

MATTHEW POLLARD
mit Derek Lewis

DER PFAD DER INTROVERTIERTEN *zum* NETWORKING

**Authentisch und mit System
zum Businesserfolg**

 **VERLAG
COLDITZ**

Stimmen zum Buch

Der Pfad der Introvertierten zum Networking

»Es ist ein Networkingplan, der dein Leben verändern wird – ein geprüfter Ansatz von einem Profi, der das System tatsächlich umgesetzt hat. Wenn du ein praktikables Konzept zu authentischem und effektivem Netzwerken suchst, dann ist es das hier.«

– Neil Patel, Mitbegründer von NP Digital, Topinflencer des *Wall Street Journal*, Forbes Top-10-Marketer und *New-York-Times*-Bestsellerautor

»Ich sage immer wieder: Das Geheimnis des eigenen Gewinns liegt darin, anderen zu helfen, auch auf der Gewinnerseite zu stehen. Diese Philosophie hat sich Pollard zu eigen gemacht. Für Introvertierte, die bei dem bloßen Gedanken an ein Netzwerktreffen zusammenschrecken, ist dieser erfrischende Leitfaden eine lang ersehnte Antwort. Wende diese praktische und bewährte Methode an, um einflussreiche, authentische und beidseitig gewinnbringende Kontakte zu knüpfen.«

– Marshall Goldsmith, Thinkers50-Hall-of-Fame-Rekrut und *New-York-Times*-Bestsellerautor von *Triggers*, *MOJO* und *What Got You Here – Won't Get You There*

»Matthew Pollard erklärt geschickt, weshalb du für erfolgreiches Netzwerken nicht jemanden darstellen musst, der du nicht bist, sondern dass du stattdessen deine natürlichen Gaben einsetzen sollst, um genau so zu werden, wie es dir in die Wiege gelegt worden ist. Ein weiser Ratschlag für alle Unternehmer und Unternehmerinnen!«

– Michael E. Gerber, Erfinder der *New-York-Times-E-Myth*-Bestseller

»Weil ich auch introvertiert bin, habe ich BNI gegründet, um dem unangenehmen Prozess des Netzwerkens eine Struktur zu geben. Matthews Ausführungen heben dieses Konzept der perfekten Rahmenbedingungen und Standardisierung auf die nächste Stufe und bieten eine bahnbrechende Strategie, die überall und bei allen introvertierten Geschäftsleuten funktioniert.«

– Dr. Ivan Misner, Gründer von BNI und *New-York-Times*-Bestsellerautor

Der taktisch clevere und praktikable Rat von Pollard stattet Introvertierte nicht nur mit wissenschaftlich erprobten Prozessen aus und ermöglicht ihnen größere Networkingfolge, sondern ich wage zu behaupten, dass selbst die Extrovertierten sich da-

bei kopfschüttelnd fragen, wie es auch ihnen gelingen könnte, diese Magie auch nur teilweise einzufangen.«

— Anthony Iannarino, Autor von *The Only Sales Guide You'll Ever Need* und Mitbegründer der OutBound-Konferenz

»Pollard lehrt Introvertierte Schritt für Schritt, wie man gutes Netzwerken meistert und authentisch eine Vielzahl von Kontakten aufbaut, die sich gegenseitig unterstützen. Jeder, der praktische und umsetzbare Rahmenbedingungen für den Aufbau fruchtbarer beruflicher Beziehungen sucht, sollte das gelesen haben.«

— Mark Roberge, Leitender Dozent an der Harvard Business School, Leitender Direktor von Stage 2 Capital und früherer Chief Risk Officer von HubSpot

»In diesem absolut lesenswerten und fesselnden Buch erzählt Pollard, wie Introvertierte angstfrei und angenehm wertvolle Beziehungen und Geschäftsverbindungen aufbauen können. Dieses Networkingsystem wird dein berufliches Leben verändern.«

— Jake Tatel, einer der weltweit führenden Innovatoren im Bereich moderner Technologien

»Matthew fasst die Gewinnerformel in Worte, um authentische Beziehungen mit großem Potenzial aufzubauen. Meisterhaft konfrontiert er das Stigma um die sogenannte »extrovertierte Arena des Networkings« und demonstriert, dass Introvertierte genau das haben, was es braucht, um alle anderen bei einem Netzwerktreffen zu überstrahlen.«

— Derek Lidow, Vorsitzender der Entrepreneurship Fakultät, Princeton Universität und Autor von *Startup Leadership and Building on Bedrock*

»Ein smartes und praktisches System, um einflussreiche Kontakte zu motivieren, anderen begeistert von dir und deiner Arbeit zu berichten. Anhand der Kombination von Großzügigkeit, Authentizität, Strategie und dem Herzenswunsch, anderen zu helfen, zeigt Matthew auf, wie Introvertierte das einst ziellose und gefürchtete Networking endlich für sich profitabel und wertvoll machen. Ich habe persönlich erlebt, wie Matthew die Worte in diesem Buch selbst für sich umsetzt. Wenn du all das für dich annimmst, was dieses Buch lehrt, wirst du unternehmerisch wachsen und mit anderen umgehen können wie nie zuvor.«

— Tom Ziglar, CEO von Ziglar, Inc.

»Matthew Pollard steigt auf zu Amerikas Topermutigern von Introvertierten. Indem er sich auf den Stellenwert des Netzwerks aus Sicht der Introvertierten fokussiert, gibt er ihnen Ideen und Strategien an die Hand, um die Extrovertierten jedes Mal um Längen zu schlagen.«

— Jeffrey Gitomer, Autor von *Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen*

»Pollards unterhaltsames und cleveres Buch, wie Introvertierte erfolgreich netzwerken, hat einen versteckten Bonus. Es bietet auch der Managementebene einen Leitfaden, Teams wirklich inklusiv zu gestalten, sodass sowohl Extrovertierte als auch Introvertierte profitieren.«

— Michael C. Bush, globaler CEO von Great Place to Work®

»Eine Pflichtlektüre für alle Berufstätigen! *Der Pfad der Introvertierten zum Networking* widerlegt weitverbreitete Mythen und erklärt, warum gerade Introvertierte perfekt geeignet sind, um bei einem Netzwerktreffen zu glänzen. Matthew zeigt auf, wie du Beziehungen aufbaust, die dein Leben verändern werden!«

— Tom Dekle, Vizepräsident von Digital Sales bei IBM, AA-ISP
Vorstandsmitglied und Preisträger des Inside Sales Lifetime Achievements

»Stell dir vor, du gehst zu einem Netzwerktreffen und weißt genau, mit wem du sprechen wirst, was genau du sagen wirst und wie genau du alles nachbereitest. Stell dir vor, du baust dir ein Netzwerk von sich gegenseitig unterstützenden Kontakten auf, die deine Arbeit lieben und für dich eine Lanze brechen. Lies dieses Buch und setz all das um.«

— Verne Harnish, Gründer von Entrepreneurs' Organization und
Autor von *Scaling Up – Skalieren auch Sie!*

»Wenn du mit einem außergewöhnlichen Portfolio aufwartest, aber zu wenige darauf anspringen, dann ist Pollards Buch genau das Richtige für dich.«

— Mike Michalowicz, Autor von *Profit First: Ein einfaches System, jedwedes Unternehmen von einem kapitalfressenden Monster in eine Geldmaschine zu verwandeln* und *Prio 1 – Die Bedürfnispyramide deines Unternehmens – Mit Fix This Next jederzeit das richtige Problem lösen*

»Als digitaler Marketingprofi weiß ich, wie wichtig es ist, deine Botschaft erst in persönlichen Begegnungen zu prüfen, bevor sie viral geht. Aber als Introvertierter ist mir auch bewusst, wie unerträglich es sein kann, tatsächlich zu einem Netzwerktreffen zu gehen. Pollards brillantes System vereint das Beste von beiden Welten – ein narrensicherer Weg, um strategisch zu netzwerken, während du deine Botschaft treffsicher formulierst.«

— Ryan Deiss, CEO von DigitalMarketer.com

»Ich betone immer wieder, dass sich meine Studenten und Kunden mit kleinen und mittelständischen Unternehmen bei allen geschäftlichen Vorhaben auf Strategien konzentrieren sollen. Wenn es jedoch ums Netzwerken geht, verfolgt man oft die falsche Vorstellung, dass sich alles um die Persönlichkeit dreht. Wenn die eigene Strategie überhaupt erwähnt wird, dann erst ziemlich zum Schluss. Pollard eröffnet hier einen Paradigmenwechsel und zeigt auf, das gewinnbringendes Networking selbst von den stillsten Introvertierten systematisiert und gemeistert werden kann. Dieses Buch hilft dir, mit der wichtigsten Komponente von persönlichem und unternehmerischem Erfolg umzugehen: dem effektiven Netzwerken.«

— Greg Tucker, Landesdirektor von Small Business
Development Centers, Missouri

»Als Introvertierte weiß ich, dass viele von uns nicht mühe-los und authentisch Beziehungen knüpfen können. Pollard bietet eine klare Orientierungshilfe für Introvertierte, die beim Netzwerken neue Meilensteine erreichen wollen.«

— Dorie Clark, Thinkers50 Top Business Thinker, *Harvard-Business-Review*-
Kontributorin und Bestsellerautorin

»Matthew Pollard erteilt praktischen Rat, der durch viele mitreißende Geschichten getragen wird, um Introvertierte auf ihre Stärken hinzuweisen, wenn es um persönliche und berufliche Netzwerke geht. Wenn Networking für dich eine gefürchtete und lästige Pflicht ist, wird Matthew dir nützliche Strategien an die Hand geben, um dir den Zugang zum Networkingprozess zu erleichtern.«

— Nancy Ancowitz, Autorin von *Self-Promotion for Introverts*®

»In diesem erfrischenden und originellen Buch fordert Matthew unsere Voreingenommenheit zu der Frage heraus, was einen erfolgreichen Netzwerker angeblich ausmacht. Es wird ein Klassiker in der Business- und Selbsthilfeliteratur.«

— Judy Robinett, Autorin von *How to Be a Power Connector*
(als bestes Businessbuch des Jahres 2014 von *Inc.* ausgezeichnet und vom *Success Magazine* als Must-Read-Buch betitelt)

»Introvertiert zu sein, kann deine Superkraft sein, besonders wenn du sie zu deinem Vorteil einsetzt. Pollard zeigt dir, wie du beim eigenen Networking in kleinen Schritten die perfekte Kombination von Authentizität und Ehrgeiz erreichst.«

— Tiffani Bova, Global Growth Evangelist bei Salesforce und *Wall-Street-Journal*-Bestsellerautorin von *Growth IQ*

»Als introvertierter Manager in einer anscheinend extrovertierten Welt kenne ich viele der Herausforderungen, die Pollard in seinem Buch *Der Pfad der Introvertierten zum Networking* beschreibt. Durch die realen Beispiele und die schlagkräftigen Hinweise hat dieses Buch mir ermöglicht, Authentizität als Hebel einzusetzen und durch eine klügere Herangehensweise meine Networkingfähigkeiten zu optimieren.«

— Donald Thomas, Vizepräsident und General Manager von Bloomberg Government

»Introvertierten ist bewusst, dass Netzwerken absolut wichtig für eine erfolgreiche Karriere ist, doch sie zögern richtigerweise, dabei einfach wie Extrovertierte zu agieren. Dieses fesselnde Buch basiert auf den eigenen Erfahrungen des Autors, für eigene und die Problemstellungen anderer spezifische Lösungen zu finden, um uns zu zeigen, wie Introvertierte ihre natürlichen Stärken einsetzen können, um bestmöglich zu Netzwerken.«

— Jennifer B. Kahnweiler, PhD, CSP und Bestsellerautorin von *Creating Introvert-Friendly Workplaces* und *The Introverted Leader*

»Dank der hier vermittelten Strategien konnte mein Team den Betrag erhaltener Spenden wesentlich erhöhen, ohne sich unwohl zu fühlen. Lies das Buch, wenn du nach Möglichkeiten suchst, wie dein Team genau die richtigen Konversationen führen und das notwendige Kapital aufbringen kann, um die gesteckten Ziele zu erreichen.«

— Jennifer Stolo, Chapter Präsidentin und CEO der Make-A-Wish-Stiftung.