist auch ein guter Netzwerker	197
Irrtum Nr. 71: Wer erfolgreich Verkaufsgespräche führen kann, dem liegt auch Networking	197
Irrtum Nr. 72: Akquisegesetze gelten auch in Netzwerken	200
<i>Interview mit Karl Matthäus Schmidt</i>	204
Kapitel 15 Hochmut kommt vor dem Fall	207
Irrtum Nr. 73: Man sollte beim Netzwerken auf einen hohen Anteil an Entscheidern achten	207
Irrtum Nr. 74: Qualitativ hochwertige Netzwerke haben viele Mitglieder in Führungspositionen und VIPs	211
Irrtum Nr. 75: Wichtig sind nur die wichtigen Menschen	212
Irrtum Nr. 76: Jeder Kontakt in einem Netzwerk ist ein wichtiger Kontakt	212
<i>Interview mit Jochen Ewald</i>	215
Kapitel 16 Und zu guter Letzt	217
Irrtum Nr. 77: Networking rechnet sich nicht	217
<i>Interview mit Kent Gaertner</i>	219
Glossar	221
Anhang A Interessante Online-Netzwerke	225
Anhang B Interessante Offline-Netzwerke	227
Anhang C Traditionelle Service-Clubs	229
Anhang D Interessante Netzwerktools	230
Über den Autor	233
Register	235