

Inhaltsverzeichnis

Teil I Baustein I – Das Grundverständnis

1 Socializing	3
1.1 Socializing – warum es so wichtig ist	4
1.2 Socializing – was es ist und woraus es besteht	8
1.3 Was hat Einfluss auf unsere Socializing-Fähigkeiten?	12
1.3.1 Persönlichkeit und Fähigkeiten	12
1.3.2 Einstellung und innere Haltung	14
1.3.3 Training – Gestalten Sie Ihre Gewohnheiten	16
1.4 Grundvoraussetzung des Socializings: Gehen Sie in Kontakt	18
1.4.1 Wie das „in Kontakt gehen“ leicht wird	19
1.4.2 Distant Socializing	21
1.5 Take-Home-Message	26
Literatur	27

VI Inhaltsverzeichnis

Teil II Baustein II – Wahrnehmung und Wirkung

2 Die Macht des ersten Eindrucks	31
2.1 Einfluss Nr. 1: Ihre nonverbale Wirkung	36
2.1.1 Türöffner „Nonverbales Verhalten“	38
2.1.2 Türöffner „Kleidung“	46
2.2 Einfluss Nr. 2: Ihre paraverbale Wirkung	50
2.3 Einfluss Nr. 3: Ihre verbale Wirkung	52
2.3.1 Verbale Show-Stopper	52
2.3.2 Verbale Türöffner	56
2.3.3 Türöffner „Aktiv Zuhören“	60
2.4 Take-Home-Message	64
Literatur	65
3 Charisma, Sympathie und Attraktivität	73
3.1 Charismatisch sein	74
3.2 Sympathien erzeugen	78
3.2.1 Attraktivität	80
3.2.2 Ähnlichkeit	83
3.2.3 Vertrautheit	88
3.2.4 Assoziation mit Positivem	90
3.3 Take-Home-Message	92
Literatur	93

Teil III Baustein III – Die Kommunikation

4 Die Kunst des Smalltalkens	99
4.1 Was es ist und was es soll	100
4.2 Der Ablauf	101
4.3 Die Gesprächsthemen	105
4.4 Mit Schwierigkeiten umgehen	108
4.5 Take-Home-Message	110

5	Die eigene Position und das eigene Metier erläutern	111
5.1	Der Inhalt: Was ist zu sagen?	114
5.2	Die Art und Weise: Wie ist es zu sagen?	116
5.3	Den anderen nach seinem Metier befragen	122
5.4	Take-Home-Message	127
 Teil IV Baustein IV – Situations-Know-how		
6	Den situativen Rahmen abstecken	131
6.1	Psychologische Bedeutung des Miteinander-Essens	132
6.2	Wirkung des Ambientes	134
6.3	Take-Home-Message	136
	Literatur	137
 7	 Vom souveränen eigenen Auftreten und guten Umgangsformen	 139
7.1	Die Vorbereitung	141
7.1.1	Das Gastgeschenk	142
7.1.2	Wer zahlt?	145
7.2	Der Anfang/das Eintreffen	148
7.2.1	Der Weg nach drinnen: Vom Türaufhalten und Garderobeabnehmen	150
7.2.2	Begrüßung	152
7.2.3	Namen und Titel	155
7.2.4	Umgang mit Visitenkarten	158
7.3	Der Verlauf	161
7.3.1	Seien Sie zuvorkommend!	161
7.3.2	Das Miteinander Anstoßen	163
7.3.3	Den Service rufen	164
7.3.4	Vom Tisch aufstehen	165

VIII Inhaltsverzeichnis

7.3.5	Reklamation – wenn das Essen nicht schmeckt	166
7.3.6	Umgang mit Ungenießbarem und Missgeschicken	167
7.4	Das Ende/Der Abschluss	170
7.4.1	Die Rechnung	171
7.4.2	Das Ende einleiten	172
7.4.3	Der Weg nach draußen – vom Umgang mit Garderobe und Tür	174
7.4.4	Verabschiedung	177
7.4.5	Nachbereitung	178
7.5	Take-Home-Message	179
	Literatur	180
8	Networking betreiben	183
8.1	Wovon Sie als Networker profitieren können	185
8.2	Wie Networking geht	189
8.2.1	Networking – Grundlagen und erste Schritte	190
8.2.2	Networking in den Social Media	196
8.2.3	Die Bange vor dem Networking	199
8.3	Take-Home-Message	201
	Literatur	201
	Stichwortverzeichnis	203