

Inhalt

Vorwort	V
90 Prozent Ihrer Kontakte sind für den Müll	VI
Inhalt	VII
Einführung	1
Einladung zum Chillen und Diskutieren in den Networking-Lounges	3
Ein besonderer Gastbeitrag	4
Netzwerken oder nicht netzwerken?	5
Drei gute Gründe, Networking bleiben zu lassen	6
Wir drehen durch: Networking-ADHS und Networking-ADS	6
Wir sind das Produkt: Löscht alle Accounts – oder nicht?	7
Ein später Netzwerker: Ein Poet entdeckt Twitter für sich	8
Knowing the right person to ask the right questions	10
Das ist Ihr „Preis“ – der Networking-Nutzen	10
Vor dem Lohn steht der Einsatz	11
Weniger Ego – gemeinsam sind Sie am stärksten	11
Jeder Kontakt ein Kontrakt – träum weiter, Baby	12
Das können Netzwerke konkret leisten	12
Der Return of Investment folgt der Investition	17
Die Networking-Roadmap – sieben Schritte zu starken Netzwerken ..	17
Braucht man eine Netzwerkstrategie?	17
Das Tüpfelchen auf dem i – Evaluation und Feinjustierung	18
Networking bringt nichts? Klar, Sie machen etwas falsch	18
Es fängt mit dem Wollen an	19
Das Märchen, keine Zeit zu haben	20
Bankrotterklärungen	22
Kategorie: Fehlendes Selbstbewusstsein	24
Mentalität ist kein Handicap, sondern eine Tatsache	25
Falsches Networking-Verständnis	26
Networking-Lounge No. I: Berlin, Berlin	27
Gut vernetzt länger und besser leben	39
Networking ist so alt wie die Welt – und die ist klein	40
Die Welt ist klein	40
Die Welt ist ein Dorf: der Village-Effekt	41
Wofür treten wir an? Die Suche nach unserem Warum	42
Welche Werte sind Ihnen wichtig?	42
Ikigai – Iki- was? Noch nie gehört? Dann wird's Zeit !	43
Was Sie über Netzwerke wissen sollten	44
Netzwerke sind keine Hängematten zum Ausruhen	44
Netzwerke sind Festungen mit Ausschlussfunktion	45
Networking-Lounge No. 2: Wissen, Denken und Glaube	48

Wer, wie, was, wo? Appetizer vom Ideenbuffet	61
Bitte kein Schubladendenken – Versuch einer Netzwerkertypologie	62
Geben, Nehmen, Tauschen als Grundmotivation	62
Auf den ersten oder zweiten Blick zu erkennen	62
Persönlichkeitsmodell der vier Farben	64
Wo sind Ihre Fische?	66
Perfekte Beziehungen	66
So finden und erkennen Sie die richtigen 10 Prozent der Kontakte	67
Gute Beobachter punkten doppelt	68
Verbündete sind mehr als gute Bekannte	69
Mach dir Multiplikatoren und Türöffner zum Freund	70
Networking-Lounge No. 3: Die Medien-Profs	71
PowerTools für den Erstkontakt	75
Aufmerksamkeitsanker setzen, um angesprochen zu werden	75
Hilf dir selbst!	76
Wie Sie einen Gesprächspartner für sich einnehmen	77
PowerTool: Adressatengerechte Kommunikation	80
PowerTools für die Beziehungspflege – Stay in touch	82
Bringen Sie Menschen zusammen	82
Zurückweisung: Nimm nichts persönlich	82
Die Macht einer Entschuldigung	83
Kontaktpflege: Fantasie schlägt Kapital	83
Kontaktpflege beginnt mit dem Follow-up	83
Never eat alone und kleine Geschenke erhalten die Freundschaft	84
Ein Loblied auf Newsletter	86
Killt Compliance Networking?	86
Networking-Lounge No. 4: Women talk Business	91
Gemeinsam sind wir stärker	99
Neuer Zusammenhalt	100
So geht Community – Die hippen Kuchen-Gang-Omas mit ihren Lieferopas	102
Networking-Lounge No. 5: Gemeinsam kommen wir besser voran	103
Fachkräftemangel: Sind wir in Not oder fehlt die Fantasie?	112
Hebt den Schatz: Mitarbeiter sind Tripple-Netzwerknoten	113
Der Networking-Masterplan für Führungskräfte – spielen nach neuen Regeln	114
Bau dir ein Team: Werdet ein Team	116
Gemeinsames Erleben für beste Verbindungen	118
Die neue Einsamkeit	118
Essen und trinken hält Leib und Seele zusammen – auch in Betrieben	120
Zusammenarbeit neu gedacht	120
Networking-Lounge No. 6: New Work & Co	125

Hebt den Schatz: Verkannte Chancen sind verborgene Schätz	131
Wettbewerbsfaktor vernetzte Mitarbeiter	132
Wissen ist Macht	132
Künstliche Intelligenz – dein Freund und Helfer?	133
Neue Köpfe, neue Wege	136
Statements zur Nutzung der Netzwerke der Mitarbeiter	136
Vom Segen von Mentoren, Vorbildern, Coaches und Sparrings-partnern	137
Mentoren sind so alt wie die griechischen Göttersagen	138
Mentoring in Unternehmen	140
Mentoren oder Coaches: Was bringt Sie mehr voran?	142
Vorbilder	142
Alumni-Wesen im Aufwind	143
Erfolgsbooster universitäre Alumni-Netzwerke	144
Networking-Lounge No. 7: Die Alumni-Lounge (Teil 1: Verehrte Alma Mater)	145
Erfolgsbooster Corporate-Alumni-Netzwerke	149
Networking-Lounge No. 7: Die Alumni-Lounge (Teil 2: Unternehmensbande)	149
Mittelstand goes Alumni	152
Alumni-Netzwerk weitergedacht	152
Frauen und Business Networking – eine Aufholjagd	153
Unternehmerinnen und andere Führungsfrauen	154
Networking-Lounge No. 8: Die Macherinnen	156
Der Unterstützer der Frauen: Friedensnobelpreisträger	
Muhammad Yunus	163
Statements: Frau, Karriere und Business Networking	163
Social Media – es geht nicht mehr ohne, oder doch?	165
90 Prozent der Social-Media-Kontakte sind für den Müll, doch	
es geht auch anders	166
Zwei Rückzüge – der Stoff zum Nachdenken	169
Sündenbock oder smarter Verführer – Was macht Twitter mit	
uns?	172
Aufmerksamkeitsanker: Tiere als Networker und Influencer	179
Networking-Tipps meiner Networking-Lounge-Gäste	180
Nachwort	187
Herzlichen Dank an mein Netzwerk	189
Autorenprofil	193
Literaturliste	195