

KEITH FERRAZZI *UND TAHL RAZ*

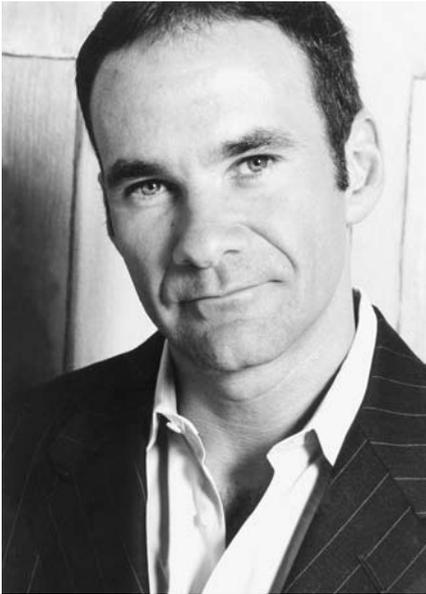


GEH NIE ALLEINE ESSEN!

UND ANDERE GEHEIMNISSE RUND UM NETWORKING UND ERFOLG



Leseprobe



KEITH FERRAZZI – GEH NIE ALLEINE ESSEN

Einer der erfolgreichsten Netwerker und Marketingstrategen der USA verrät sein durchschlagendes Konzept zum Aufbau wirklich wertvoller Beziehungen – dem Stoff, aus dem Karriere und erfülltes Leben bestehen. Offensichtlich ist „Networking“ heutzutage der Schlüssel zum Erfolg im Berufsleben. Doch geht es dabei um krampfhaftes Aufbauen von Beziehungen, um die richtigen Kontakte

„anzuzapfen“, wenn es mal brennt? Keith Ferrazzi sagt nein und bietet mit seinem neuen Buch „Geh nie alleine essen!“ ganz neue, bemerkenswerte Thesen und Patentrezepte rund ums Thema Miteinander im (Geschäfts-)Leben. Werden Sie zum „Connector“ und verknüpfen Sie Ihre Freunde, Partner und Kollegen zu einem höchst effektiven Verbindungsnetz! Worauf warten Sie noch?

KAPITEL 1 – WERDEN SIE MITGLIED IM CLUB

Wie macht man aus einem Bekannten einen Freund? Wie bringt man andere Menschen dazu, dass sie sich emotional für Ihr Fortkommen einsetzen? Warum gibt es Glückspilze, die nach einer Geschäftssitzung genug Verabredungen zum Essen für einen ganzen Monat und ein Dutzend potenzielle neue Mitarbeiter in der Tasche haben, während andere nur Bauchschmerzen haben? Wo muss man hingehen, damit man die Art von Menschen trifft, die das eigene Leben am stärksten beeinflussen können?

Von meiner frühesten Jugend in Latrobe an saugte ich aus allen erdenklichen Quellen Klugheit und Rat auf – von Freunden, aus Büchern, von Nachbarn, Lehrern und meiner Familie. Mein Durst nach mehr war unstillbar. Aber im Berufsleben geht meiner Erfahrung nach nichts über die Wirkung von Mentoren. In allen Stadien meiner Laufbahn suchte ich mir die erfolgreichsten Menschen in meiner Umgebung aus und bat sie um Hilfe und Leitung.

Was ein Mentor wert ist, lernte ich zuerst bei einem Rechtsanwalt namens George Love. Er und der Börsenmakler der Stadt, Walt Saling, nahmen mich unter ihre Fittiche. Ich war von ihren Geschichten über das Leben

als Selbstständiger und von ihren Perlen der Insider-Klugheit gefesselt. Mein Ehrgeiz fiel auf den fruchtbaren Boden von Georges und Walts rauschenden Geschäftskapaden, und seither hielt ich immer Ausschau nach Menschen, die mir etwas beibringen oder mich inspirieren könnten. Im späteren Verlauf meines Lebens, als ich mit Unternehmenskernern, Ladenbesitzern, Politikern und Entscheidungsträgern jeglicher Couleur verkehrte, bekam ich langsam ein Gefühl dafür, wie die erfolgreichsten Menschen unseres Landes auf andere zugehen und wie sie diese Menschen dazu einladen, ihnen bei der Erreichung ihrer Ziele zu helfen.

Ich lernte, dass echtes Networking darin besteht, nach Möglichkeiten zu suchen, anderen Menschen zu mehr Erfolg zu verhelfen. Man muss sich bemühen, mehr zu geben als man bekommt. Und ich gelangte zu der Überzeugung, dass es eine Litanei knallharter Prinzipien gibt, die diese weichherzige Philosophie erst ermöglichen.

Diese Prinzipien sollten mir schließlich helfen, Dinge zu erreichen, die ich mir eigentlich nicht zugetraut hatte. Sie sollten mir Chancen bescheren, die einem Menschen meiner Herkunft eigentlich verborgen waren, und sie sollten mir zu Hilfe kommen, wenn ich gelegentlich wie jeder andere auch Fehler machte.

ALLEINE ESSEN + + LESEPROBE: GEH NIE ALLEINE ESSEN + +

Selbstverständlich reicht es für den Erfolg nicht aus, sich ein Netz von Beziehungen aufzubauen. Aber der Aufbau einer Karriere und eines Lebens mit Hilfe und Unterstützung von Freunden, von der Familie und von Kollegen hat unglaubliche Vorteile.

1. Es wird nie langweilig. Zeitraubend manchmal; anstrengend vielleicht. Aber fade niemals. Man erfährt immer etwas über sich selbst, über andere Menschen, über das Geschäft und über die Welt und man fühlt sich großartig.
2. Eine beziehungsgesteuerte Karriere ist gut für die Unternehmen, für die man arbeitet, denn alle profitieren von Ihren Fortschritten – die Menschen wollen nämlich wegen des Nutzens, den Sie bieten, mit Ihnen verbunden sein. Sie empfinden ein Gefühl der Befriedigung, wenn sowohl die Kollegen als auch das Unternehmen an Ihrem Fortkommen beteiligt sind.
3. „Connecting“ – die Unterstützung, die Flexibilität und die persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten, die es mit sich bringt – ist besonders in der heutigen neuen Arbeitswelt sinnvoll. Die Loyalität und die Sicherheit, die früher die Organisationen boten, kann man sich heute durch seine eigenen Netzwerke verschaffen. Die lebenslange Zugehörigkeit zu einem Unternehmen ist tot; heutzutage sind wir alle Freie, die sich ihre eigene Karriere durch verschiedene Jobs und Unternehmen bahnen. Und da heutzutage die Information die wichtigste Währung ist, gehört ein weit reichendes Netzwerk zu den sichersten Möglichkeiten, zu einem führenden Denker auf dem jeweiligen Fachgebiet zu werden und es auch zu bleiben.

KAPITEL 2 – NICHT AUFRECHNEN

Ein Netzwerk funktioniert exakt, weil man gegenseitig anerkennt, dass man einander braucht. Es gibt ein stillschweigendes Einverständnis, dass die Investition

von Zeit und Energie in persönliche Beziehungen mit den richtigen Menschen eine Dividende abwirft. Die meisten „Ein-Prozenter“ – so nenne ich die Ultrareichen und Erfolgreichen, denen viele meiner Schützlinge nacheifern – sind deshalb Ein-Prozenter, weil sie diese Dynamik begreifen; sie haben nämlich selbst die Macht ihres Netzwerks aus Kontakten und Freunden benutzt, um dort hinzukommen, wo sie jetzt stehen. Dafür muss man aber zunächst aufhören, alles aufzurechnen. Man kann kein Netz aus Verbindungen aufbauen, wenn man nicht mit gleichem Eifer Verbindungen zu anderen knüpft. Je mehr Menschen man hilft, desto mehr Hilfe bekommt man selbst und umso mehr Hilfe bekommt man, um anderen zu helfen. Das ist wie mit dem Internet. Je mehr Menschen dazu Zugang haben und je mehr Menschen es benutzen, umso nützlicher wird es. Ich weiß, dass ich eine kleine Armee aus ehemaligen Schützlingen habe, die in allen möglichen Branchen Erfolg haben und mir helfen können, als Mentor für die jungen Menschen zu fungieren, die heute zu mir kommen.

Das ist kein weichherziger Schnickschnack; es ist eine Erkenntnis, die starrköpfige Geschäftsleute lieber ernst nehmen sollten. Wir leben in einer Welt der Verbindungen. Flache Hierarchien streben bei jeder Gelegenheit Allianzen an. Immer mehr Freiberufler merken, dass sie mit anderen zusammen arbeiten müssen, um ihre Ziele zu erreichen. Nullsummenspiele, bei denen nur eine Partei gewinnt, bedeuten heute mehr denn je, dass auf lange Sicht beide Parteien verlieren. In der vernetzten Welt ist „Win-Win“ eine notwendige Realität. In einem hyper-verbundenen Markt läuft die Kooperation der Konkurrenz den Rang ab.

Das Spiel hat sich gewandelt.

Viele Menschen haben sich an die neue Zeit noch nicht angepasst und glauben immer noch, die eine Krähe würde der anderen ein Auge aushacken und es würde derjenige gewinnen, der am gemeinsten und schlimmsten ist. Aber nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein.

+ + LESEPROBE: GEH NIE ALLEINE ESSEN + + LESEPROBE: GEH NIE

Früher fand man als Arbeitnehmer Großzügigkeit und Loyalität im Unternehmen, heute müssen wir sie in unserem eigenen Beziehungsnetz finden. Dabei geht es aber nicht mehr um die blinde Loyalität und Großzügigkeit, die wir einst dem Arbeitgeber boten. Loyalität und Großzügigkeit sind heute eher persönlicher Natur und sie richten sich an die Kollegen, an das Team, an die Freunde und an die Kunden.

Wir brauchen einander heute mehr als je zuvor.

Traurigerweise handeln viele Menschen immer noch so, als schrieben wir das Jahr 1950. Wir neigen zu einem romantischen Bild von Unabhängigkeit. Im größten Teil der Bücher über die Geschäfts- und Unternehmenswelt gilt Autonomie immer noch als Tugend, so als wären Kommunikation, Teamwork und Kooperation minderwertige Werte. Wer so denkt, hält gegenseitige Verbundenheit nur für einen Sonderfall der schlichten Abhängigkeit. Meiner Erfahrung nach ist eine solche Sichtweise für die Karriere tödlich.

Autonomie ist eine Schwimmweste aus Sand. Unabhängige Menschen, die nicht in der Lage sind, verflochten zu denken und zu handeln, mögen zwar für sich genommen sehr produktiv sein, aber sie können weder als gute Führungskräfte noch als gute Teamarbeiter gelten. Über kurz oder lang gerät ihre Karriere ins Stocken und kommt schließlich zum Stillstand.

Vertrauen festigt Beziehungen. Darauf werden Institutionen aufgebaut. Vertrauen gewinnt man nicht, indem man Menschen fragt, was sie für einen tun können, sondern – um einen früheren Kennedy zu zitieren – indem man fragt, was man für andere tun kann.

Anders gesagt ist die Währung des echten Networking nicht Gier, sondern Großzügigkeit.

Wenn ich auf all die Menschen zurückblicke, denen ich unschätzbare Lehren über den Aufbau dauerhafter Beziehungen verdanke – meinen Vater, Elsie, meine

Schützlinge und die College-Studenten, mit denen ich spreche, Ray, Mr. Pidgeon, die Menschen, mit denen ich arbeite –, komme ich zu mehreren grundlegenden Erkenntnissen und Beobachtungen:

1. Gestern hatten wir die New Economy. Heute haben wir (wieder!) die Old Economy und niemand kann sagen, was als Nächstes kommt. Konjunkturzyklen kommen und gehen; Freunde und vertraute Kollegen bleiben. Es könnte durchaus der Tag kommen, an dem Sie am Nachmittag in das Büro Ihres Chefs gehen und Sie zu hören bekommen: „Tut mir leid, Ihnen das sagen zu müssen, aber ...“ Das ist garantiert ein schwerer Tag. Man kommt damit allerdings viel besser zurecht, wenn man nach ein paar Telefonaten in ein anderes Büro treten kann und dort zu hören bekommt: „Auf diesen Tag habe ich schon lange gewartet. Ich gratuliere ...“ Sicherer Arbeitsplatz? In schweren Zeiten rettet Sie keine Erfahrung, kein Fleiß und keine Begabung. Wenn man Arbeit, Geld, Rat, Hilfe, Hoffnung oder eine Verkaufsmöglichkeit braucht, findet man sie nur an einem Ort mit unfehlbarer Sicherheit – im Kreis der Freunde und Kollegen.

2. Man braucht sich keine Gedanken zu machen, wer die Zeche bezahlt. Es bringt nichts, über gewährte und angenommene Gefallen Buch zu führen. Wen interessiert das?

Würde es Sie überraschen, wenn ich Ihnen sagen würde, dass es „Hollywood“-David jetzt gar nicht mehr so gut geht? Er hortete das Beziehungskapital so lange, bis er feststellen musste, dass es nichts mehr zu horten gab. In den zehn Jahren nach unserer Begegnung in dem Café in Santa Monica habe ich nichts mehr von ihm gehört und auch niemand, den ich kenne, hat etwas von ihm gehört. Für die Unterhaltungsbranche gilt das Gleiche wie für viele anderen Branchen auch: Die Welt ist klein.

Bilanz: Geben ist seliger denn Nehmen. Und rechnen Sie niemals auf. Wenn Ihre Beziehungen von Großzügigkeit beherrscht werden, folgt der Lohn auf dem Fuße.

ALLEINE ESSEN + + LESEPROBE: GEH NIE ALLEINE ESSEN + +

Vergessen Sie die Bilder, die wir alle im Kopf haben: verzweifelte arbeitslose Menschen, die jede erreichbare Visitenkarte ergattern und die mit Feuereifer Geschäftskongresse und Jobmessen besuchen. Der große Mythos des „Networking“ besagt, dass man sich erst dann an andere Menschen wendet, wenn man zum Beispiel einen Job braucht. Die Menschen, die die meisten Kontakte, Mentoren und Freunde haben, wissen allerdings, dass man auf Menschen zugehen muss, lange bevor man sie überhaupt braucht.

Die größten Hürden beim Networking tauchen bei Blindanrufen, beim Kennenlernen und bei allen Aktivitäten auf, die mit der Aktivierung Unbekannter zu tun haben. Aber der erste Schritt hat gar nichts mit Fremden zu tun; Sie sollten als Erstes mit Menschen Kontakt aufnehmen, die Sie schon kennen.

Konzentrieren Sie sich auf Ihr unmittelbares Netzwerk: Freunde von Freunden, Bekannte aus der Schulzeit, die Familie. Ich vermute, Sie haben noch nie Ihre Cousins, Ihre Brüder oder Schwager gefragt, ob Sie jemanden kennen, mit dem sie Sie bekannt machen könnten und die Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele helfen könnten.

Jedermann, von Ihrer Verwandtschaft bis hin zum Postboten, ist das Tor zu einer ganz neuen Gruppe von Menschen.

Gehen Sie also nicht erst dann auf andere zu, wenn Sie Ihren Job verloren haben oder auf sich allein gestellt sind. Sie müssen eine Gemeinschaft von Kollegen und Freunden schaffen, bevor Sie sie brauchen. Die Menschen in Ihrer Umgebung helfen Ihnen mit größerer Wahrscheinlichkeit, wenn sie Sie schon kennen und Sie mögen.

KAPITEL 7 – MACHEN SIE IHRE HAUSAUFGABEN

Bevor ich Menschen kennen lerne, die ich vorher kennen lernen wollte, erkundige ich mich, wer sie sind

und was sie tun. Ich finde heraus, was ihnen wichtig ist: Hobbies, Probleme, Ziele – innerhalb und außerhalb des Berufs. Vor dem Treffen stelle ich – oder mein Assistent – normalerweise eine einseitige Synopse über die Person zusammen, mit der ich mich bald treffe. Für die Aufnahme von Informationen gibt es nur ein Kriterium: Ich will wissen, wie diese Person als Mensch ist, was ihr wichtig ist und auf welche Leistungen sie am meisten stolz ist.

Natürlich sollten Sie auch wissen, was momentan in dem Unternehmen der Person passiert, zu der sie eine Beziehung aufbauen wollen. War das Quartal gut oder schlecht? Hat das Unternehmen ein neues Produkt? Glauben Sie mir, alle Menschen interessieren sich im Allgemeinen und vor allem anderen für das, was sie selbst tun. Wenn Sie gut genug informiert sind, um in ihre Welt einzutreten und mit ihnen zu sprechen wie jemand, der sich auskennt, werden Sie spüren, dass die anderen das zu schätzen wissen. William James hat einmal geschrieben: „Das tiefste Prinzip der menschlichen Natur ist der Hunger nach Anerkennung.“ [...]

Wenn man sich anschickt, jemanden kennen zu lernen, muss man unweigerlich auch die Probleme und Bedürfnisse der Person verstehen. Beruflich gesehen kann das die Produktlinie sein. Aber wenn Sie mit der Person sprechen, kann sich herausstellen, dass ihre Kinder Praktikumsstellen suchen, dass sie selbst gesundheitliche Probleme hat oder dass sie einfach nur von ihren Golf-Erfahrungen erzählen will. Entscheidend ist, dass Sie über das Abstrakte hinausgehen und die Person als Individuum erreichen müssen. Wenn Sie einen Zugang zu den Dingen finden, die sie am meisten interessieren, haben Sie einen Zugang zu ihrem Leben gefunden.

Ich scheue mich nie, meine Recherchen zu erwähnen. „Ich gebe mir immer besondere Mühe, mich über die Menschen zu erkundigen, die ich kennen lernen möchte.“ Da fühlt sich jeder unweigerlich geschmeichelt. Würde es Ihnen etwa nicht so gehen? Die andere

Person weiß dann sofort, dass sie keine anstrengende halbe Stunde mit einem Fremden ertragen muss, sondern dass sie mit jemandem reden kann, mit dem sie ein Interesse gemeinsam hat, mit jemandem, der sich bemüht hat, sie besser kennen zu lernen.

KAPITEL 11 – GEH NIE ALLEINE ESSEN

Man muss zwar hart arbeiten, um erfolgreich an andere Menschen heranzutreten, aber das heißt nicht, dass man dafür lange arbeiten muss. Das ist nämlich ein Unterschied. Manche Menschen meinen, wenn man sich ein Netzwerk aufbauen will, müsste man sich 18 Stunden am Tag durch Besprechungen und Telefonate quälen. Aber wenn ich mich quäle oder wenn es mir auch nur so vorkommt, als würde ich mich quälen, dann mache ich nicht meinen Job – jedenfalls mache ich ihn dann nicht richtig. Oder vielleicht habe ich dann den falschen Job. Wenn man ein Netz aus Freunden und Kollegen aufbaut, knüpft man Beziehungen und Freundschaften. Das sollte Spaß machen, nicht Zeit rauben. Wenn Ihr Netz festgelegt ist und Ihre Ziele aufgeschrieben sind, finden Sie täglich mehr als genug Zeit, um das Nötige zu tun. [...]

Der springende Punkt ist, dass ich versuche, andere Menschen in alles einzubeziehen, was ich tue. Das ist gut für sie und gut für mich und alle können dadurch ihren Freundeskreis erweitern. Manchmal lade ich potenzielle neue Mitarbeiter zum Training ein und führe das Bewerbungsgespräch, während wir laufen. Zur behelfsmäßigen Teambesprechung bitte ich manchmal ein paar Mitarbeiter, mit mir im Auto zum Flughafen zu fahren. Ich suche nach Möglichkeiten, meinen Arbeitstag durch solches Multitasking zu verdreifachen. Und im Zuge dessen trete ich mit Menschen aus verschiedenen Teilen meiner „Community“ in Kontakt.

KAPITEL 12 – TEILE DEINE LEIDENSCHAFTEN MIT ANDEREN

Nach einem intimen Essen oder nach einem anstrengenden Training kann ich meiner Erfahrung nach eher sagen, wie jemand in einer beruflichen Situation wahrscheinlich reagieren wird, als nach noch so vielen Besprechungen im Büro. Außerhalb des Büros sind wir von Natur aus lockerer. Es kann auch an dem Anlass selbst liegen – von dem Wein zum Essen ganz zu schweigen. Es ist schon erstaunlich, wie viel mehr man über jemanden herausfinden kann, wenn man etwas tut, das beiden Spaß macht.

Natürlich müssen wir alle genügend Zeit für Freunde und Familie einplanen, oder einfach nur um ein Buch zu lesen oder uns zu entspannen. Wenn Sie Ihr Leben dadurch bereichern, dass Sie wann immer Sie können und wo immer Sie können, andere Menschen daran beteiligen, müssen Sie darauf achten, dass Sie die wichtigsten Beziehungen Ihres Lebens dabei nicht vernachlässigen.

KAPITEL 17 – DIE KUNST DES PLAUDERNS

Die meisten Menschen meinen, die Fähigkeit zum erfolgreichen Smalltalk sei irgendwie angeboren. Diese Annahme ist zwar irgendwie tröstlich, aber sie ist vollkommen unwahr. Konversation ist eine erlernte Fähigkeit. Wenn man den Willen dazu und die richtigen Informationen hat, kann man sie genauso wie alle anderen Fähigkeiten lernen.

Wenn man einen Eindruck hinterlassen will, muss man sich abheben. Widersprechen Sie den Erwartungen. Irritieren Sie. Wie? In der Berufswelt gibt es eine Möglich-

ALLEINE ESSEN + + LESEPROBE: GEH NIE ALLEINE ESSEN + +

keit, wie man sich garantiert von den anderen abhebt: Seien Sie Sie selbst. Ich halte Verletzlichkeit – ja, Verletzlichkeit – für einen der meist unterschätzten Vermögenswerte in der heutigen Geschäftswelt.

Die wahren Gewinner – Menschen mit erstaunlichen Karrieren, warmherzigen Beziehungen und unwiderstehlichem Charisma – sind Menschen, die alles nach außen kehren und die nicht massenhaft Zeit und Energie mit dem Versuch verschwenden, jemand zu sein, der sie nicht sind. Charme ist eine Frage des „Sich-selbst-seins“. Ihre Einmaligkeit ist Ihre Macht. Uns allen sind gewinnende Züge angeboren, die uns zu meisterhaften Smalltalkern machen.

KAPITEL 18 – GESUNDHEIT, VERMÖGEN UND KINDER

Man bringt Menschen nur dazu, etwas zu tun, indem man ihre Bedeutung anerkennt und dadurch erreicht, dass sie sich wichtig fühlen. Jeder Mensch wünscht sein Leben lang zutiefst, dass er etwas bedeutet und dass er anerkannt wird.

Wie könnte man besser Anerkennung zeigen und anderen Menschen Lob zollen als dadurch, dass man sich für sie und ihre Mission interessiert?

KAPITEL 26 – SPORT (VOR ALLEM GOLF)

Es ist nichts Falsches daran, wenn man nach Möglichkeiten sucht, Zeit mit Menschen zu verbringen, die mehr erreicht haben als man selbst und die mehr wissen als man selbst. Wenn man damit anfängt, mit berühmten und mächtigen Menschen in Verbindung zu treten, darf man sich auf keinen Fall unwürdig oder wie ein Hochstapler fühlen. Sie sind auf Ihre Art auch

ein Star, Sie haben etwas erreicht und Sie haben der Welt eine Menge zu bieten.

„Jeder Mensch, mit dem ich zu tun habe, ist mir in irgendeiner Beziehung überlegen, und ich kann von ihm lernen.“

– Ralph Waldo Emerson –

KAPITEL 29 – FINDEN SIE MENTOREN, FINDEN SIE SCHÜTZLINGE – UND NOCH EINMAL VON VORNE

Wenn man sich mit erfolgreichen Menschen umgibt, wächst die Wahrscheinlichkeit, dass man selbst Erfolg hat. [...]

Dr. David McClelland von der Harvard University hat die Eigenschaften und Besonderheiten von Menschen untersucht, die es in unserer Gesellschaft extrem weit gebracht haben. Er fand dabei heraus, dass die Entscheidung für eine „Bezugsgruppe“ – die Menschen, mit denen man zu tun hat – als wesentlicher Faktor bestimmte, ob man später Erfolg hat oder scheitert. Das heißt, wenn man mit Menschen zu tun hat, die Verbindungen haben, hat man auch selbst Verbindungen. Wenn man sich mit erfolgreichen Menschen umgibt, wächst die Wahrscheinlichkeit, dass man selbst Erfolg hat. [...]

Wenn Sie die Mentorschaft ernst nehmen und ihm die Zeit und die Energie widmen, die es verdient, dann befinden Sie sich schon bald in einem Lern-Netzwerk, das dem von Intel gar nicht so unähnlich ist. Sie werden mehr Informationen und guten Willen empfangen, als Sie sich je hätten vorstellen können, wenn Sie in einer machtvollen Konstellation von

Menschen, die gleichzeitig lehren und lernen, die Rolle des Meisters und des Schülers spielen.

KAPITEL 30 – AUSGLEICH GLEICH UNSINN

Die Betonung des Individualismus in Amerika erschwert das Zugehen auf andere Menschen. Vergleichende Untersuchungen über Stress am Arbeitsplatz und über die Unzufriedenheit von Arbeitern zeigen, dass die Menschen in individualistischen Kulturen mehr über Stress klagen als Menschen, die in gemeinschaftsorientierten Kulturen arbeiten. Trotz unseres hohen Lebensstandards erzeugen Wohlstand und Privilegien kein emotionales Wohlbefinden. Aus den erwähnten Studien geht hervor, dass vielmehr das Gefühl der Zugehörigkeit glücklich macht.

Wenn uns unser einsames Leben einholt, greifen wir zu Selbsthilfe-Büchern, aber ich halte dagegen, dass wir keine SELBST-Hilfe brauchen, sondern Hilfe von anderen. Wenn Ihnen das einleuchtet – und das hoffe ich –, dann ist das, was ich in diesem Buch lehre, das perfekte Gegenmittel gegen das ganze Gerede von der Unausgeglichenheit. Connecting ist die seltene Möglichkeit, ein Stück Kuchen zu bekommen und es tatsächlich auch aufzuessen. Am Ende handeln wir im Interesse sowohl unserer Arbeit als auch unseres Lebens, in unserem Interesse und im Interesse anderer.

Oscar Wilde hat einmal behauptet, wenn ein Mensch das tut, was er liebt, dann kommt es ihm vor, als hätte er in seinem Leben noch keinen Tag gearbeitet. Wenn Ihr Leben mit Menschen angefüllt ist, um die Sie sich kümmern und die sich um Sie kümmern, warum sollten Sie sich da Gedanken um irgendeinen „Ausgleich“ machen?

KAPITEL 31 – WILLKOMMEN IM VERBUNDENEN ZEITALTER

Im Leben geht es um Arbeit, bei der Arbeit geht es um das Leben und bei beidem geht es um Menschen. „Der aufregendste Durchbruch des 21. Jahrhunderts wird nicht aufgrund einer Technologie erfolgen, sondern aufgrund der Erweiterung des Konzepts, was Menschsein bedeutet“, so der Zukunftsforscher John Naisbitt.

SCHLUSSWORT

Dieses Buch beschreibt die Erfolgsgeheimnisse vieler Menschen, die es weit gebracht haben; diese Geheimnisse werden von Business Schools, Karriereberatern und Therapeuten nur selten anerkannt. Wenn Sie sich die Ideen zu eigen machen, die ich in diesem Buch behandle, können auch Sie zum Mittelpunkt eines Kreises von Beziehungen werden, der Ihnen lebenslang zum Erfolg verhelfen wird. Ich bin natürlich ein bisschen fanatisch, was das Knüpfen von Kontakten betrifft. Ich tue die Dinge, die ich Ihnen beibringen werde, mit einem gewissen ... sagen wir Überschwang. Aber ich glaube, schon wenn Sie einfach auf andere zugehen und anerkennen, dass niemand es alleine schafft, sehen Sie schnell erstaunliche Ergebnisse.

Jeder hat das Zeug zum Connector. Wenn es ein Kind vom Lande aus Pennsylvania in den „Club“ schafft, dann schaffen Sie das auch.

Wir sehen uns dort.

ENDE

**„Geh nie alleine essen“ finden Sie
im Buchhandel
oder auf www.financebooks.de**

**„Endlich gibt es einen realistischen Ratgeber,
wie man sein eigenes höchst leistungsfähiges
Netzwerk aufbauen kann ...“**

– Jon Miller, CEO, AOL

Wollen Sie im Leben vorankommen? Auf der Karriereleiter emporklettern? Die Lösung heißt „Networking“. In diesem Bestseller zeigt Networking-Guru Keith Ferrazzi, wie wirklich erfolgreiches Networking funktioniert und welche Ergebnisse es für jeden Einzelnen bringen kann. Ferrazzis Credo: Erfolgreiche Networker nutzen die Macht von „Vitamin B“ so, dass jeder dabei gewinnt. Wie das geht und warum einige der bekanntesten Menschen der Welt seinen Prinzipien folgen, zeigt Ferrazzi in diesem Buch. Lernen auch Sie von Networkern der Welt – von Bill Clinton bis zum Dalai Lama!

ISBN: 978-3-938350-21-8



9 783938 350218

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT