

Uwe Scheler

Erfolgsfaktor Networking

**Mit Beziehungsintelligenz
die richtigen Kontakte knüpfen,
pflegen und nutzen**

Mit Illustrationen von
Fietse Nowitzki

**Campus Verlag
Frankfurt/New York**

Inhalt

Vorwort

1. Warum Networking und Beziehungs- intelligenz für Sie wichtig sind	10
i	
2. Netzwerke sozialer Beziehungen	17
Was Networking ist	18
Die sechs Elemente des Networking	22
Was ist Beziehungsintelligenz?	27
Wie sich Networking auswirkt	32
Institutionelle Netzwerke damals und heute	37
Persönliche Netzwerke: Ihr Beziehungsmanagement für morgen	42
Networking online	44
3. Was Sie für Ihr Networking benötigen	47
Die »Karten«: Visitenkarten und Business-Cards	48
Das Konzept des persönlichen Adressbuchs	55
Ihre Kontaktnotizen	64
Telefon, Handy, Fax und E-Mail	69

4. Entwerfen Sie Ihre eigene Networking-Strategie	89
Die Größe Ihres Netzwerkes.	90
Welche Ziele haben Sie?	96
Der Zeitaufwand für Ihr erfolgreiches Networking.	103
Networking für Introvertierte und Extrovertierte.	108
 5. Networking in Reinkultur: Ihr persönliches Netzwerk sozialer Beziehungen	 116
Beginnen Sie mit Ihren Verwandten und Bekannten.	117
Neue Menschen treffen und Kontakte knüpfen:	
Die ersten vier Minuten.	125
Die zweiten vier Minuten.	132
So bereiten Sie sich auf Kontakte vor.	139
Orte und Gelegenheiten für Kontakte.	146
Mögen Sie Small Talk?	153
 6. So geht's weiter: Networking in Aktion	 162
Die gezielte Kontaktsuche.	163
Wenn Sie schüchtern sind: Ihr Kontakttraining.	169
So pflegen Sie Ihre Kontakte.	176
So nutzen Sie das Telefon und schreiben	
erfolgreich Briefe, Faxe und E-Mails.	182
Gelungene Einladungen.	197
Verabreden Sie sich zu einem Treffen.	205
Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft.	208

7. Das Netzwerk für Ihren Erfolg 214

Wie der Erfolgsfaktor Networking wirkt	214
Networking plus Erfolgsintelligenz führen zum Ziel.	223
Gliedern Sie Ihr persönliches Netzwerk.	230
An institutionellen Netzwerken teilnehmen.	240
So finden Sie Ihr institutionelles Netzwerk.	241

8. Aus Kontakten werden Beziehungen 246

Was macht Sie für andere Menschen interessant?.	247
Das Gespräch zu einem Erlebnis machen.	253
Danke sagen.	259
Vorbilder, Coaches und Mentoren.	261

9. Zwölf wichtige Regeln für Ihr Networking 269

Anhang: Informationen, die weiterhelfen 273

Bücher.	273
Internet.	275
Seminare und Coaching zum Buch.	278