

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	11
<b>1 Die Vorbereitung: Routenplanung</b> .....	13
1.1 Check-up: Der Einstiegstest .....	14
1.2 Was ist Networking? .....	17
1.3 Ihre Ausrüstung: Was bringen Sie mit? .....	19
1.3.1 Kompetenzen .....	19
1.3.2 Erfahrung .....	26
1.3.3 Persönlichkeit .....	27
1.3.4 Vorhandene Kontakte, Netze und Ankerpunkte .....	31
1.4 Special: Kompetenzen von Studenten und Berufsstartern .....	34
<b>2 Endlich unterwegs: Wir gehen auf Tour</b> .....	35
2.1 Die Networking-Landkarte .....	35
2.1.1 Soziale Netzwerke .....	36
2.1.2 Special: Networking Generation Y .....	42
2.1.3 Wissenschaftliche Gesellschaften .....	44
2.1.4 Überfachliches Engagement an der Hochschule .....	46
2.1.5 Alumni-Netzwerke .....	48
2.1.6 Mentoringprogramme .....	50
2.1.7 Netzwerken in der Weiterbildung .....	52
2.1.8 Berufsverbände .....	54
2.1.9 Die Stimme der jungen Wirtschaft – Die Wirtschaftsjunoren ..	57
2.1.10 Messen und Events .....	58
2.1.11 Rotary und Co. ....	61
2.1.12 Frauennetzwerke .....	63
2.1.13 Netzwerke im Top-Management .....	67
2.1.14 Special: Netzwerken im Ehrenamt .....	69
2.2 Analyse: Welche Netzwerke passen zu mir? .....	73
2.2.1 Für welche Zwecke wie netzwerken? .....	74
2.2.2 Eigene Netzwerke gründen .....	75
2.2.3 Der Einstieg ins Networking .....	76
<b>3 Reisebegleiter gewinnen: So funktioniert Networking</b> .....	77
3.1 Wie Menschen ticken .....	77
3.1.1 Die Maslow'sche Bedürfnispyramide .....	77
3.1.2 Menschen für sich gewinnen .....	80
3.1.3 Werte, Tugenden und Umgangsformen .....	82

3.1.4	Kommunikation: den anderen richtig verstehen	84
3.1.5	Der kleine Unterschied zwischen Männern und Frauen	87
3.2	Gelungenes Selbstmarketing	89
3.2.1	Was macht beruflichen Erfolg aus?	89
3.2.2	Sich authentisch selbst darstellen	95
3.2.3	Auf einen Blick: Marketing in eigener Sache	98
3.3	Menschen ansprechen	98
3.3.1	Smalltalk: das kleine Gespräch	101
3.3.2	Den richtigen Ton treffen	107
3.3.3	Die richtige Sprache wählen	108
3.3.4	Der Elevator-Pitch	112
3.3.5	Kontakteknüpfen auf Fachmessen	113
3.3.6	Kontakt am Telefon: mit der Stimme lächeln	114
3.3.7	Special: Alltag einer Journalistin	116
3.3.8	Druckfrei: nicht die Pistole auf die Brust setzen	117
3.4	Kontakte halten und pflegen	118
3.4.1	Den Kunden kennen: wie Unternehmen Beziehungen aufbauen	120
3.4.2	Wissen über das eigene Netzwerk	122
3.4.3	Liefen statt fordern: kleine Gesten, große Wirkung	123
3.4.4	Erfolge gemeinsam feiern	127
3.5	Alte Verbindungen neu beleben	127
3.5.1	Menschen wiederfinden	128
3.5.2	Ansatzpunkte für die Wiederannäherung	129
<b>4</b>	<b>Sichere Navigation: Umgang mit Menschen im Joballtag</b>	<b>135</b>
4.1	Auf Jobsuche oder wie werde ich weiterempfohlen?	135
4.1.1	Gemeinsame Erfahrungen und Empfehlungen	136
4.1.2	Kontaktanbahnung auf Messen	140
4.1.3	Personalberater und Personaldienstleister	141
4.1.4	Risiko am offenen Markt	142
4.1.5	Netzwerken und Jobsuche	143
4.2	Neu im Job: Wie werde ich Teil des Teams?	145
4.2.1	Die ersten Eindrücke zählen	145
4.2.2	Spielregeln beachten	147
4.3	Neu als Chef: die Führungsrolle füllen	151
4.4	Den Job kündigen, aber richtig	155
4.4.1	Das Arbeitszeugnis	155
4.4.2	Der Ausstand	156
4.4.3	Kommunikation und Kontaktpflege	156

4.5	Umgang mit kritischen Situationen .....	157
4.5.1	Konflikte offen ansprechen .....	157
4.5.2	Nein sagen will gelernt sein .....	158
4.5.3	Typische Reibungspunkte und Tipps zur Lösung .....	159
<b>5</b>	<b>Grenzen setzen und Netzwerke verlassen .....</b>	<b>161</b>
5.1	Compliance: Regeln und ethische Standards .....	161
5.2	Der saubere Ausstieg .....	164
	<b>Debriefing und Abschlusstest .....</b>	<b>169</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>177</b>
	<b>Die Autorin .....</b>	<b>179</b>
	<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>181</b>