



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 09
Dezember 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie oft können Sie ein Blatt Papier falten?

Eine Denksportaufgabe: Ich gebe Ihnen ein großes Stück Papier (DIN A4) mit gängiger Stärke, und fordere Sie auf, es einmal zu falten, dann das gefaltete Stück zu nehmen und es nochmals zu falten, und dann noch einmal und noch einmal und noch einmal, bis Sie das ursprüngliche Papier schließlich fünfzig Mal gefaltet haben. Was glauben Sie, wie dick wird der zusammengefaltete Papierstapel schließlich sein? Die verblüffende Antwort finden Sie in diesem Letter.





Dieser News-to-use-Letter von Unternehmen Erfolg und Hermann Scherer ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, sondern mit Leidenschaft ihre Ziele verfolgen und deshalb regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die aktuellen Themen "persönlicher Erfolg" und "Unternehmenserfolg" nutzen möchten.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge.
Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

01 Progression der Netzwerke.	mehr Information
02 Über 6 Schritte verbunden.	mehr Information
03 Xing.	mehr Information
04 Linked In.	mehr Information
05 Weitere Netzwerke.	mehr Information
06 Tipps fürs Networking.	mehr Information
07 erLESENene Weiterbildung.	mehr Information
08 Unternehmen Erfolg hat neue Veranstaltungen.	mehr Information
09 Hermann Scherer.	mehr Information
10 Kalender von Hermann Scherer.	mehr Information

	Drucken Sie !	Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen
	Kopieren Sie !	Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen Bedingung: ein Hinweis und Link auf www.hermannscherer.de
	Empfehlen Sie !	Empfehlen Sie diesen Newsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!
	Stöbern Sie !	Stöbern Sie in unserem News-to-use-Letter-Archiv

01 Progression der Netzwerke



Um die Frage des Papierfaltens zu beantworten, werden die meisten Leute das Blatt vor ihrem geistigen Auge falten und zu dem Schluss kommen, dass es schließlich so dick wie ein Telefonbuch ist oder, wenn sie mutig sind, so hoch wie ein Kühlschrank. Aber die richtige Antwort lautet, dass der Papierstapel so hoch wäre wie die Entfernung von der Erde zur Sonne. Und wenn man ihn noch einmal falten könnte, so hoch wie die Entfernung zur Sonne und zurück. In der Mathematik nennt man so etwas eine geometrische Progression. Wie ein Computervirus, der sich schnell ausbreitet, sich verdoppelt und multipliziert. Unsere menschliche Vorstellungskraft hat es schwer mit dieser Art von Progression, weil das

Ergebnis – die Wirkung – so außerhalb jeder Proportion der Vorstellungskraft zu stehen scheint. Sie glauben mir (noch) nicht? Versuchen Sie doch mal selbst ein beliebig großes Blatt Papier in der Mitte so oft wie möglich zu falten. Wahrscheinlich wird es Ihnen maximal sieben Mal gelingen, da Sie dann bereits 128 Schichten haben, und die erneut zu knicken, erfordert einen sehr hohen Kraftaufwand. Wer mir das Gegenteil beweist, bekommt eine Lieferung Papier geschenkt.

Ähnlich verhält es sich mit Netzwerken, die sich nicht nur durch die eigenen Kontakte sondern auch durch die Qualität der Netzwerkkontakte auszeichnet. Wer zehn Leute kennt, die ihrerseits über zehn Bekanntschaften verfügen, kann über nur einen Zwischenschritt bereits 100 Menschen erreichen. Gerne lade ich Sie in meine Netzwerke ein.

02 Über 6 Schritte verbunden



Für Harvard-Professor Stanley Milgram war der Globus schon in den sechziger Jahren überschaubar. Er formulierte 1967 das "Kleine-Welt-Phänomen". Die zentrale These: Jeder Mensch ist mit jedem anderen über sechs Bekannte, sechs Handschläge oder sechs Klicks verbunden. Als Beleg verschickte der Psychologe

wahllos Briefe an 160 Einwohner in Kansas und Nebraska mit der Bitte, diese an einen seiner Freunde in Boston weiterzuleiten, dessen Adresse er nicht mitteilte. Die Probanden durften ihrerseits die Briefe nur an direkte Freunde oder Bekannte senden, die jenem Börsenmakler gesellschaftlich "näher" stünden. Erstaunlich viele der 160 Briefe kamen schließlich in Boston an – im Durchschnitt über 5,5 Stationen.


03 Xing



Xing, ehemals OpenBC ist momentan das erfolgreichste und größte virtuelle Business-Netzwerk im Internet, das sich aufgrund seiner großen Expansion, insbesondere in China in "Xing" umbenannte. Das besondere an Xing: Es ist die praktische Umsetzung der Studie von Stanley Milgram. Sie können in Xing Menschen, die Sie nicht kennen, suchen und anklicken. Xing zeigt Ihnen dann, wenn Sie die ersten Kontakte eingepflegt haben, wen Sie kennen, der wiederum jemanden kennt, der wiederum Ihre Zielperson kennt. Wirklich faszinierend.

Darf ich Sie herzlichst in mein Netzwerk einladen. Gehen Sie einfach zu www.xing.de, melden Sie sich kostenlos an und geben Sie "Hermann Scherer" ein. Klicken Sie mich gerne an. Es wäre mir eine Ehre eventuell Ihr erster Kontakt bei Xing zu sein.

04 Linked IN

 [LinkedIn](https://www.linkedin.com) ist ein besonderes Netzwerk. Im Gegensatz zu Xing können Sie sich bei LinkedIn nicht einfach anmelden. Sie benötigen eine Einladung um in dieses Netzwerk zu gelangen. Sofern Sie bei LinkedIn noch nicht vertreten sind wäre es mir eine Freude Sie dazu einladen zu dürfen. Bitte senden Sie mir eine kurze Mail h.scherer@hermannscherer.de mit Ihrem Vor- und Nachnamen und dem Betreff "LinkedIn" und Sie erhalten umgehend eine Einladungsmail von mir.

05 Weitere Netzwerke

Myspace

Die erfolgreichste soziale Plattform der Web-2.0-Ära mit über 70 Millionen Mitgliedern. Einloggen bei www.myspace.com kann sich jeder. Kostenlos.

AsmallWorld

Das exklusive Portal des Jet-Set und solcher Menschen, die gern VIP wären (50.000 Mitglieder): www.asmallworld.net.

Nachtagenten

Wer wann, wo und mit wem feiert, ist das zentrale Thema von www.nachtagenten.de, wo sich Freunde der Nacht vernetzen.

06 Tipps fürs Networking

Immer auf Empfang sein

Gehen Sie auf die Menschen zu, mit denen Sie zu tun haben. Ob im Zug, im Wartezimmer oder in der Lieblingskneipe – gute Netzwerker nutzen jede Gelegenheit, um neue Gesprächspartner zu finden und weitere Kontakte zu knüpfen. Wichtig, dass Sie Ihrem Gegenüber echtes Interesse entgegenbringen.

Wunschzettel auflisten

Netzwerke haben viel mit Geben zu tun. Fragen Sie sich bei einem neuen Kontakt nicht, was er für Sie tun kann, sondern registrieren Sie vielmehr die Wünsche Ihrer eben erworbenen Bekanntschaft. Von einem Beziehungskonto können Sie nur dann etwas abheben, wenn Sie zuvor auch eingezahlt haben.

Verbindungen herstellen

Verstehen Sie sich als Problemlöser und machen Sie sich zum verbindenden Element in Ihrem Bekanntenkreis. Indem Sie sich Ratsuchenden als erstklassiger Antworten-Vermittler empfehlen, erhalten Sie aus Ihrem Netzwerk aktuelle Informationen und machen sich zum unverzichtbaren Knotenpunkt.

Etablierte Netzwerke nutzen

Bei Verbänden oder Clubs haben Sie Gelegenheit, andere Mitglieder bei Veranstaltungen und der jeweiligen Clubarbeit kennen zu lernen. Das Ganze hat oft einen sozialen Touch, aber letztlich ist allen klar, worum es geht: Kontakte knüpfen, Empfehlungen erhalten, mitunter sogar Kunden finden.

Kontakte sorgsam pflegen

Bekanntschaften brauchen eine stetige Pflege. Wenn Sie also einen interessanten Kontakt knüpfen, sollten Sie unbedingt in Verbindung bleiben. In der Zeit von SMS und E-Mail heben Sie sich mit einem persönlichen Brief und einer kleinen Aufmerksamkeit von anderen ab.

07 erLESENe Weiterbildung

campus



"Hier ist meine Karte." "Ja, danke, ich rufe Sie dann an." "1000 Mal gehört und 1000 Mal ist nichts passiert ..." Denn der bloße Austausch von Visitenkarten auf zahllosen Business-Partys hat mit echtem, inspiriertem Networking nichts zu tun!

HERMANN SCHERER
WIE MAN BILL CLINTON
NACH DEUTSCHLAND HOLT
NETWORKING für FORTGESCHRITTENE

All die Erfahrungen rund ums Networking und die spannenden Geschichte mit Bill Clinton habe ich in dem neuen Buch "Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt – Networking für Fortgeschrittene" beschrieben. Senden Sie einfach eine Mail an y.rebling@hermannscherer.de und Sie bekommen das Buch für 24,90 € mit einem weiteren ausgesuchten Buch als kostenloses **ZUSATZGESCHENK** frei Haus.

08 Unternehmen Erfolg hat neue Veranstaltungen



Unternehmen **Erfolg**[®]

Gemeinsam mit dem Focus, der Frankfurter Rundschau, dem Donaukurier, der Süddeutschen Zeitung und der Stuttgarter Zeitung führen wir wieder Veranstaltungsreihen durch.

Diese können Sie in den folgenden Städten besuchen.

Bei Buchungen bis **24.12.2006** erhalten Sie alle Veranstaltungsreihen (außer Stuttgart) 50 € günstiger.



[FOCUS Forum: Die Erfolgsmacher 2007 - München, Köln, Berlin, Hamburg](#)

[Forum Erfolg 2007 – Frankfurt](#)

[DK Forum Wissen 2007 – Ingolstadt](#)



[Wissensforum 2007 – Süddeutsche Zeitung München](#)

[Denkanstöße 2007 - Stuttgart](#)

Demnächst finden auch wieder Erfolgsimpulse 2007 – Wien statt.

Diese Veranstaltungen eignen sich übrigens auch hervorragend zum Networking.

09 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen und des Managementseminars der Universität St. Gallen.

Das Magazin Focus zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.

[▶ Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

[▶ Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

[▶ Aktuelle Themen](#)

Alle Buchveröffentlichungen von Hermann Scherer finden Sie hier:

[▶ Bücher](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen ...“

[▶ Weitere Pressestimmen](#)

[▶ Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

[▶ Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

10 Kalender von Hermann Scherer



Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie unter

[▶ Veranstaltungstermine](#)

Öffentliche Seminartermine finden Sie unter

[▶ Seminare](#)

Möchten Sie weitere Infos – oder an einer der Veranstaltungen teilnehmen?

Dann kontaktieren Sie bitte Yvonn Rebling per Telefon unter 08161/9919-40 oder Email y.rebling@hermannscherer.de. Wir reservieren Ihnen gerne einen Platz.

Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Fotos: www.hermannscherer.de, www.stillepost.de, www.aral.de, www.bmw.de, www.campus.de, www.unternehmen-erfolg.de

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden. Natürlich freuen wir uns auch über Ihren Anruf oder Ihr Fax.

**Adresse, Impressum und
Copyright 2006:**

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.9919.0
Fax: +49.(0)8161.9919.19
E-Mail: info@hermannscherer.de
www.hermannscherer.de

Haftungshinweis:

Unternehmen Erfolg übernimmt keine Haftung
oder Garantie für die Inhalte externer Links; für
den Inhalt der verlinkten Seiten sind
ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

powered by **mailingwork**