

Inhaltsverzeichnis

Über die Autorin	9
Danksagung	9
<i>Einführung</i>	21
Über dieses Buch	21
Konventionen in diesem Buch	22
Törichte Annahmen über den Leser	22
Wie dieses Buch aufgebaut ist	23
Teil I: Netzwerke verstehen	23
Teil II: Die Psychologie des Netzwerkens	23
Teil III: Voraussetzungen für erfolgreiches Netzwerken	24
Teil IV: Willkommen in der virtuellen Netzwerkwelt	24
Teil V: Netzwerken live und in Farbe	24
Teil VI: Besondere Netzwerke	24
Teil VII: Der Top-Ten-Teil	25
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	25
Wie es weitergeht	25
<i>Teil I</i>	
<i>Netzwerke verstehen</i>	27
<i>Kapitel 1</i>	
<i>Des Netzwerks Kern</i>	29
Netzwerken – was soll das denn sein?	29
Formelle und informelle Organisation	31
Netzwerkarten, die Ihnen begegnen können	31
Der Weg zum Netz ...	34
... und was Sie am Ende davon haben	35
<i>Kapitel 2</i>	
<i>Von Knoten und Kanten</i>	37
Auf versponnenen Pfaden	37
Wie Netzwerkelemente zusammenwirken	39

Berufliche Netzwerke knüpfen für Dummies

Das Who is who ...	40
Karlichen Müller	41
Reine Chefsache	41
Über den Wolken ...	42
Das große Ganze – Unternehmen	43
Rädchen im Getriebe	44
Wer will das haben?	44
... und wer mit wem was tut	45
Was ein Netzwerk kann und was nicht	46

Kapitel 3

Lebenssituationen und Netzwerke **49**

Wieso? Ich hab doch eine Stelle!	49
Netzwerken für Selbstständige und Freiberufler	51
Was alle wollen	52
Netzwerke statt Werbung	53
Als Unternehmen Netzwerke nutzen	54
Was für alle Unternehmer wichtig ist	54
Mitarbeiter und Netzwerke	55
Mit Netzwerken Kunden erreichen	55
Engagement nach der Ausbildung oder aus der Arbeitslosigkeit	56
Netzwerken für Gleichgesinnte	59
Soziales Engagement	60
Freizeit und Karriere	60

Teil II

Die Psychologie des Netzwerkens **61**

Kapitel 4

Reden ist Silber ... **63**

Was geschieht, wenn wir kommunizieren?	63
Worüber man redet	68
Der Small Talk	68
Vertiefende Gespräche	70
Kommunikationskultur	70
Körpersprache	71
Fragen und Antworten	71

Gespräch oder Streit	72
Sich abgrenzen	72

Kapitel 5

***Das ist doch was für Extrovertierte* 73**

Welchen Unterschied macht der Typ?	73
Der Netzwerker als Menschentypus	75
Eine kleine Typologie der Netzwerker	76
Der Macher	79
Der Star	80
Der Umgänger	81
Der Analytiker	82
Welcher Netzwerkertyp sind Sie?	84

Teil III

***Voraussetzungen für erfolgreiches Netzwerken* 85**

Kapitel 6

***Von Zielen, Strategien und Plänen* 87**

Schöne Aussichten	87
Ziele formulieren	88
Die eigenen Ziele herausfinden	89
Der Weg ist das Ziel	94
Was ist eigentlich eine Strategie?	94
Die taktische Ebene	95
Der Faktor Zeit	97
Orientierungszeit	98
Zeit im Netzwerk	98
Zeit zur Nachbereitung	99

Kapitel 7

***Ihr persönlicher Netzwerk-Grundstock* 101**

Startpunkt: Bestandsaufnahme	101
Wen kenne ich?	101
Wen kannte ich einmal?	104

Berufliche Netzwerke knüpfen für Dummies

Die Guten ins Töpfchen ...	104
Aktive oder inaktive Kontakte	105
VIPs – Very Important Persons	105
A-, B- und C-Kontakte	106
Pflege und Wiederbelebung von Kontakten	107
Mit Grußkarten erfreuen	108
Telefonate richtig einsetzen	109
Mailings und Newsletter versenden	110
Long time ago ...	112

Kapitel 8

Das notwendige Handwerkszeug **113**

Mit Material und Methode	113
Der Klassiker: Visitenkarten	114
Mehr aus dem Printbereich	117
Elektronische Informationen	119
Mit System zum Erfolg	121
Kontaktorganisation	121
Terminorganisation	124

Teil IV

Willkommen in der virtuellen Netzwerkwelt **129**

Kapitel 9

Die Wa(h)re Information **131**

Wer sind Sie im WWW?	131
Suchen Sie mal	132
Woher wissen die das?	133
Was gehört in Ihr Profil?	136
Schlecht sind immer nur die anderen	137

Kapitel 10

Der (virtuelle) Ort des Geschehens **139**

Business-Netzwerke – Kontakte auf Knopfdruck	139
XING	140

LinkedIn	151
Andere Geschäftsnetzwerke	154
Private soziale Netzwerke geschäftlich nutzen	155
Twitter	155
Facebook	157
Die anderen	159
Netzwerken in Jobportalen	160
Kapitel 11	
<i>Dabei sein ist alles: Passiv im Netz</i>	163
Ganz für sich: Nur mal gucken	163
In bester Gesellschaft: Gruppen und Foren	165
Im Abo: Newsletter und andere Nachrichten	166
Newsletter	166
RSS-Feed	167
Kapitel 12	
<i>Aus dem Vollen schöpfen: Online-Netzwerke aktiv nutzen</i>	169
Aller Anfang ist XING	169
Kontakte anbahnen	170
Kontakte pflegen	171
Nützliche Gruppenbeiträge verfassen	173
Anknüpfungspunkte zum realen Leben	174
Ich bin ein Experte – und Sie?	175
Andere Möglichkeiten, sich zu profilieren	176
Bewertungs- und Empfehlungsportale	176
Jobportale zum Netzwerken nutzen	177
Warum in die Ferne schweifen: Das Intranet nutzen	178
Teil V	
<i>Netzwerken live und in Farbe</i>	179
Kapitel 13	
<i>Verstecken gilt nicht: Der Sprung in die wirkliche Welt</i>	181
Was die wahre Welt ausmacht	182
Zeigen Sie Präsenz	182

Berufliche Netzwerke knüpfen für Dummies

Interaktionen in der wirklichen Welt	184
Beziehungen angemessen aufbauen	184
Von kleinen Fingern und der ganzen Hand	187
Wie mit Annäherungen umgehen?	187
Welches Netzwerk ist geeignet?	188
Das Netzwerk passend zur Lebenssituation	189
Das Netzwerk passend zum Typ	192
Das Netzwerk passend zum Ziel	194

Kapitel 14

Etikette und Werte **195**

Knigge reloaded	195
Das kleine Einmaleins der Umgangsformen	196
Grundlegende Verhaltensweisen	197
Rituale in geschäftlichen Zusammenhängen	200
Werte und werte Mitstreiter	202
Was sind Werte?	203
Wann werden Werte wichtig?	203

Kapitel 15

Der 1:1-Kontakt **207**

Anlässe für direkten Kontakt	207
Firmeninterne Besprechungen	207
Als Unternehmer Kunden oder Lieferanten treffen	208
Politik und Lobbyarbeit	209
Der Rahmen zum Gespräch	209
Frühstück, Mittagessen, Kaffee oder Dinner?	210
Der passende Ort	211
Privat oder zu privat?	213
Vom Small Talk zum Tachelesreden	214

Kapitel 16

Veranstaltungen besuchen **215**

Quo vadis – welche Veranstaltungen bieten was?	215
Veranstaltungsarten	216
Veranstaltungszwecke	221
Veranstaltungsauswahl	223

Die Pflicht: Veranstaltungen besuchen	224
Das formale Drumherum	225
Einer von vielen sein	228
Primus sein: Treten Sie als Gast auf	232
Die Kür: Veranstaltungen organisieren	235
Am Anfang war ein Plan	235
Es werde Licht	237
Die Guten ins Töpfchen ...	238

Teil VI

Besondere Netzwerke **239**

Kapitel 17

Branchen- und berufsspezifische Netzwerke **241**

Netzwerke für Gewerbetreibende	241
Warenwirtschaft in Industrie und Handel	242
Bauen und basteln: Vernetztes Handwerk	245
Dienste im Netz leisten	245
Als Gastgeber gut dastehen	247
Gesammelte Neugier: Naturwissenschaft und Forschung	248
Netzwerke für Freiberufler	249
Die Heiler	249
Die Schaffer	251
Die Gesetzestreuern	251
Die Kreativen	252
Wissensvermittler	254

Kapitel 18

Netzwerke für (zukünftigen) Lohn und Brot **255**

Arbeitnehmer – vereinigt euch!	255
Gewerkschaften	256
Informationsnetze	256
(Noch) Kein Job und trotzdem Netzwerken	256
Netzwerkgelegenheiten für Berufseinsteiger	257
Schneller aus der Arbeitslosigkeit durch Netzwerken	258

Kapitel 19

Frauenpower 261

Übergeordnete Frauennetzwerke	261
Frauennetzwerke für Führungskräfte	262
Fach- und berufsbezogene Frauennetzwerke	263
Netzwerke für Frauen in bestimmten Berufsgruppen	263
Netzwerke für Akademikerinnen und Wissenschaftlerinnen	264
Politische und kirchliche Frauenorganisationen	265
Frauengruppen der Parteien	265
Frauen und Religion	266

Kapitel 20

Netzwerke für Minderheiten 267

Die Wirtschaftskraft der Homosexuellen	267
Arbeiten in fremder Kultur: Migrantennetze	268
Netzwerken mit Handicap	269
Weitere Besonderheiten	270

Teil VII

Der Top-Ten-Teil 271

Kapitel 21

Zehn Gründe, mit dem Netzwerken zu beginnen 273

Interessante Menschen kennenlernen	273
Informationen sammeln	273
Schnelleren Zugang zu Dienstleistern schaffen	274
Geschäftspartner finden	274
Kunden besser betreuen	274
Ihren Bekanntheitsgrad steigern	275
Ihren guten Ruf pflegen	275
Win-win-Situationen schaffen	275
In schlechten Zeit eine Absicherung haben	276
Spaß!	276

Kapitel 22

***Zehn Überlegungen zum Aufbau Ihres Netzwerks* 277**

Wen kennen Sie schon?	277
In welchen Netzwerken sind Sie bereits?	277
Was wollen Sie erreichen?	277
Wie sieht's mit dem Budget aus?	278
Welcher Typ sind Sie?	278
Welche persönlichen Interessen können hilfreich sein?	278
Womit wollen Sie anfangen?	279
Welches Material haben Sie und welches fehlt?	279
Welche Netzwerke kommen infrage?	279
Haben Sie einen Plan?	279

Kapitel 23

***Zehn Grundregeln, um in Netzwerken nicht anzuecken* 281**

Grundsätzliches zum Miteinander in Netzwerken	281
Respekt zeigen	281
Verbündete berücksichtigen	282
Informationen teilen	282
Verantwortung übernehmen	282
Online-Etikette und -Fallen	282
Zurückhaltung üben	283
Transparenz bieten	283
Reaktionsgeschwindigkeit prüfen	283
Verhalten bei persönlichen Treffen	283
Umgangsformen einhalten	284
Small Talk betreiben	284
Authentisch auftreten	284

Anhang A

285

Die Sozialen: Internationale Service-Clubs	285
Die Exklusiven	288
Führungskräfte und Unternehmer	291
Junges Gemüse	293
Regionale Netzwerke	294
Marketing- und Empfehlungsnetzwerke	297

Stichwortverzeichnis

299