



Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt

Networking für Fortgeschrittene. Hermann Scherer. Campus Verlag. 224 Seiten.

€ 24,90 (D)/€ 25,60(A)/sFr 43,70

Johann Wolfgang von Goethe war aus heutiger Sicht ein effizienter Networker. Was sich hinter Netzwerken verbirgt und wie es Buchautor Herman Scherer gelang, den ehemaligen US-Präsidenten Bill Clinton für einen Vortrag in Deutschland zu gewinnen, erklärt dieses Buch.

Jeder kennt jeden

Small-World-Phänomen wird der Umstand genannt, dass jeder im Laufe seines Lebens immer wieder an Menschen gerät, deren Bekanntenkreis auch sein eigener ist. Anders ausgedrückt: «Über maximal sechs Schritte sind wir mit allen sechs Milliarden Erdbewohnern verbunden». Hermann Scherer erläutert in seinem Buch, wie Sie sich dieses Phänomen zunutze machen können.

Denn Zusammenschlüsse gibt es in vielen Lebensbereichen. Man denke nur an Verwandtschaft, Freundeskreis, Arbeitskollegen oder den Sportverein. Jeder Mensch ist in verschiedene Gruppen



Kennen Sie Bill Clinton persönlich?

des öffentlichen Lebens integriert. Es gilt nun, einen sinnvollen Austausch zwischen sich und bestehenden Kontakten zu schaffen. Schon die Empfehlung eines Freundes bezüglich des neuen Restaurants fällt unter Networking.

Empfehlungsmarketing ist auch der Schlüssel zu einer erfolgreichen Marktkommunikation. Untersuchungen zufolge entscheidet sich ein Kunde immer für jenes Unternehmen, dass seine Stär-

ken am besten bewirbt, auch wenn es sich in Wahrheit nicht von anderen unterscheidet. Was nützt beste Qualität, wenn keiner davon weiß?

The Spirit inside

Ein wichtiger Punkt im Hinblick auf das Funktionieren von Netzwerken ist die persönliche Einstellung. Das Prinzip des Networking Spirit basiert auf Geben und Nehmen. Offenheit für neue Informationen und Interesse am Mitmenschen sind die Voraussetzungen dafür. Verfolgen Sie aufmerksam

Äußerungen Ihres Gegenübers und Sie werden sehen, wie informativ ein einfacher Small Talk sein kann.

Wunschlos glücklich?

Mindestens zehn Wünsche des Gegenübers gilt es im Gesprächsverlauf herauszufinden. Vielleicht sucht Ihr Geschäftspartner gerade nach einem geeigneten Feriendomizil und zeigt sich erfreut über einen Tipp von Ihrer Seite. (dp)

FOTO: UNTERNEHMEN ERFOLG

Informationswert



Neuigkeitswert



Praxisorientierung



Gliederung



Verständlichkeit



Lese Freude



Ihr Zeitgewinn ohne Informationsverlust
business bestseller summaries

Monatlich drei Wirtschaftsbücher auf je 8 Seiten zusammengefasst

Kostenloses Ansichtsexemplar und Bestellung unter
www.business-bestseller.com

businessbestseller summaries

142

Frederik Malik
Führen – Leisten – Leben

