

SPIS TREŚCI

Człowiek wśród wizytówek	5
Uwolnij swój umysł	9
Czym jest networking?	9
Najczęstsze nieporozumienia związane z networkingiem	13
Uprzedzenia na bok	17
Myśl pozytywnie	18
Zaprojektuj swoją sieć kontaktów	23
Zapanuj nad swoją przyszłością	23
Cele	24
Sieć kontaktów	26
Kontakty indywidualne	26
Kontakty grupowe	26
Kręgi znajomych	27
Wielkość sieci kontaktów	29
Stopniowanie znajomości ze względu na ich charakter i skuteczność	31
Stopniowanie znajomości pod kątem ról w naszej sieci	33
Zaufanie	35
Zaufania można nauczyć	36
NIE celom krótkookresowym	37
Osobista marka	37
Otwarte, pozytywne i konsekwentne nastawienie do innych	40
Podstawowe techniki networkingowe	49
Zrozumieć networking	49
Charakter spotkań	49
Wewnętrzne nastawienie	50
Networking po polsku	52

Udane spotkanie	53
Nastawienie	53
Wejście	54
Przed rozmową	54
Rozpoczęcie rozmowy	55
Pułapki na przyjęciu	56
Daj się zauważyć	59
Sztuka słuchania	63
Najczęstsze błędy	65
Komunikacja	67
Zapamiętywanie nazwisk	67
Czym się zajmujesz – błyskotliwa definicja	70
Definicja naszego zajęcia – talenty i umiejętności	70
Krótkie historie własnych sukcesów	73
Jaki będzie temat naszej rozmowy?	75
Koniec rozmowy początkiem kontaktu	77
Kontynuacja kontaktu	78
Jak przyjmować wyrazy wdzięczności?	78
Mistrzowie networkingu	81
Anna Bugalska	81
Borys Czerniejewski	83
Dorota Dąbrowska	87
Piotr Fuglewicz	88
Daria Gołębiowska-Tataj	90
Katarzyna Gontarczyk	91
Robert Krool	93
Katarzyna Łasak	95
Paweł Rabiej	98
Jacek Santorski	99
Paweł Sopkowski	101
Różnice kulturowe a zachowania w biznesie	103
Literatura	105
Ciekawe adresy	107