

TEIL 1 • DIE GEISTIGE HALTUNG

- | | | |
|----------|------------------------------------|-----------|
| 1 | Werden Sie Mitglied im Club | 9 |
| 2 | Nicht aufrechnen | 25 |
| 3 | Wie lautet Ihre Mission? | 37 |

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: BILL CLINTON

- | | | |
|----------|--|-----------|
| 4 | Bauen Sie es auf, bevor Sie es brauchen | 63 |
| 5 | Das Genie der Unverfrorenheit | 71 |
| 6 | Die Networking-Nervensäge | 83 |

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: KATHARINE GRAHAM

TEIL 2 • FÄHIGKEITEN

- | | | |
|-----------|--|------------|
| 7 | Machen Sie Ihre Hausaufgaben | 97 |
| 8 | Namen sammeln | 105 |
| 9 | Blindanrufe – nur mit offenen Augen | 113 |
| 10 | Der kunstgerechte Umgang mit dem Torwächter | 123 |
| 11 | Geh nie alleine essen | 133 |
| 12 | Teile deine Leidenschaften mit anderen | 141 |
| 13 | Nachhaken oder scheitern | 149 |
| 14 | Werden Sie zum Konferenz-Kommando | 155 |
| 15 | Connections zu Connectors | 179 |

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: PAUL REVERE

- | | | |
|-----------|--------------------------------|------------|
| 16 | Seinen Kreis erweitern | 193 |
| 17 | Die Kunst des Plauderns | 199 |

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: DALE CARNEGIE

TEIL 3 • MACHEN SIE VERBINDUNGEN ZU VERBÜNDETEN

18 Gesundheit, Vermögen und Kinder 221

19 „Social Arbitrage“ 233

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: VERON JORDAN

20 Klingeln – und zwar ständig 247

21 Anker Gäste finden und füttern 259

TEIL 4 • HOCH SPIELEN UND ZURÜCKGEBEN

22 Seien Sie interessant 275

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: DALAI LAMA

23 Bauen Sie Ihre eigene Marke auf 303

24 Verbreiten Sie Ihre Marke 313

25 Die Sache mit dem Schreiben 333

26 In die Nähe der Macht gelangen 339

27 Erst aufbauen – Die Leute kommen dann schon 353

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: BENJAMIN FRANKLIN

28 Nicht überheblich werden 367

29 Finden Sie Mentoren, finden Sie Schützlinge –
und noch einmal von vorn 375

PORTRÄTS GROSSER „CONNECTORS“: ELEANOR ROOSEVELT

30 Ausgleich gleich Unsinn 393

31 Willkommen im „verbundenen“ Zeitalter 399