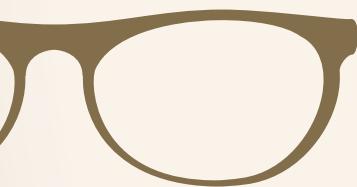


Mit einem Vorwort von Guy Kawasaki

PORTER GALE



DU BIST, WEN DU KENNST

**Warum gezieltes
Networking
lukrativ für Sie ist**

PORTRÉ GALE



**DU
BIST,
WEN
DU
KENNST**

Warum gezieltes Networking lukrativ für Sie ist

PORTRÉ GALE



**DU
BIST,
WEN
DU
KENNST**

Warum gezieltes Networking lukrativ für Sie ist

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Your network is your net worth
ISBN 978-1-4516-8875-7

Copyright der Originalausgabe 2013:
© Copyright 2013 by Porter Gale

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with the original publisher, Atria Books, a division
of Simon & Schuster, Inc., New York.

Copyright der deutschen Ausgabe 2014:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Birgit Irgang
Covergestaltung: Holger Schiffelholz
Gestaltung, Satz und Herstellung: Tanja Erhardt
Lektorat: Elke Blanek
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-177-1

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  **MEDIEN**
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
www.facebook.com/books4success

Inhalt

Vorwort von Guy Kawasaki 9

Einleitung 10

Teil I:

Die richtige Einstellung für Veränderung entwickeln

1. Finden Sie Ihre wahre Grundlage 21

Um zu wissen, wo Sie hinwollen, sollten Sie wissen,
was Sie davon abhält

2. Der Trichter-Test 47

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Interessen,
dann definieren Sie Ihre Hauptabsicht

3. Positive Produktivität 71

Verbinden Sie Ihre Hauptabsicht mit Handeln

4. Geben, geben, bekommen	91
Warum dies das wahre Geheimnis des Networkings ist	
5. Alles umkrepeln	113
Ändern Sie Ihre Routine, damit Neues wächst	
Teil II:	
Stellen Sie ein auf Werten basierendes Team zusammen	
6. Die drei Grade der Trennung	131
Optimieren Sie Ihre Kontaktaufnahme mithilfe von Technik und Social Media	
7. Bilden Sie Ihren engsten Kreis	159
Pflegen Sie gute Beziehungen, die Ihrem Ziel dienen	
8. Power Pockets	185
Definieren Sie die Orte, Events und Gruppen, die Ihr Networking voranbringen	
9. Multiplikatoren	209
Lernen Sie von den Netzwerkern, die zu Ihrem Team gehören	

Teil III: **Kreativbereiche pflegen**

10. Jeder ist ein Hersteller	229
Schaffen Sie Inhalte, Produkte oder Dienstleistungen, um Ihr Ziel bekannt zu machen und mehr Leute zu erreichen	
11. Die kritische Masse erreichen	255
So spannen Sie Einflussgeber, Partner und Gruppen ein, damit sich positive Veränderungen und Wachstum einstellen	
12. Die Anfrage	273
Klare Anfragen stellen, Interviews geben, sich richtig vorstellen	
13. Kopf, Herz oder Geldbeutel?	301
Erkennen und pflegen Sie Ihren Weg zu Glück und Erfolg	
14. Setzen Sie die verborgene Macht Ihrer Kontakte frei	313
Sehen Sie die Übungen noch einmal durch, machen Sie sie und verfolgen Sie Ihre Fortschritte	
Nachwort	331
Danksagung	337
Quellen, empfohlene Lektüre und Twitter-Namen	339

Vorwort

Ich habe Porter über Twitter kennengelernt – irgendwie typisch. Wir kamen anfangs durch ein Projekt für Virgin America in Kontakt und dann traf ich sie immer wieder bei Buch-Autogrammstunden, Vorträgen, Konferenzen und Spendensammelaktionen. Einmal brachte sie eine ganze Busladung Leute – das Ganze wirkte wie eine rollende Disco – mit zu einer Benefizveranstaltung für die Stiftung des American-Football-Clubs „San Francisco 49ers“. Meine Frau und ich schlossen uns ihrer Gruppe an. Ein andermal nahm Porter ihre Mutter mit zu einer Veranstaltung in unserem Haus. Irgendwann dazwischen sind wir Freunde geworden. Bei Porters Energie und ihrer Begabung, sinnvolle Beziehungen zu knüpfen, ist es nur natürlich, dass dieses Buch vom Networking handelt. Das Buch ist kein Aufguss spießiger alter Networking-Ideen. Es handelt davon, wie man Interessen und Gefühle miteinander teilt und auf diese Weise echte, bezaubernde und dauerhafte Beziehungen herstellt. Porters Buch hat viel mit den Einsichten zu tun, über die ich schreibe: Sei freundlich. Sei leidenschaftlich. Sei zauberhaft.

Dieses Buch möchte Ihnen sagen, wie Sie Beziehungen zu anderen Menschen am besten aufbauen, ausbauen und stärken können – online und offline. Es ist sowohl ein Leitfaden als auch ein Geschichtenbuch; die vielen erstaunlichen Storys prominenter Geschäftsleute und ganz normaler Leute, die ihr Leben durch Networking völlig verändert haben, werden Sie inspirieren. Sie werden lernen, wie Sie die besten heute verfügbaren Instrumente und Methoden optimal für sich nutzen können, und damit höchst bemerkenswerte Ergebnisse erzielen. Viel Spaß damit!

Guy Kawasaki
*Autor, Unternehmer und Risikokapitalgeber,
verantwortlich für die Macintosh-Vermarktung 1984*

Einleitung

Vielleicht befinden Sie sich momentan, da Sie dieses Buch lesen, gerade in einem Prozess der kritischen Selbstüberprüfung. Vielleicht stehen Sie gerade vor einer Herausforderung – einer Unterbrechung Ihrer Karriere, einem Wechsel, einem neuen Lebensabschnitt oder einer finanziellen Durststrecke –, die Sie überwinden wollen. Oder Sie arbeiten im Privatleben oder beruflich auf ein bestimmtes Ziel hin und versuchen das Bindeglied zu finden, das Ihnen noch fehlt, um zum Endspurt anzusetzen.

Wenn Sie zu den Millionen Menschen gehören, die vorankommen wollen – in puncto Arbeit, Beziehungen und finanziell –, haben Sie vermutlich festgestellt, dass der Prozess der Selbstüberprüfung Ihr ständiger Begleiter ist und dass jede Veränderung in einem Ihrer Lebensbereiche unvermeidlich dazu führt, dass Sie die anderen ebenfalls auf den Prüfstand stellen müssen. Ich selbst bin oft genug durch diesen Prozess gegangen, anlässlich von Karriere-Umbrüchen und Beziehungskrisen, um zu wissen, dass Sie sich nur dann zum Positiven verändern werden, wenn Sie einen Sinn für Ihren Wert haben. Und mit „Wert“ meine ich nicht Ihre finanziellen Verhältnisse.

Ich glaube an die Macht des „sozialen Kapitals“ und an die Chancen, die es Ihnen bietet, Ihre Produktivität zu steigern, Ihre beruflichen Möglichkeiten zu erweitern und Ihre Lebensqualität insgesamt zu verbessern. Ich glaube daran, dass die Suche nach und die Zusammenarbeit mit anderen, die Ihre Interessen und Werte teilen, Ihnen eine solidere Grundlage geben können, als Sie sie für sich allein erreichen könnten. Ich glaube an die Macht der Beziehungen, nicht nur zwischen Menschen, sondern auch zwischen Leidenschaft und Produktivität, Wert und Gewinn, Authentizität und Lebenssinn und letztlich auch zwischen Ihrem Herzen und Ihrer Brieftasche. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass Ihr wahrer „Wert“ nichts mit der Größe Ihres Anlageportfolios zu tun hat, sondern mit Ihrer Fähigkeit, Ihre Interessen und Werte klar zu definieren und sie zielstrebig zu verfolgen – und dass die Zusammenarbeit mit anderen

Menschen, die diese Interessen und Werte mit Ihnen teilen, es Ihnen ermöglichen wird, sich ein stabiles und dauerhaftes zwischenmenschliches Sicherheitsnetz zuzulegen, das Sie durch alle finanziellen Engpässe hindurch zu mehr Leistung und persönlicher Erfüllung führen kann.

Ich möchte Ihnen in diesem Buch zeigen, wie Sie die verborgene Macht der Beziehungen freisetzen können. Und ich möchte Ihnen erklären, warum Ihr soziales Kapital, Ihre Fähigkeit, sich ein tragfähiges Netz persönlicher und beruflicher Kontakte aufzubauen, und nicht Ihr finanzielles Kapital der wichtigste Trumpf in Ihrem Portfolio ist. Ich werde Ihnen beibringen, warum es wichtig ist, dass Sie Ihren „Wert“ an der Qualität Ihrer Beziehungen, an Glück, Produktivität und Zufriedenheit im Beruf messen und nicht nur in Dollar und Cent.

Ich werde Ihnen erklären, warum der Aufbau und die Pflege Ihres Netzwerks die schnellste Möglichkeit sind, Ihren realen Wert zu verbessern. Lange Zeit stand der Begriff „Nettowert“ für einen bestimmten Betrag oder eine Sammlung von Geld- und Wertanlagen. Im Folgenden möchte ich Ihnen zeigen, warum die Investition in Ihr Netzwerk (network) der beste Weg ist, Ihren Nettowert (net worth) zu steigern. [Anm. d. Übers.: Der englische Titel dieses Buches „Your Network is Your Net Worth“ ist ein Wortspiel, das im Deutschen so nicht wiedergegeben werden kann.] Diese Art von Reichtum, der innere Reichtum durch erfüllende menschliche Beziehungen, ist der Kern meiner Methode des Networkings. Zum Glück hat uns die postindustrielle, digitale Ära, die unsere Wertschöpfung so fundamental verändert hat, dafür auch zahllose neue Werkzeuge an die Hand gegeben. Im Folgenden möchte ich Ihnen demonstrieren, wie ich und andere Unternehmer und Geschäftsleute diese neuen Techniken kreativ genutzt haben, um mit ihrer Hilfe unser Netzwerk zu errichten und Glück, Erfolg und echten Reichtum zu ernten.

In diesem Buch werde ich Ihnen klare Schritte, Tools und Ideen vorgeben, mit denen Sie Ihr eigenes Netzwerk aufbauen und pflegen können. Die Methode, sich mit Gleichgesinnten zusammenzutun, um miteinander Spaß zu haben und gutes Geld zu verdienen, ist zeitlos und nicht neu,

sie hat aber seit der Entwicklung der Informatik ganz andere Dimensionen und ein völlig neues Potenzial angenommen. Vorbei sind die Tage, als man noch täglich die Zeitung und die Bestsellerlisten lesen musste, um Leute auf einer Cocktailparty zu beeindrucken, als man mit seinen Kollegen den neuesten Büroklatsch austauschte und nach unten trat und nach oben buckelte. Wir leben jetzt in einem neuen Zeitalter, in dem die sich ständig ändernden kulturellen Werte und die immer bessere Technik uns in die Lage versetzen, auf eine viel bessere, konzentriertere und angenehmere Weise zusammenzuarbeiten – auf eine Art und Weise, die unserer Persönlichkeit und unseren Interessen viel mehr entspricht.

Früher bedeutete Networking, eine Leiter hochklettern und andere dabei zum eigenen Vorteil hinunterschubsen oder beiseiteschieben zu müssen. Es ging immer nur um Wettbewerb, um materielle Vorteile und darum, „mit den Müllers Schritt zu halten“. Es ging nur um Ihren Stellenwert in dem ganzen Spiel, um Ihre Berufsbezeichnung und die Titel und Auszeichnungen in Ihrem Lebenslauf. Dieses Verfahren funktionierte für manche ganz gut, für die Mehrzahl jedoch nicht. Zum Glück ist Networking heute kein Stellungsspiel mehr, sondern ein innerer Entwicklungsprozess. Es geht nicht nur darum, „wen man kennt“, sondern darum, „wer man als Mensch werden möchte“. Die neue Art des Networkings und Karrieremachens bedeutet, dass Sie sich Ihren Weg selbst bahnen, dass Sie so leben, wie es Ihren Interessen entspricht, und dass Sie das Beste aus sich machen. Es geht nicht mehr um irgendwelche Machtspielchen, sondern darum, was Ihnen wichtig ist und wie – und mit wem – Sie es erreichen wollen.

Ein weiterer Grund, warum ein stabiles Netzwerk heute so wichtig ist, ist die Tatsache, dass sich unsere Art zu arbeiten und die Rolle des Arbeitgebers inzwischen völlig geändert haben. Die Globalisierung, die Weiterentwicklung der digitalen Technik und die schwankende Konjunktur haben dazu geführt, dass zig Millionen Stellen in unseren Unternehmen anfälliger und unsicherer geworden sind. Eine Untersuchung von Deloitte aus dem Jahr 2010 hat ergeben, dass nahezu die Hälfte aller befragten

Arbeitnehmer sagten, sie hätten das Vertrauen zu ihren Arbeitgebern verloren und wollten sich nach einem neuen Arbeitsplatz umsehen, sobald die Konjunktur wieder anziehe. Außerdem ist der Anteil der Arbeitnehmer, die sagten, sie seien mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden, im Zeitraum von 1999 bis 2010 von 59 auf 25 Prozent gesunken. Die Wirklichkeit sieht doch so aus: Egal, wie zufrieden Sie heute mit Ihrem Job oder Ihrer Firma sind – es kann Ihnen jederzeit passieren, dass Sie plötzlich auf der Straße stehen.

Angesichts dieser unsicheren Lage ist es wichtig, zu erkennen, dass Ihr bester Arbeitsplatzgarant Sie selbst sind. Je anpassungsfähiger, flexibler und agiler Sie sind, umso mehr Erfolg werden Sie haben. Schauen Sie in sich hinein, nicht nach außen, wenn Sie Glück und einen sicheren Arbeitsplatz suchen. Arbeiten Sie an Ihren Fähigkeiten und am Aufbau Ihres Netzwerks, stellen Sie Fragen und gehen Sie nicht davon aus, dass andere Ihre Karriereplanung in die Hand nehmen.

Das neue Networking, die neue Arbeitswelt und die Globalisierung bieten jedem, der sein Glück selbst in die Hand nimmt, hervorragende Chancen. Millionen fest entschlossener Profis aller Branchen bauen derzeit an einer neuen, dynamischen, innovativen Unternehmenskultur und an virtuellen Teams, die frei von den Zwängen der alten Firmenkultur sind. Die Geschichten der Menschen, die ich Ihnen in diesem Buch erzählen will, belegen anschaulich, wie die neue Technik unsere Art, uns miteinander zu verbinden, verändert und die Trennung zwischen den Menschen aufhebt. Ob die verwirrende Vielzahl der neuen Social Media, die es gibt, Sie begeistert oder entmutigt – ich zeige Ihnen, wie und warum die Technik und diese Medien Ihnen dabei helfen können, Ihr Netzwerk zu erweitern, und wie Sie sie zu Ihrem Nutzen sinnvoll anwenden können.

Als ich lernte, meiner eigenen Stimme Gehör zu verschaffen, und anfing, die modernen Tools zu nutzen, erzielte ich einen Durchbruch zu einem neuen Grad an Produktivität. Wenn wir Vertrauen in uns selbst und unsere eigene Bedeutung haben, dann sind wir besser in der Lage, unser Potenzial zu realisieren und uns ein komplexes, reichhaltiges Netzwerk von

Kontakten zu schaffen. In unserer global verlinkten und mobilen Welt sind die Möglichkeiten dazu heute besser als je zuvor.

Wayne Baker schreibt in seinem Buch *Smart Networking*: „Der Ausdruck Networking ruft starke Gefühle hervor, mal positive, mal negative; manche Leute schwören darauf, andere schwören dem ab.“ Mein Ansatz, den ich Ihnen im Folgenden vorstellen möchte, wirft viele der gängigen Ansichten übers Networking über Bord. Wenn Sie dazu bereit sind, sich zunächst einmal ganz auf Ihre Interessen und Ziele zu konzentrieren, kann ich Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Networking-Methoden und Ihr ganzes Leben nach Ihren innersten Überzeugungen neu organisieren. Wenn Sie das tun, stellen sich bald dauerhafte Beziehungen, persönliche Veränderungen und letzten Endes auch greifbarer Wohlstand ein – die einzigen Grundlagen für Glück und Erfolg.

Wenn Ihnen mein Ansatz zuerst fremdartig oder überfordernd erscheint, machen Sie sich deswegen keine Sorgen. Höchstwahrscheinlich wird es Ihnen gelingen, sich den digitalen und sozialen Entwicklungen anzupassen und mein auf Werten und Wandel basierendes Netzwerk-Konzept zu Ihrem Vorteil anzuwenden. Der Kern meines Ansatzes heißt: zuerst in sich hineinschauen, dann nach außen gehen. Diese Methode soll sich nicht nach Arbeit anfühlen; sie soll lebensbejahend und offen für Zusammenarbeit sein und Ihnen letzten Endes Freude und mehr Erfolg bescheren.

Der direkte Draht zu anderen Menschen mit ähnlichen Werten und Interessen wird Sie in den meisten Fällen wie von selbst glücklicher machen. Ein Artikel von Gary Stix in der Zeitschrift *Scientific American* mit dem Titel „Ihr Gehirn bei Facebook: Größere soziale Netze vergrößern die neuronalen Netze des Gehirns“ kommt zu dem Ergebnis: „Viele Facebook-Freunde zu haben, lässt die grauen Zellbereiche, die für die Verarbeitung sozialer Informationen zuständig sind, anwachsen.“ Und James Fowler, Professor an der Universität von San Diego, sagte in einem Interview mit dem Sender NPR: „Wir stellen fest, dass Menschen, die Mittelpunkt eines sozialen Netzwerks sind, im Allgemeinen glücklicher sind. [...] Wir glauben, das ist so, weil diejenigen in der Mitte am

meisten von den Glückswellen abbekommen, die sich durch das ganze Netz hindurch ausbreiten.“ Mir mein persönliches Netzwerk aufzubauen hat mein ganzes Leben verändert. Wegen dem, was ich dabei gelernt habe, habe ich heute mehr Freunde, als ich jemals für möglich gehalten hätte. Ich habe Tausende von Twitter-Followern und unbegrenzte Geschäftskontakte und bin produktiver als jemals zuvor. Wie kam es dazu? Ich münzte meine Schwächen in Chancen für mein persönliches Wachstum um. Ich habe mir meine persönliche Marke aufgebaut und angefangen, meine Ansichten mit anderen zu teilen.

Wenn Sie jetzt denken, „ich bin aber nicht so wie Sie“, oder wenn das Anknüpfen von Beziehungen Sie überfordert, dann sind Sie damit nicht allein. Networking ist mir nicht immer leichtgefallen. Als ich noch jünger war, versteckte ich mich in Gesellschaft lieber schüchtern hinter meinem Weinglas und ging oft gar nicht erst aus, wenn ich mich nicht gut fühlte. Als ich zwischen 20 und 30 Jahre alt war, sah ich mir stundenlang mit glasigen Augen irgendwelche Dokudramas an, eine Tüte Eis in der einen Hand, einen Cocktail in der anderen. Aber dann begann ich mein Leben zu ändern. Als ich 30 Jahre alt wurde, machte ich mir zum ersten Mal Gedanken über meine Gewohnheiten und Handlungen, die mich zurückhielten. Mit Selbstreflexion, Praxis und Konzentration lernte ich, auf authentische Art und Weise die Verbindung zu anderen aufzunehmen und mein soziales Kapital zu nutzen.

Der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte, war ein hitziger Streit mit meinem damaligen Freund auf einer Halloween-Party vor 17 Jahren. Ich war betrunken, er kam zu spät. Zwischen uns krachte es und die restliche Nacht war nicht sehr schön. Danach habe ich viel seelische Innenschau betrieben. Ich machte eine Psychotherapie und beschloss, mich zu ändern. Das ist nicht leicht, aber es war die Mühe wert. Zuerst einmal musste ich lernen, mich selbst zu schätzen, und verstehen, wie wichtig meine Interessen und Leidenschaften für mich sind. Ich musste die Dokudramas abschalten und ich gewöhnte mir die Cocktails ab. Sie müssen nicht gleich Ihren Jack Daniels in den Ausguss schütten, um

Ihre Kontaktfähigkeit zu schärfen, aber Sie sollten verstehen, was Sie ablenkt und abhält, denn wenn Sie noch nicht da angelangt sind, wo Sie sein wollen, sollten Sie sich erst mal ganz ehrlich nach den Gründen fragen.

Vielleicht ist Ihr Weg zum Networking nicht so dramatisch wie meiner, aber es ist durchaus möglich, dass es Ihnen zumindest teilweise so geht wie mir. Dieses Buch beschreibt die Lektionen und Fähigkeiten, die ich auf meiner Reise und in über 20 Jahren Berufstätigkeit gelernt habe, von der Praktikantin zur Geschäftsführerin einer Werbeagentur über die Zeit als Vizepräsidentin für Marketing von Virgin America bis hin zur gefragten Beraterin und Autorin. Dieses Buch enthält nicht nur meine eigenen Erlebnisse, sondern auch eindrucksvolle Geschichten über einen zwanzigjährigen Internet-Unternehmer, eine Soldaten-Ehefrau, einen Regisseur, eine junge Frau, die gegen Leukämie ankämpft, einen Menschenfreund, den Vorstandsvorsitzenden eines großen Baseballteams, einen Politiker mit Legasthenie, einen Chefkoch, einen Galeristen und mehr.

Ich möchte Ihnen mit diesem Buch zeigen, wie Sie erstens die richtige Einstellung zum inneren Wandel bekommen, zweitens ein auf Werten basierendes Team aufbauen und drittens neue Betätigungsfelder für Ihre Kreativität finden. Ich hoffe, mein Buch und meine Networking-Methode regen Sie dazu an, künftig auf andere Weise Beziehungen zu knüpfen, und helfen Ihnen auf den Weg in eine schöne Zukunft.

Im ersten Teil des dreiteiligen Werkes zeige ich Ihnen, wie Sie Ihr Networking ändern können, indem Sie *eine entwicklungsreudige Haltung einnehmen*. Ich führe fünf Kernkonzepte ein: das Finden einer authentischen Grundlage, die Definition Ihres Lebenssinns mithilfe des Trichter-Tests, Networking mit positiver Produktivität, eine „Geben, geben, bekommen“-Einstellung und den Nutzen, den Sie haben, wenn Sie alles „umwerfen“. Dieser Teil dreht sich um die Stärkung Ihres Selbstbewusstseins und Ihrer Selbstachtung, die nötig ist, damit Sie stabilere, auf Werten beruhende Beziehungen knüpfen können.

Im zweiten Teil lernen Sie, wie Sie *ein wertgeleitetes Team bilden*. Er enthält vier Konzepte: die drei Grade der Trennung, den Aufbau Ihres engsten Kreises, das Erkennen Ihrer „Power Pockets“ und die Verbindung zu den Multiplikatoren. Hier erkläre ich Ihnen in allen Einzelheiten, wie die Technik unsere Kommunikation miteinander verändert hat, wie sie die Zahl unserer Interaktionen vermehrt und das Trennende zwischen uns und unseren Mitmenschen verringert. Ich erkläre Ihnen, warum das Freisetzen der Kräfte, die Beziehungen innewohnen, nicht nur ein Solo-Zeitvertreib ist, sondern dass Sie Ihren engsten Kreis und Ihre Sekundärbeziehungen besser nutzen können.

Der letzte Abschnitt meines Buches enthält vier Kapitel, die Ihnen dabei helfen sollen, *Kreativitätsbereiche zu pflegen* und Ihren Netzwerk-Erfolg umzusetzen. Er zeigt, dass jeder ein Hersteller ist, die Macht der kritischen Masse, wie Sie um etwas bitten und wie Sie wissen, was am wichtigsten ist: Kopf, Herz oder Geldbeutel.

Ich hoffe für Sie, dass mein Buch Ihnen dabei hilft, Ihren Fokus sowie Glück, Wohlstand und Erfolg zu finden, wie ich sie finden konnte. Egal, ob Sie einfach Ihre Kontaktfähigkeiten verbessern wollen, sich einen neuen Job sichern oder einfach nur die Vorteile der Social Media kennenlernen wollen, dieses Buch ist voll mit Storys, Übungen und Tipps, von denen Sie in unserer heutigen Welt für Ihr inneres Wachstum nur profitieren können. Denken Sie immer daran – der Aufbau und der Ausbau Ihres Netzwerks werden Ihnen zu mehr Glück, Produktivität und mehr Wert verhelfen. Lassen Sie in dieser globalen, vernetzten Welt Ihr soziales Kapital nicht brachliegen! Reinvestieren Sie es!

TEIL I

**Die richtige Einstellung
für Veränderung entwickeln**

**„Das Privileg des Lebens ist es,
derjenige zu werden, der Sie wirklich sind.“**

C. G. JUNG



1. **FINDEN SIE IHRE WAHRE GRUNDLAGE**

**Um zu wissen,
wo Sie hinwollen,
sollten Sie wissen,
was Sie davon abhält**

Ändern Sie Ihr Networking.
Denken Sie darüber nach,
welche Gedanken und
Gewohnheiten Sie zurückhalten.
Müssen Sie eine Gewohnheit
oder eine Routine aufgeben?
Was genau hält Sie davon ab,
sich mit anderen zusammenzu-
tun oder Ihre Ziele zu erreichen?



Im Frühjahr 2012 traf ich mich mit einer früheren Kollegin namens Jennifer Larson in einem italienischen Restaurant. Wir unterhielten uns über unser Leben und unsere Arbeit. Lächelnd sagte sie: „Weißt du, die alte Jen hat geraucht; ihr Job war es, den Abfall, sogar Erdnusswürmchen, aus den Keyboards der Leute rauszuholen, wenn ihr PC nicht mehr ging. Die alte Jen ging in Bars, trug Jeans, die zwei Nummern zu groß waren, und zu weite Hemden und einen Piepser am Gürtel. Die neue Jen ist eine begeisterte Läuferin, hat einen tollen Marketing-Job bei Visa und steht kurz davor, ihre eigene Firma zu gründen.“

Milde gesagt war Jennifers Verwandlung bemerkenswert. Ich sah sie zum ersten Mal vor fünf Jahren, als ich sie der IT-Abteilung der Fluggesellschaft Virgin America abgeworben habe. Wir diskutierten damals viel hinter verschlossener Tür über unsere Jobs und unsere Karriere, aber letzten Endes ist Jennifers Erfolg darauf zurückzuführen, dass sie die Barrieren, die sie damals zurückhielten, wegräumte und ihre eigentlichen Interessen klar festzurrte. Heute ist sie eine selbstsichere Netzwerkerin, baut Kontakte auf und arbeitet an Projekten mit, von denen sie vor ein paar Jahren nicht einmal zu träumen gewagt hätte. Sie erklärte mir: „Weißt du, ich war immer die Tochter vom Chef. Im College hatte ich meine Freiheiten, da waren süße Jungs, viel Bier, und ich war fleißig, aber nicht fleißig genug. Ich entschied mich dafür, den ersten Kurs, in dem ich eine Eins kriege, zum Hauptfach zu machen. So landete ich bei der Wirtschaftsinformatik.“

Nach dem College nahm Jen eine Stelle in der IT-Abteilung einer Fluggesellschaft an, wo sie eigentlich nur sechs Monate bleiben wollte. „Aber gegangen bin ich erst nach siebeneinhalb Jahren. Ich habe zu viel gearbeitet, nicht auf mich geachtet und mich psychisch nicht wohlgefühlt. Ich hatte das Gefühl, das ist nicht der richtige Weg für mich.“

Dann wechselte Jen zum Gründungsteam von Virgin America. „Da waren alle diese heimatlosen Leute um mich herum. Es war ein wilder Haufen. Ich war immer noch in der IT-Abteilung und rauchte, nur um an die Jungs ranzukommen und bei ihnen Antworten zu finden. Aber ich ahnte, dass die Stelle nicht das war, was ich mir erwartet hatte.“

Nach dem erfolgreichen Firmenstart wechselte Jen zum Marketing, zu meinem Team. „Ich merkte, dass die Kollegen hier etwas trendiger waren, und ich musste viele Projekte zusammen mit anderen machen. Ich gewöhnte mir das Rauchen ab, meldete mich zum Halbmarathon an und traf die Entscheidung, meinen Körper nie mehr so schlecht zu behandeln.“ Sie trieb weiterhin viel Sport und nahm an einem Rennen teil, „wo ich 22 Kilometer lief, zwei Hügel in Squaw Valley hinaufkletterte, mit dem Kopf voraus in ein Eisbad sprang, durch Schlamm robbte und an einem Hindernislauf teilnahm“. Jen merkte: „Jetzt konnte ich wieder besser schlafen. Ich hatte das Gefühl, ich passe besser rein. Ich stand unter Strom, wahrscheinlich wegen der Endorphine.“

Fünf Jahre danach verließ Jen die Fluglinie Virgin America und suchte sich etwas Neues. „Im Nachhinein wurde mir erst klar, was für eine wertvolle Erfahrung es war und was ich da alles gelernt habe. Jetzt bin ich ausgeglichen und arbeite sogar daran, mich nebenher selbstständig zu machen.“

Sie erzählte mir, wie sie Sarah, eine ehemalige Kollegin, zum Mittagessen eingeladen hatte. „Wir redeten dreieinhalb Stunden über neue Entwicklungen und übers Geschäft.“ Am nächsten Tag schickte ihr die Kollegin eine Einladung zu einer Veranstaltung der Harvard Business School, wo Leute ihre Businesspläne einreichen konnten. „Ich zog ein schwarzes Wickelkleid an und schnappte mir eine gelbe Handtasche. Die Farbe gab mir Selbstvertrauen und half mir dabei, hervorzustechen. Ich hielt den Kopf aufrecht, sah den Leuten in die Augen und hatte ein Ziel, von dem ich mindestens fünf Leuten erzählen wollte.“ Als sie das Event verließ, hatte sie ein ganzes Bündel Visitenkarten von Leuten, die sie später als neue Geschäftskontakte nutzte. „Heute mache ich es immer so, dass ich mit den Leuten rede und sie um Unterstützung bitte. Das Schlimmste, was mir passieren kann, ist, dass sie Nein sagen“, meinte sie und grinste.

Dieses Buch handelt von Jen, von mir, von Ihnen und Ihren Freunden, ja sogar von Ihren Nachbarn. Ihr erster Schritt bei dieser neuen Art des

Networkings ist es, die Barrieren zu entdecken und zu definieren, die Sie zurückhalten. Jen ließ das Rauchen sein, holte ihre Joggingschuhe heraus und fand in sich das Selbstvertrauen, das ihr die Kraft gab, ihre alte Identität hinter sich zu lassen.

Nach dem alten Networking-Modell hätte Jen in der IT bleiben und sich darauf beschränken können, dort die Karriereleiter Sprosse um Sprosse hochzuklettern. Denn Ziel der früheren Networking-Methode war ein gegenseitiger Austausch, kein Wandlungsprozess. Eine Beförderung geschah dann, wenn ein Vorgesetzter die Firma verließ und seine Stelle frei wurde, nicht weil man selbst eine Entwicklung durchgemacht hatte. Wurde einem das Warten auf eine Beförderung zu lange, dann versuchte man, seinen Lebenslauf wieder abzustauben oder umzuziehen oder die Stelle zu wechseln. Die neue Art des Networkings basiert, wie man an Jennifers Geschichte sehen kann, auf der Selbstfindung und langfristigen Beziehungen, die wiederum auf gemeinsamen Werten und Interessen beruhen und nicht auf Änderungen an Ihrem Arbeitsplatz oder bei Ihren Vorgesetzten.

Nach dem neuen Ansatz verbindet man sich miteinander über gemeinsame Werte und Interessen, nicht über Berufsbezeichnungen, um stabilere, produktivere und zweckdienlichere Beziehungen zu schaffen. Seien wir doch mal ehrlich – Stellenbezeichnungen sind doch ziemlich unbedeutend. Die Praktikantin von heute kann schon morgen Vorstandsvorsitzende sein. Deswegen ist es so wichtig, alle Menschen respektvoll zu behandeln und sein Bestes zu tun, um keine Brücken hinter sich abzubrechen.

Ich denke da an meinen Kontakt zu Dennis Crowley, dem Gründer von Foursquare, einem standortbezogenen sozialen Netzwerk, welches hauptsächlich mit Software über Mobiltelefone und Smartphones funktioniert, mit über 100 Mitarbeitern und Millionen Usern weltweit. Als ich Dennis auf einer Konferenz in Tahoe kennenlernte, erfuhr ich, dass wir kurzzeitig bei derselben Werbeagentur gearbeitet hatten. Er sagte: „Ich habe die Snapple-Fanpost gelesen [ein Eistee, Anm. d. Übers.] und war der Erste, den sie für den Bereich Neue Medien in New York eingestellt haben.“ Ich



„Alleine die Namen in diesem Buch beweisen es: Porter Gale hat ein unschätzbar wertvolles Netzwerk von Freunden, Kollegen und Kontakten aufgebaut. Und das können Sie auch.“

– RYAN HOLIDAY,
BESTSELLERAUTOR, *OPERATION SHITSTORM*

Porter Gale glaubt an die Macht der Beziehungen – und sie glaubt an eine neue Art des Networkings. Ging es früher vor allem darum, Einfluss und Macht zu gewinnen, ist es heute wichtiger, Beziehungen zu knüpfen, die den eigenen Interessen, Werten und Zielen entsprechen. Anhand zahlreicher inspirierender Beispiele erklärt Porter Gale, wie Sie in nur 13 Schritten ein Netzwerk aufbauen, das Ihnen in jeder Lebenslage Rückhalt bietet und Ihnen zu mehr Zufriedenheit, Glück und Erfolg verhilft. Ein zentrales Element dabei sind die Möglichkeiten, die sich durch soziale Medien wie Twitter & Co ergeben. Die Welt hat sich weiterentwickelt: Höchste Zeit, dass Sie Ihre Networking-Methoden an diesen Wandel anpassen!

ISBN: 978-3-86470-177-1



9 783864 701771

www.plassen-buchverlage.de

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Your network is your net worth
ISBN 978-1-4516-8875-7

Copyright der Originalausgabe 2013:
© Copyright 2013 by Porter Gale

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with the original publisher, Atria Books, a division
of Simon & Schuster, Inc., New York.

Copyright der deutschen Ausgabe 2014:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Birgit Irgang
Covergestaltung: Holger Schiffelholz
Gestaltung, Satz und Herstellung: Tanja Erhardt
Lektorat: Elke Blanek
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-177-1

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  **MEDIEN**
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
www.facebook.com/books4success

Inhalt

Vorwort von Guy Kawasaki 9

Einleitung 10

Teil I:

Die richtige Einstellung für Veränderung entwickeln

1. Finden Sie Ihre wahre Grundlage 21

Um zu wissen, wo Sie hinwollen, sollten Sie wissen,
was Sie davon abhält

2. Der Trichter-Test 47

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Interessen,
dann definieren Sie Ihre Hauptabsicht

3. Positive Produktivität 71

Verbinden Sie Ihre Hauptabsicht mit Handeln

4. Geben, geben, bekommen	91
Warum dies das wahre Geheimnis des Networkings ist	
5. Alles umkrepeln	113
Ändern Sie Ihre Routine, damit Neues wächst	
Teil II:	
Stellen Sie ein auf Werten basierendes Team zusammen	
6. Die drei Grade der Trennung	131
Optimieren Sie Ihre Kontaktaufnahme mithilfe von Technik und Social Media	
7. Bilden Sie Ihren engsten Kreis	159
Pflegen Sie gute Beziehungen, die Ihrem Ziel dienen	
8. Power Pockets	185
Definieren Sie die Orte, Events und Gruppen, die Ihr Networking voranbringen	
9. Multiplikatoren	209
Lernen Sie von den Netzwerkern, die zu Ihrem Team gehören	

Teil III: **Kreativbereiche pflegen**

10. Jeder ist ein Hersteller	229
Schaffen Sie Inhalte, Produkte oder Dienstleistungen, um Ihr Ziel bekannt zu machen und mehr Leute zu erreichen	
11. Die kritische Masse erreichen	255
So spannen Sie Einflussgeber, Partner und Gruppen ein, damit sich positive Veränderungen und Wachstum einstellen	
12. Die Anfrage	273
Klare Anfragen stellen, Interviews geben, sich richtig vorstellen	
13. Kopf, Herz oder Geldbeutel?	301
Erkennen und pflegen Sie Ihren Weg zu Glück und Erfolg	
14. Setzen Sie die verborgene Macht Ihrer Kontakte frei	313
Sehen Sie die Übungen noch einmal durch, machen Sie sie und verfolgen Sie Ihre Fortschritte	
Nachwort	331
Danksagung	337
Quellen, empfohlene Lektüre und Twitter-Namen	339

Vorwort

Ich habe Porter über Twitter kennengelernt – irgendwie typisch. Wir kamen anfangs durch ein Projekt für Virgin America in Kontakt und dann traf ich sie immer wieder bei Buch-Autogrammstunden, Vorträgen, Konferenzen und Spendensammelaktionen. Einmal brachte sie eine ganze Busladung Leute – das Ganze wirkte wie eine rollende Disco – mit zu einer Benefizveranstaltung für die Stiftung des American-Football-Clubs „San Francisco 49ers“. Meine Frau und ich schlossen uns ihrer Gruppe an. Ein andermal nahm Porter ihre Mutter mit zu einer Veranstaltung in unserem Haus. Irgendwann dazwischen sind wir Freunde geworden. Bei Porters Energie und ihrer Begabung, sinnvolle Beziehungen zu knüpfen, ist es nur natürlich, dass dieses Buch vom Networking handelt. Das Buch ist kein Aufguss spießiger alter Networking-Ideen. Es handelt davon, wie man Interessen und Gefühle miteinander teilt und auf diese Weise echte, bezaubernde und dauerhafte Beziehungen herstellt. Porters Buch hat viel mit den Einsichten zu tun, über die ich schreibe: Sei freundlich. Sei leidenschaftlich. Sei zauberhaft.

Dieses Buch möchte Ihnen sagen, wie Sie Beziehungen zu anderen Menschen am besten aufbauen, ausbauen und stärken können – online und offline. Es ist sowohl ein Leitfaden als auch ein Geschichtenbuch; die vielen erstaunlichen Storys prominenter Geschäftsleute und ganz normaler Leute, die ihr Leben durch Networking völlig verändert haben, werden Sie inspirieren. Sie werden lernen, wie Sie die besten heute verfügbaren Instrumente und Methoden optimal für sich nutzen können, und damit höchst bemerkenswerte Ergebnisse erzielen. Viel Spaß damit!

Guy Kawasaki
*Autor, Unternehmer und Risikokapitalgeber,
verantwortlich für die Macintosh-Vermarktung 1984*

Einleitung

Vielleicht befinden Sie sich momentan, da Sie dieses Buch lesen, gerade in einem Prozess der kritischen Selbstüberprüfung. Vielleicht stehen Sie gerade vor einer Herausforderung – einer Unterbrechung Ihrer Karriere, einem Wechsel, einem neuen Lebensabschnitt oder einer finanziellen Durststrecke –, die Sie überwinden wollen. Oder Sie arbeiten im Privatleben oder beruflich auf ein bestimmtes Ziel hin und versuchen das Bindeglied zu finden, das Ihnen noch fehlt, um zum Endspurt anzusetzen.

Wenn Sie zu den Millionen Menschen gehören, die vorankommen wollen – in puncto Arbeit, Beziehungen und finanziell –, haben Sie vermutlich festgestellt, dass der Prozess der Selbstüberprüfung Ihr ständiger Begleiter ist und dass jede Veränderung in einem Ihrer Lebensbereiche unvermeidlich dazu führt, dass Sie die anderen ebenfalls auf den Prüfstand stellen müssen. Ich selbst bin oft genug durch diesen Prozess gegangen, anlässlich von Karriere-Umbrüchen und Beziehungskrisen, um zu wissen, dass Sie sich nur dann zum Positiven verändern werden, wenn Sie einen Sinn für Ihren Wert haben. Und mit „Wert“ meine ich nicht Ihre finanziellen Verhältnisse.

Ich glaube an die Macht des „sozialen Kapitals“ und an die Chancen, die es Ihnen bietet, Ihre Produktivität zu steigern, Ihre beruflichen Möglichkeiten zu erweitern und Ihre Lebensqualität insgesamt zu verbessern. Ich glaube daran, dass die Suche nach und die Zusammenarbeit mit anderen, die Ihre Interessen und Werte teilen, Ihnen eine solidere Grundlage geben können, als Sie sie für sich allein erreichen könnten. Ich glaube an die Macht der Beziehungen, nicht nur zwischen Menschen, sondern auch zwischen Leidenschaft und Produktivität, Wert und Gewinn, Authentizität und Lebenssinn und letztlich auch zwischen Ihrem Herzen und Ihrer Brieftasche. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass Ihr wahrer „Wert“ nichts mit der Größe Ihres Anlageportfolios zu tun hat, sondern mit Ihrer Fähigkeit, Ihre Interessen und Werte klar zu definieren und sie zielstrebig zu verfolgen – und dass die Zusammenarbeit mit anderen

Menschen, die diese Interessen und Werte mit Ihnen teilen, es Ihnen ermöglichen wird, sich ein stabiles und dauerhaftes zwischenmenschliches Sicherheitsnetz zuzulegen, das Sie durch alle finanziellen Engpässe hindurch zu mehr Leistung und persönlicher Erfüllung führen kann.

Ich möchte Ihnen in diesem Buch zeigen, wie Sie die verborgene Macht der Beziehungen freisetzen können. Und ich möchte Ihnen erklären, warum Ihr soziales Kapital, Ihre Fähigkeit, sich ein tragfähiges Netz persönlicher und beruflicher Kontakte aufzubauen, und nicht Ihr finanzielles Kapital der wichtigste Trumpf in Ihrem Portfolio ist. Ich werde Ihnen beibringen, warum es wichtig ist, dass Sie Ihren „Wert“ an der Qualität Ihrer Beziehungen, an Glück, Produktivität und Zufriedenheit im Beruf messen und nicht nur in Dollar und Cent.

Ich werde Ihnen erklären, warum der Aufbau und die Pflege Ihres Netzwerks die schnellste Möglichkeit sind, Ihren realen Wert zu verbessern. Lange Zeit stand der Begriff „Nettowert“ für einen bestimmten Betrag oder eine Sammlung von Geld- und Wertanlagen. Im Folgenden möchte ich Ihnen zeigen, warum die Investition in Ihr Netzwerk (network) der beste Weg ist, Ihren Nettowert (net worth) zu steigern. [Anm. d. Übers.: Der englische Titel dieses Buches „Your Network is Your Net Worth“ ist ein Wortspiel, das im Deutschen so nicht wiedergegeben werden kann.] Diese Art von Reichtum, der innere Reichtum durch erfüllende menschliche Beziehungen, ist der Kern meiner Methode des Networkings. Zum Glück hat uns die postindustrielle, digitale Ära, die unsere Wertschöpfung so fundamental verändert hat, dafür auch zahllose neue Werkzeuge an die Hand gegeben. Im Folgenden möchte ich Ihnen demonstrieren, wie ich und andere Unternehmer und Geschäftsleute diese neuen Techniken kreativ genutzt haben, um mit ihrer Hilfe unser Netzwerk zu errichten und Glück, Erfolg und echten Reichtum zu ernten.

In diesem Buch werde ich Ihnen klare Schritte, Tools und Ideen vorgeben, mit denen Sie Ihr eigenes Netzwerk aufbauen und pflegen können. Die Methode, sich mit Gleichgesinnten zusammenzutun, um miteinander Spaß zu haben und gutes Geld zu verdienen, ist zeitlos und nicht neu,

sie hat aber seit der Entwicklung der Informatik ganz andere Dimensionen und ein völlig neues Potenzial angenommen. Vorbei sind die Tage, als man noch täglich die Zeitung und die Bestsellerlisten lesen musste, um Leute auf einer Cocktailparty zu beeindrucken, als man mit seinen Kollegen den neuesten Büroklatsch austauschte und nach unten trat und nach oben buckelte. Wir leben jetzt in einem neuen Zeitalter, in dem die sich ständig ändernden kulturellen Werte und die immer bessere Technik uns in die Lage versetzen, auf eine viel bessere, konzentriertere und angenehmere Weise zusammenzuarbeiten – auf eine Art und Weise, die unserer Persönlichkeit und unseren Interessen viel mehr entspricht.

Früher bedeutete Networking, eine Leiter hochklettern und andere dabei zum eigenen Vorteil hinunterschubsen oder beiseiteschieben zu müssen. Es ging immer nur um Wettbewerb, um materielle Vorteile und darum, „mit den Müllers Schritt zu halten“. Es ging nur um Ihren Stellenwert in dem ganzen Spiel, um Ihre Berufsbezeichnung und die Titel und Auszeichnungen in Ihrem Lebenslauf. Dieses Verfahren funktionierte für manche ganz gut, für die Mehrzahl jedoch nicht. Zum Glück ist Networking heute kein Stellungsspiel mehr, sondern ein innerer Entwicklungsprozess. Es geht nicht nur darum, „wen man kennt“, sondern darum, „wer man als Mensch werden möchte“. Die neue Art des Networkings und Karrieremachens bedeutet, dass Sie sich Ihren Weg selbst bahnen, dass Sie so leben, wie es Ihren Interessen entspricht, und dass Sie das Beste aus sich machen. Es geht nicht mehr um irgendwelche Machtspielchen, sondern darum, was Ihnen wichtig ist und wie – und mit wem – Sie es erreichen wollen.

Ein weiterer Grund, warum ein stabiles Netzwerk heute so wichtig ist, ist die Tatsache, dass sich unsere Art zu arbeiten und die Rolle des Arbeitgebers inzwischen völlig geändert haben. Die Globalisierung, die Weiterentwicklung der digitalen Technik und die schwankende Konjunktur haben dazu geführt, dass zig Millionen Stellen in unseren Unternehmen anfälliger und unsicherer geworden sind. Eine Untersuchung von Deloitte aus dem Jahr 2010 hat ergeben, dass nahezu die Hälfte aller befragten

Arbeitnehmer sagten, sie hätten das Vertrauen zu ihren Arbeitgebern verloren und wollten sich nach einem neuen Arbeitsplatz umsehen, sobald die Konjunktur wieder anziehe. Außerdem ist der Anteil der Arbeitnehmer, die sagten, sie seien mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden, im Zeitraum von 1999 bis 2010 von 59 auf 25 Prozent gesunken. Die Wirklichkeit sieht doch so aus: Egal, wie zufrieden Sie heute mit Ihrem Job oder Ihrer Firma sind – es kann Ihnen jederzeit passieren, dass Sie plötzlich auf der Straße stehen.

Angesichts dieser unsicheren Lage ist es wichtig, zu erkennen, dass Ihr bester Arbeitsplatzgarant Sie selbst sind. Je anpassungsfähiger, flexibler und agiler Sie sind, umso mehr Erfolg werden Sie haben. Schauen Sie in sich hinein, nicht nach außen, wenn Sie Glück und einen sicheren Arbeitsplatz suchen. Arbeiten Sie an Ihren Fähigkeiten und am Aufbau Ihres Netzwerks, stellen Sie Fragen und gehen Sie nicht davon aus, dass andere Ihre Karriereplanung in die Hand nehmen.

Das neue Networking, die neue Arbeitswelt und die Globalisierung bieten jedem, der sein Glück selbst in die Hand nimmt, hervorragende Chancen. Millionen fest entschlossener Profis aller Branchen bauen derzeit an einer neuen, dynamischen, innovativen Unternehmenskultur und an virtuellen Teams, die frei von den Zwängen der alten Firmenkultur sind. Die Geschichten der Menschen, die ich Ihnen in diesem Buch erzählen will, belegen anschaulich, wie die neue Technik unsere Art, uns miteinander zu verbinden, verändert und die Trennung zwischen den Menschen aufhebt. Ob die verwirrende Vielzahl der neuen Social Media, die es gibt, Sie begeistert oder entmutigt – ich zeige Ihnen, wie und warum die Technik und diese Medien Ihnen dabei helfen können, Ihr Netzwerk zu erweitern, und wie Sie sie zu Ihrem Nutzen sinnvoll anwenden können.

Als ich lernte, meiner eigenen Stimme Gehör zu verschaffen, und anfing, die modernen Tools zu nutzen, erzielte ich einen Durchbruch zu einem neuen Grad an Produktivität. Wenn wir Vertrauen in uns selbst und unsere eigene Bedeutung haben, dann sind wir besser in der Lage, unser Potenzial zu realisieren und uns ein komplexes, reichhaltiges Netzwerk von

Kontakten zu schaffen. In unserer global verlinkten und mobilen Welt sind die Möglichkeiten dazu heute besser als je zuvor.

Wayne Baker schreibt in seinem Buch *Smart Networking*: „Der Ausdruck Networking ruft starke Gefühle hervor, mal positive, mal negative; manche Leute schwören darauf, andere schwören dem ab.“ Mein Ansatz, den ich Ihnen im Folgenden vorstellen möchte, wirft viele der gängigen Ansichten übers Networking über Bord. Wenn Sie dazu bereit sind, sich zunächst einmal ganz auf Ihre Interessen und Ziele zu konzentrieren, kann ich Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Networking-Methoden und Ihr ganzes Leben nach Ihren innersten Überzeugungen neu organisieren. Wenn Sie das tun, stellen sich bald dauerhafte Beziehungen, persönliche Veränderungen und letzten Endes auch greifbarer Wohlstand ein – die einzigen Grundlagen für Glück und Erfolg.

Wenn Ihnen mein Ansatz zuerst fremdartig oder überfordernd erscheint, machen Sie sich deswegen keine Sorgen. Höchstwahrscheinlich wird es Ihnen gelingen, sich den digitalen und sozialen Entwicklungen anzupassen und mein auf Werten und Wandel basierendes Netzwerk-Konzept zu Ihrem Vorteil anzuwenden. Der Kern meines Ansatzes heißt: zuerst in sich hineinschauen, dann nach außen gehen. Diese Methode soll sich nicht nach Arbeit anfühlen; sie soll lebensbejahend und offen für Zusammenarbeit sein und Ihnen letzten Endes Freude und mehr Erfolg bescheren.

Der direkte Draht zu anderen Menschen mit ähnlichen Werten und Interessen wird Sie in den meisten Fällen wie von selbst glücklicher machen. Ein Artikel von Gary Stix in der Zeitschrift *Scientific American* mit dem Titel „Ihr Gehirn bei Facebook: Größere soziale Netze vergrößern die neuronalen Netze des Gehirns“ kommt zu dem Ergebnis: „Viele Facebook-Freunde zu haben, lässt die grauen Zellbereiche, die für die Verarbeitung sozialer Informationen zuständig sind, anwachsen.“ Und James Fowler, Professor an der Universität von San Diego, sagte in einem Interview mit dem Sender NPR: „Wir stellen fest, dass Menschen, die Mittelpunkt eines sozialen Netzwerks sind, im Allgemeinen glücklicher sind. [...] Wir glauben, das ist so, weil diejenigen in der Mitte am

meisten von den Glückswellen abbekommen, die sich durch das ganze Netz hindurch ausbreiten.“ Mir mein persönliches Netzwerk aufzubauen hat mein ganzes Leben verändert. Wegen dem, was ich dabei gelernt habe, habe ich heute mehr Freunde, als ich jemals für möglich gehalten hätte. Ich habe Tausende von Twitter-Followern und unbegrenzte Geschäftskontakte und bin produktiver als jemals zuvor. Wie kam es dazu? Ich münzte meine Schwächen in Chancen für mein persönliches Wachstum um. Ich habe mir meine persönliche Marke aufgebaut und angefangen, meine Ansichten mit anderen zu teilen.

Wenn Sie jetzt denken, „ich bin aber nicht so wie Sie“, oder wenn das Anknüpfen von Beziehungen Sie überfordert, dann sind Sie damit nicht allein. Networking ist mir nicht immer leichtgefallen. Als ich noch jünger war, versteckte ich mich in Gesellschaft lieber schüchtern hinter meinem Weinglas und ging oft gar nicht erst aus, wenn ich mich nicht gut fühlte. Als ich zwischen 20 und 30 Jahre alt war, sah ich mir stundenlang mit glasigen Augen irgendwelche Dokudramas an, eine Tüte Eis in der einen Hand, einen Cocktail in der anderen. Aber dann begann ich mein Leben zu ändern. Als ich 30 Jahre alt wurde, machte ich mir zum ersten Mal Gedanken über meine Gewohnheiten und Handlungen, die mich zurückhielten. Mit Selbstreflexion, Praxis und Konzentration lernte ich, auf authentische Art und Weise die Verbindung zu anderen aufzunehmen und mein soziales Kapital zu nutzen.

Der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte, war ein hitziger Streit mit meinem damaligen Freund auf einer Halloween-Party vor 17 Jahren. Ich war betrunken, er kam zu spät. Zwischen uns krachte es und die restliche Nacht war nicht sehr schön. Danach habe ich viel seelische Innenschau betrieben. Ich machte eine Psychotherapie und beschloss, mich zu ändern. Das ist nicht leicht, aber es war die Mühe wert. Zuerst einmal musste ich lernen, mich selbst zu schätzen, und verstehen, wie wichtig meine Interessen und Leidenschaften für mich sind. Ich musste die Dokudramas abschalten und ich gewöhnte mir die Cocktails ab. Sie müssen nicht gleich Ihren Jack Daniels in den Ausguss schütten, um

Ihre Kontaktfähigkeit zu schärfen, aber Sie sollten verstehen, was Sie ablenkt und abhält, denn wenn Sie noch nicht da angelangt sind, wo Sie sein wollen, sollten Sie sich erst mal ganz ehrlich nach den Gründen fragen.

Vielleicht ist Ihr Weg zum Networking nicht so dramatisch wie meiner, aber es ist durchaus möglich, dass es Ihnen zumindest teilweise so geht wie mir. Dieses Buch beschreibt die Lektionen und Fähigkeiten, die ich auf meiner Reise und in über 20 Jahren Berufstätigkeit gelernt habe, von der Praktikantin zur Geschäftsführerin einer Werbeagentur über die Zeit als Vizepräsidentin für Marketing von Virgin America bis hin zur gefragten Beraterin und Autorin. Dieses Buch enthält nicht nur meine eigenen Erlebnisse, sondern auch eindrucksvolle Geschichten über einen zwanzigjährigen Internet-Unternehmer, eine Soldaten-Ehefrau, einen Regisseur, eine junge Frau, die gegen Leukämie ankämpft, einen Menschenfreund, den Vorstandsvorsitzenden eines großen Baseballteams, einen Politiker mit Legasthenie, einen Chefkoch, einen Galeristen und mehr.

Ich möchte Ihnen mit diesem Buch zeigen, wie Sie erstens die richtige Einstellung zum inneren Wandel bekommen, zweitens ein auf Werten basierendes Team aufbauen und drittens neue Betätigungsfelder für Ihre Kreativität finden. Ich hoffe, mein Buch und meine Networking-Methode regen Sie dazu an, künftig auf andere Weise Beziehungen zu knüpfen, und helfen Ihnen auf den Weg in eine schöne Zukunft.

Im ersten Teil des dreiteiligen Werkes zeige ich Ihnen, wie Sie Ihr Networking ändern können, indem Sie *eine entwicklungsreudige Haltung einnehmen*. Ich führe fünf Kernkonzepte ein: das Finden einer authentischen Grundlage, die Definition Ihres Lebenssinns mithilfe des Trichter-Tests, Networking mit positiver Produktivität, eine „Geben, geben, bekommen“-Einstellung und den Nutzen, den Sie haben, wenn Sie alles „umwerfen“. Dieser Teil dreht sich um die Stärkung Ihres Selbstbewusstseins und Ihrer Selbstachtung, die nötig ist, damit Sie stabilere, auf Werten beruhende Beziehungen knüpfen können.

Im zweiten Teil lernen Sie, wie Sie *ein wertgeleitetes Team bilden*. Er enthält vier Konzepte: die drei Grade der Trennung, den Aufbau Ihres engsten Kreises, das Erkennen Ihrer „Power Pockets“ und die Verbindung zu den Multiplikatoren. Hier erkläre ich Ihnen in allen Einzelheiten, wie die Technik unsere Kommunikation miteinander verändert hat, wie sie die Zahl unserer Interaktionen vermehrt und das Trennende zwischen uns und unseren Mitmenschen verringert. Ich erkläre Ihnen, warum das Freisetzen der Kräfte, die Beziehungen innewohnen, nicht nur ein Solo-Zeitvertreib ist, sondern dass Sie Ihren engsten Kreis und Ihre Sekundärbeziehungen besser nutzen können.

Der letzte Abschnitt meines Buches enthält vier Kapitel, die Ihnen dabei helfen sollen, *Kreativitätsbereiche zu pflegen* und Ihren Netzwerk-Erfolg umzusetzen. Er zeigt, dass jeder ein Hersteller ist, die Macht der kritischen Masse, wie Sie um etwas bitten und wie Sie wissen, was am wichtigsten ist: Kopf, Herz oder Geldbeutel.

Ich hoffe für Sie, dass mein Buch Ihnen dabei hilft, Ihren Fokus sowie Glück, Wohlstand und Erfolg zu finden, wie ich sie finden konnte. Egal, ob Sie einfach Ihre Kontaktfähigkeiten verbessern wollen, sich einen neuen Job sichern oder einfach nur die Vorteile der Social Media kennenlernen wollen, dieses Buch ist voll mit Storys, Übungen und Tipps, von denen Sie in unserer heutigen Welt für Ihr inneres Wachstum nur profitieren können. Denken Sie immer daran – der Aufbau und der Ausbau Ihres Netzwerks werden Ihnen zu mehr Glück, Produktivität und mehr Wert verhelfen. Lassen Sie in dieser globalen, vernetzten Welt Ihr soziales Kapital nicht brachliegen! Reinvestieren Sie es!



1. **FINDEN SIE IHRE WAHRE GRUNDLAGE**

**Um zu wissen,
wo Sie hinwollen,
sollten Sie wissen,
was Sie davon abhält**

Ändern Sie Ihr Networking.
Denken Sie darüber nach,
welche Gedanken und
Gewohnheiten Sie zurückhalten.
Müssen Sie eine Gewohnheit
oder eine Routine aufgeben?
Was genau hält Sie davon ab,
sich mit anderen zusammenzu-
tun oder Ihre Ziele zu erreichen?



Im Frühjahr 2012 traf ich mich mit einer früheren Kollegin namens Jennifer Larson in einem italienischen Restaurant. Wir unterhielten uns über unser Leben und unsere Arbeit. Lächelnd sagte sie: „Weißt du, die alte Jen hat geraucht; ihr Job war es, den Abfall, sogar Erdnusswürmchen, aus den Keyboards der Leute rauszuholen, wenn ihr PC nicht mehr ging. Die alte Jen ging in Bars, trug Jeans, die zwei Nummern zu groß waren, und zu weite Hemden und einen Piepser am Gürtel. Die neue Jen ist eine begeisterte Läuferin, hat einen tollen Marketing-Job bei Visa und steht kurz davor, ihre eigene Firma zu gründen.“

Milde gesagt war Jennifers Verwandlung bemerkenswert. Ich sah sie zum ersten Mal vor fünf Jahren, als ich sie der IT-Abteilung der Fluggesellschaft Virgin America abgeworben habe. Wir diskutierten damals viel hinter verschlossener Tür über unsere Jobs und unsere Karriere, aber letzten Endes ist Jennifers Erfolg darauf zurückzuführen, dass sie die Barrieren, die sie damals zurückhielten, wegräumte und ihre eigentlichen Interessen klar festzurrte. Heute ist sie eine selbstsichere Netzwerkerin, baut Kontakte auf und arbeitet an Projekten mit, von denen sie vor ein paar Jahren nicht einmal zu träumen gewagt hätte. Sie erklärte mir: „Weißt du, ich war immer die Tochter vom Chef. Im College hatte ich meine Freiheiten, da waren süße Jungs, viel Bier, und ich war fleißig, aber nicht fleißig genug. Ich entschied mich dafür, den ersten Kurs, in dem ich eine Eins kriege, zum Hauptfach zu machen. So landete ich bei der Wirtschaftsinformatik.“

Nach dem College nahm Jen eine Stelle in der IT-Abteilung einer Fluggesellschaft an, wo sie eigentlich nur sechs Monate bleiben wollte. „Aber gegangen bin ich erst nach siebeneinhalb Jahren. Ich habe zu viel gearbeitet, nicht auf mich geachtet und mich psychisch nicht wohlgefühlt. Ich hatte das Gefühl, das ist nicht der richtige Weg für mich.“

Dann wechselte Jen zum Gründungsteam von Virgin America. „Da waren alle diese heimatlosen Leute um mich herum. Es war ein wilder Haufen. Ich war immer noch in der IT-Abteilung und rauchte, nur um an die Jungs ranzukommen und bei ihnen Antworten zu finden. Aber ich ahnte, dass die Stelle nicht das war, was ich mir erwartet hatte.“

Nach dem erfolgreichen Firmenstart wechselte Jen zum Marketing, zu meinem Team. „Ich merkte, dass die Kollegen hier etwas trendiger waren, und ich musste viele Projekte zusammen mit anderen machen. Ich gewöhnte mir das Rauchen ab, meldete mich zum Halbmarathon an und traf die Entscheidung, meinen Körper nie mehr so schlecht zu behandeln.“ Sie trieb weiterhin viel Sport und nahm an einem Rennen teil, „wo ich 22 Kilometer lief, zwei Hügel in Squaw Valley hinaufkletterte, mit dem Kopf voraus in ein Eisbad sprang, durch Schlamm robbte und an einem Hindernislauf teilnahm“. Jen merkte: „Jetzt konnte ich wieder besser schlafen. Ich hatte das Gefühl, ich passe besser rein. Ich stand unter Strom, wahrscheinlich wegen der Endorphine.“

Fünf Jahre danach verließ Jen die Fluglinie Virgin America und suchte sich etwas Neues. „Im Nachhinein wurde mir erst klar, was für eine wertvolle Erfahrung es war und was ich da alles gelernt habe. Jetzt bin ich ausgeglichen und arbeite sogar daran, mich nebenher selbstständig zu machen.“

Sie erzählte mir, wie sie Sarah, eine ehemalige Kollegin, zum Mittagessen eingeladen hatte. „Wir redeten dreieinhalb Stunden über neue Entwicklungen und übers Geschäft.“ Am nächsten Tag schickte ihr die Kollegin eine Einladung zu einer Veranstaltung der Harvard Business School, wo Leute ihre Businesspläne einreichen konnten. „Ich zog ein schwarzes Wickelkleid an und schnappte mir eine gelbe Handtasche. Die Farbe gab mir Selbstvertrauen und half mir dabei, hervorzustechen. Ich hielt den Kopf aufrecht, sah den Leuten in die Augen und hatte ein Ziel, von dem ich mindestens fünf Leuten erzählen wollte.“ Als sie das Event verließ, hatte sie ein ganzes Bündel Visitenkarten von Leuten, die sie später als neue Geschäftskontakte nutzte. „Heute mache ich es immer so, dass ich mit den Leuten rede und sie um Unterstützung bitte. Das Schlimmste, was mir passieren kann, ist, dass sie Nein sagen“, meinte sie und grinste.

Dieses Buch handelt von Jen, von mir, von Ihnen und Ihren Freunden, ja sogar von Ihren Nachbarn. Ihr erster Schritt bei dieser neuen Art des

Networkings ist es, die Barrieren zu entdecken und zu definieren, die Sie zurückhalten. Jen ließ das Rauchen sein, holte ihre Joggingschuhe heraus und fand in sich das Selbstvertrauen, das ihr die Kraft gab, ihre alte Identität hinter sich zu lassen.

Nach dem alten Networking-Modell hätte Jen in der IT bleiben und sich darauf beschränken können, dort die Karriereleiter Sprosse um Sprosse hochzuklettern. Denn Ziel der früheren Networking-Methode war ein gegenseitiger Austausch, kein Wandlungsprozess. Eine Beförderung geschah dann, wenn ein Vorgesetzter die Firma verließ und seine Stelle frei wurde, nicht weil man selbst eine Entwicklung durchgemacht hatte. Wurde einem das Warten auf eine Beförderung zu lange, dann versuchte man, seinen Lebenslauf wieder abzustauben oder umzuziehen oder die Stelle zu wechseln. Die neue Art des Networkings basiert, wie man an Jennifers Geschichte sehen kann, auf der Selbstfindung und langfristigen Beziehungen, die wiederum auf gemeinsamen Werten und Interessen beruhen und nicht auf Änderungen an Ihrem Arbeitsplatz oder bei Ihren Vorgesetzten.

Nach dem neuen Ansatz verbindet man sich miteinander über gemeinsame Werte und Interessen, nicht über Berufsbezeichnungen, um stabilere, produktivere und zweckdienlichere Beziehungen zu schaffen. Seien wir doch mal ehrlich – Stellenbezeichnungen sind doch ziemlich unbedeutend. Die Praktikantin von heute kann schon morgen Vorstandsvorsitzende sein. Deswegen ist es so wichtig, alle Menschen respektvoll zu behandeln und sein Bestes zu tun, um keine Brücken hinter sich abzubrechen.

Ich denke da an meinen Kontakt zu Dennis Crowley, dem Gründer von Foursquare, einem standortbezogenen sozialen Netzwerk, welches hauptsächlich mit Software über Mobiltelefone und Smartphones funktioniert, mit über 100 Mitarbeitern und Millionen Usern weltweit. Als ich Dennis auf einer Konferenz in Tahoe kennenlernte, erfuhr ich, dass wir kurzzeitig bei derselben Werbeagentur gearbeitet hatten. Er sagte: „Ich habe die Snapple-Fanpost gelesen [ein Eistee, Anm. d. Übers.] und war der Erste, den sie für den Bereich Neue Medien in New York eingestellt haben.“ Ich



„Alleine die Namen in diesem Buch beweisen es: Porter Gale hat ein unschätzbar wertvolles Netzwerk von Freunden, Kollegen und Kontakten aufgebaut. Und das können Sie auch.“

– RYAN HOLIDAY,
BESTSELLERAUTOR, *OPERATION SHITSTORM*

Porter Gale glaubt an die Macht der Beziehungen – und sie glaubt an eine neue Art des Networkings. Ging es früher vor allem darum, Einfluss und Macht zu gewinnen, ist es heute wichtiger, Beziehungen zu knüpfen, die den eigenen Interessen, Werten und Zielen entsprechen. Anhand zahlreicher inspirierender Beispiele erklärt Porter Gale, wie Sie in nur 13 Schritten ein Netzwerk aufbauen, das Ihnen in jeder Lebenslage Rückhalt bietet und Ihnen zu mehr Zufriedenheit, Glück und Erfolg verhilft. Ein zentrales Element dabei sind die Möglichkeiten, die sich durch soziale Medien wie Twitter & Co ergeben. Die Welt hat sich weiterentwickelt: Höchste Zeit, dass Sie Ihre Networking-Methoden an diesen Wandel anpassen!

ISBN: 978-3-86470-177-1



9 783864 701771

www.plassen-buchverlage.de