

# INHALT

<b>Vorwort zur zweiten Auflage</b> .....	9
<b>Vorwort zur ersten Auflage</b> .....	13
Literatur .....	25
<b>1 Einmal Politik und zurück:</b>	
<b>Lektionen aus dem politischen Alltag</b> .....	27
Das Startup-Prinzip .....	30
Rhetorik – Eine moderne Tugend .....	31
Die zentrale Rolle der Mentoren und Vorbilder .....	34
<b>2 Ich netzwerke, also bin ich ...</b>	
<b>und wenn ja, wie viele?</b> .....	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 <i>die</i> Karrierebremse .....	46
Literatur .....	52
<b>3 Ein gesundes Maß an Selbstüberschätzung:</b>	
<b>Warum Bescheidenheit nicht zum Erfolg führt</b> ...	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

<b>4</b>	<b>Werde sichtbar! Oder: Warum es sich lohnt, Corporate Influencer*In zu werden</b>	<b>63</b>
	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
<b>5</b>	<b>Netzwerke und Macht: Warum Netzwerken eine Führungskompetenz der Zukunft ist</b>	<b>79</b>
	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
<b>6</b>	<b>Netzwerktypen, wie du sie erkennst und was du von ihnen lernen kannst</b>	<b>93</b>
	Netzwerktypen und wie du sie erkennst – eine Gebrauchsanleitung	93
<b>7</b>	<b>Treffen sich zwei Männer an der Bar – Networking und Diversität</b>	<b>109</b>
	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
<b>8</b>	<b>Stammtisch 4.0 – So funktioniert Community- Management im digitalen Zeitalter</b>	<b>121</b>
	Eine Community braucht Gesichter	122
	Warum Netzwerke und Communitys der Schlüssel zu New Work sind	129
<b>9</b>	<b>1000 Xing-Kontakte – Der Olymp des kleinen Mannes</b>	<b>131</b>
	»Und, wie viele Kontakte hast Du bei Xing?«	133

	Klasse statt Masse: So findest du die »richtigen«	
	Kontakte .....	135
	Literatur .....	142
<b>10</b>	<b>Visitenkartenroulette ... und was es stattdessen braucht</b> .....	<b>143</b>
	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
<b>11</b>	<b>Wie ticken digitale Netzwerke und welche sind wichtig?</b> .....	<b>155</b>
	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
<b>12</b>	<b>Introvertiert ist der neue Türöffner</b> .....	<b>169</b>
	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
<b>13</b>	<b>Hinfallen, aufstehen, weitermachen.</b>	
	<b>Vom positiven Umgang mit Fehlern</b> .....	<b>179</b>
	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
<b>14</b>	<b>Netzwerken braucht Vertrauen. Wie man mit enttäuschem Vertrauen und Neid umgeht</b> .....	<b>191</b>
	Warum es ohne Vertrauen nicht geht .....	191
	Ein weiterer Gegenspieler des Vertrauens: Neid .....	197

<b>15 Internationales Netzwerken und interkulturelles Netzwerken</b>	201
Eine vernetzte Welt ohne Landesgrenzen und ohne Berührungssängste?	201
Offenheit, Vertrauen und gemeinsame Ziele	207
Grundlagen für interkulturelles Netzwerken	209
Literatur	213
<b>16 Netzwerken ist die neue Rente</b>	215
Vernetzung als Weiterentwicklungsforum	215
Die Generation Empowerment	219
Warum man erst in einer Notsituation weiß, ob das eigene Netzwerk funktioniert	221
<b>17 Die 10 Gebote des Netzwerkers</b>	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
<b>18 Zwei Interviews</b>	233
Interview mit Brigitte Zypries	233
Interview mit Frank Behrendt	241
<b>19 Die 10 häufigsten Fragen zum Thema Networking</b>	253
<b>Register</b>	263