

Arbeitsblätter und interaktive Übungen zum Buch „Menschen erinnern sich an Menschen: die „Marke Ich“ in Business Netzwerken.“

Von Siegfried Nerath & Thomas Stenitzer

Softcover: ISBN 9783695126774

E-Book: ISBN 9783695140831

Du hast dieses Buch in der Hand – und damit auch den ersten Schritt gesetzt, um dein eigenes Netzwerk bewusster, klarer und mit mehr Leichtigkeit zu gestalten. Danke, dass du diesen Weg mitgehst. Danke, dass du dir die Zeit nimmst, an deiner Marke Ich zu arbeiten und deine Beziehungen so zu pflegen, dass sie dich tragen und stärken. Ohne dich hätte dieses Projekt keinen Sinn.

Die Arbeitsblätter, die du hier findest, sind wie kleine Werkzeugkisten. Einfach, übersichtlich und direkt in deinem Alltag einsetzbar. Sie begleiten dich beim Wirtschaftsfrühstück genauso wie im Büro oder in ruhigen Minuten zu Hause. Jede Aufgabe öffnet ein Fenster zu dir selbst, jede Frage schärft deinen Blick für das, was dich ausmacht und weiterbringt. Nimm dir die Freiheit, ehrlich hinzuschauen. Mach Pausen. Schreib spontan. Lass dich überraschen.

Diese Unterlagen sollen dich nicht belehren, sondern stärken. Sie holen dich dort ab, wo du gerade stehst. Und sie helfen dir, Schritt für Schritt klarer zu erkennen, wer du bist, wie du wirkst und worauf du dich konzentrieren möchtest. Dein Netzwerk beginnt bei dir – und du hast jetzt alles in der Hand, um es bewusst zu gestalten.



Mini-Selbstcheck: Wie gut ist mein aktuelles Netzwerk?

Ich habe in den letzten 3 Monaten neue Kontakte geknüpft.

Ja Nein

Ich habe aktiv jemanden empfohlen oder verbunden.

Ja Nein

Ich kenne 3 Personen, die ich um Rat fragen kann.

Ja Nein

Ich weiß, wer mir in einer geschäftlichen Krise helfen würde.

Ja Nein

Reflexion:

- Was wäre ein erster Schritt, um dieses Netzwerk zu aktivieren?



Wer bin ich in 30 Sekunden?

- Formuliere eine kurze Vorstellung über dich, ohne Titel oder Berufsbezeichnung zu verwenden.
 - Fokus: Was dich ausmacht, was dich antreibt, woran man sich erinnern soll.
 - Notiere nun 5 Eigenschaften, für die du bekannt bist – und 3, für die du bekannt sein möchtest. Gibt es eine Lücke?



Das 3-Fragen-Experiment

Führe bei deinem nächsten Gespräch bewusst 3 Fragen ins Gespräch ein:

- Was läuft bei dir gerade besonders gut?

- Wo wünschst du dir Unterstützung?

- Was war dein größtes Aha-Erlebnis im letzten Monat?

Reflexion:

- Wie hast du dein Gegenüber dadurch besser kennengelernt?



Die Beziehungsliste

- Schreibe 5 Menschen auf, mit denen du gern wieder in Kontakt treten würdest. Notiere eine konkrete Idee, wie du das tun könntest (z. B. Artikel teilen, kurze Nachricht, Kaffee vorschlagen).

Aufgabe:

- Setze bei mindestens einem davon etwas in Bewegung – heute.



Mini-Test: Wie sozial kompetent bin ich?

Bewerte dich auf einer Skala von 1-5
(1 = nie, 5 = immer)

Ich höre anderen aktiv zu

1 2 3 4 5

Ich erkenne, wie sich mein Gegenüber fühlt

1 2 3 4 5

Ich kann klar sagen, was ich denke, ohne zu verletzen

1 2 3 4 5

Ich kann mit schwierigen Menschen ruhig umgehen

1 2 3 4 5

Ich wirke offen und interessiert auf andere

1 2 3 4 5

Auswertung:

- Überlege nun, wo du dich verbessern möchtest?

- Wie kannst du das gezielt trainieren?



Aufgabe: Digitaler Selbstcheck

Google deinen Namen und frag auch KIs um die Information.

- Passt das Ergebnis zu dir?
 - Ist mein Profilbild aktuell und sympathisch?
 - Beschreibt mein Profil klar, wer ich bin und was ich tue?
 - Habe ich in den letzten 2 Wochen Inhalte geteilt oder kommentiert?
 - Gibt es digitale Kontakte, die ich offline vertiefen könnte?

Reflexion:

- Was ist dein nächster konkreter Schritt im digitalen Raum?



Überprüfe, wie sich deine Beziehung zu anderen bzw. zu deiner Umgebung darstellt.

	meistens	ab und zu	selten
Ich kann mit anderen Menschen einfach und klar kommunizieren			
Ich bin ein guter Zuhörer			
Ich bin im Gespräch bestimmt kein „Negativling“			
Ich besitze eine große Selbstsicherheit			
Ich bin offen, meine Gefühle mit anderen zu besprechen			
Ich bin in der Lage, mit Konflikten und Bösartigkeiten fertig zu werden			
Ich bin in der Lage, mit Konflikten und Bösartigkeiten fertig zu werden			
Ich schaffe es, zwischenmenschliche Probleme zu lösen			
Ich akzeptiere die Zuneigung von Freunden			
Ich kann Menschen vertrauen			
Ich beeinflusse Menschen in meiner Umgebung konstruktiv			
Ich vermag die Verantwortung zu übernehmen, bei Schwierigkeiten mit anderen			
Ich bin in wichtigen Diskussionen aufgeschlossen			
Ich erwarte mir Feedback über mein Verhalten			
Ich bin grundsätzlich vorurteilsfrei			
Meine Umgebung meint, dass ich aufgeschlossen und leicht kennenzulernen bin			
Gesamtzahl			



Die Einzigartigkeit

Sich selbst als einzigartig akzeptieren

Versuche deine einzigartigen Eigenschaften zu entdecken. Schreibe zuerst Menschen auf, von denen du glaubst, dass sie dir ähnlich sind und in welchen Bereichen sie dir ähnlich sind.

Ähnlichkeiten

Name	Ähnlichkeit

Liste nun Menschen auf, zu denen du keine Ähnlichkeiten siehst. Wie unterscheidest du dich von ihnen?

Unterschiede

Name	Unterschiede

Und nun schreibe drei Eigenschaften auf, die dir ganz eigen sind. Beschreibe inwieweit jede Eigenschaft für deine zukünftige Entwicklung von Vorteil ist.

Einzigartige Eigenschaften

Eigenschaft	Vorteil

Abschlussfrage:

Wann und bei welchen Anlässen können deine außergewöhnlichen Eigenschaften von Vorteil sein?

Besondere Stärken

Oft haben wir mehr Stärken als wir selbst glauben. Andere sehen oft Stärken in uns, die wir nicht erkennen oder nicht erkennen wollen.

Außerdem gibt es öfter Unstimmigkeiten über das, was wir als Stärke empfinden und dem, was wir glauben, was andere fühlen.



Bewerte nun deine Stärken wie du sie empfindest und wie du glaubst, dass sie andere empfinden.

Ich glaube, meine Stärken liegen in

Andere sehen meine Stärken in

Was ich für andere tun kann, um ihnen zu helfen, dass Sie ihre eigenen Stärken erkennen und diese verwirklichen können.