

INHALT

Vorwort zur zweiten Auflage	9
Vorwort zur ersten Auflage	13
Literatur	25
1 Einmal Politik und zurück:	
Lektionen aus dem politischen Alltag	27
Das Startup-Prinzip	30
Rhetorik – Eine moderne Tugend	31
Die zentrale Rolle der Mentoren und Vorbilder	34
2 Ich netzwerke, also bin ich ... und wenn ja, wie viele?	39
Sage mir, wer in deinem Netzwerk ist, und ich sage dir, wer du bist	39
Schaffe dir ein Netzwerk aus Talenten	41
Neide nicht, schaffe dir Vorbilder	43
Probieren geht über studieren	44
Perfektion ist die Karrierebremse	46
Literatur	52
3 Ein gesundes Maß an Selbstüberschätzung:	
Warum Bescheidenheit nicht zum Erfolg führt ..	53
Warum tun wir uns mit Erfolgsgeschichten so schwer?	53
Was ist ein Elevator Pitch und wie setzt du ihn ein? ..	56
Man nehme: Eine gesunde Portion Selbstüberschätzung	58
Literatur	62

4 Werde sichtbar! Oder: Warum es sich lohnt, Corporate Influencer*in zu werden	63
Was sind Corporate Influencer*innen?	63
Warum du Corporate Influencer*in werden solltest	65
Über den Mut, sichtbar zu sein	69
Von der Theorie zur Praxis:	
So wirst du Corporate Influencer*in	72
5 Netzwerke und Macht: Warum Netzwerken eine Führungskompetenz der Zukunft ist	79
Netzwerke der Macht und warum wir uns beim Netzwerken gut fühlen sollten	79
»Die meisten Manager sind schlechte Netzwerker«	82
Warum CEOs die Social Media nutzen sollten und vor allem, wie	83
Keine Sorge: Wer Visionen hat, muss nicht mehr zum Arzt gehen	88
Literatur	92
6 Netzwerktypen, wie du sie erkennst und was du von Ihnen lernen kannst	93
Netzwerktypen und wie du sie erkennst – eine Gebrauchsanleitung	93
7 Treffen sich zwei Männer an der Bar – Networking und Diversität	109
Ein Update ist dringend notwendig	109
Der Unterschied macht den Unterschied: Diversität bringt Vorteile	111
Wer kann besser netzwerken: Männer oder Frauen? ..	113
Literatur	119
8 Stammtisch 4.0 – So funktioniert Community-Management im digitalen Zeitalter	121
Eine Community braucht Gesichter	122
Warum Netzwerke und Communitys der Schlüssel zu New Work sind	129
9 1000 Xing-Kontakte – Der Olymp des kleinen Mannes	131
»Und, wie viele Kontakte hast Du bei Xing?«	133

Klasse statt Masse: So findest du die »richtigen«	
Kontakte	135
Literatur	142
10 Visitenkartenroulette ... und was es stattdessen braucht	143
Die Spielregeln – Und warum es wichtig ist, sie zu brechen	143
Tipps für eine klare Kommunikation	148
Über die Kunst, ein Gespräch zu beenden	152
11 Wie ticken digitale Netzwerke und welche sind wichtig?	155
Die wichtigsten digitalen Netzwerke	156
Was sagst du zu meinem Post von heute Nacht?	162
Social Networking ist nicht gleich Social Selling	165
Wie geht man mit schlechtem Feedback oder einem Shitstorm um?	166
Trennung von beruflich und privat	168
12 Introvertiert ist der neue Türöffner	169
Never lunch alone	170
Warum Introvertierte die besseren Gesprächspartner*innen sind	171
Warum Introvertiertheit keine Ausrede ist	174
Warum Introvertierte unbedingt mit dem Netzwerken anfangen sollten	176
Literatur	178
13 Hinfallen, aufstehen, weitermachen.	
Vom positiven Umgang mit Fehlern	179
Erfolge und Misserfolge – Eine Problemgeschichte	179
Sichtbar zu sein heißt, angreifbar zu sein	181
Held*innen dürfen auch mal scheitern	182
Bereite dich auf das Schlimmste vor	184
14 Netzwerken braucht Vertrauen. Wie man mit enttäuschtem Vertrauen und Neid umgeht	191
Warum es ohne Vertrauen nicht geht	191
Ein weiterer Gegenspieler des Vertrauens: Neid	197

15 Internationales Netzwerken und Interkulturelles Netzwerken	201
Eine vernetzte Welt ohne Landesgrenzen und ohne Berührungsängste?	201
Offenheit, Vertrauen und gemeinsame Ziele	207
Grundlagen für interkulturelles Netzwerken	209
Literatur	213
16 Netzwerken ist die neue Rente	215
Vernetzung als Weiterentwicklungsforum	215
Die Generation Empowerment	219
Warum man erst in einer Notsituation weiß, ob das eigene Netzwerk funktioniert	221
17 Die 10 Gebote des Netzwerks	225
Das erste Gebot: Dabei sein ist alles	226
Das dritte Gebot: Klasse geht über Masse	226
Das vierte Gebot: Inhalt vor Position	227
Das fünfte Gebot: Vermeide das »Auf-jeden-Fall-Prinzip«	228
Das sechste Gebot: Man nehme eine gesunde Portion Selbstüberschätzung	229
Das siebte Gebot: Ehrlichkeit und Echtheit siegen	229
Das achte Gebot: Networking ist Langlauf, kein Sprint	230
Das neunte Gebot: Gehe niemals allein essen, aber immer allein auf Networking-Veranstaltungen	231
Das zehnte Gebot: Geben ist wichtiger als Nehmen	231
18 Zwei Interviews	233
Interview mit Brigitte Zypries	233
Interview mit Frank Behrendt	241
19 Die 10 häufigsten Fragen zum Thema Networking	253
Register	263