

Netzwerken – so geht's

STELLENSUCHE Persönliche Kontakte sind das A und O

Nach einer Erhebung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung wird fast ein Drittel der Stellen über persönliche Kontakte besetzt. Netzwerke – das Aufbauen und Pflegen von persönlichen und beruflichen Kontakten – wird deshalb bei der Stellensuche zunehmend wichtiger. Die Outplacement-Berater Birgit Ledderhos und Thomas Gresch geben Tipps:

Das persönliche Netzwerk kann als Botschafter für den Stellensuchenden aktiv werden und wertvolle Hinweise auf potentielle Arbeitgeber liefern. Oft erhalten diese Kontakte Kenntnis von freien Stellen, bevor sie ausgeschrieben werden. Auch schätzen viele Arbeitgeber inzwischen den Wert einer persönlichen Empfehlung. In folgenden Schritten lässt sich das eigene Netzwerk gezielt nutzen:

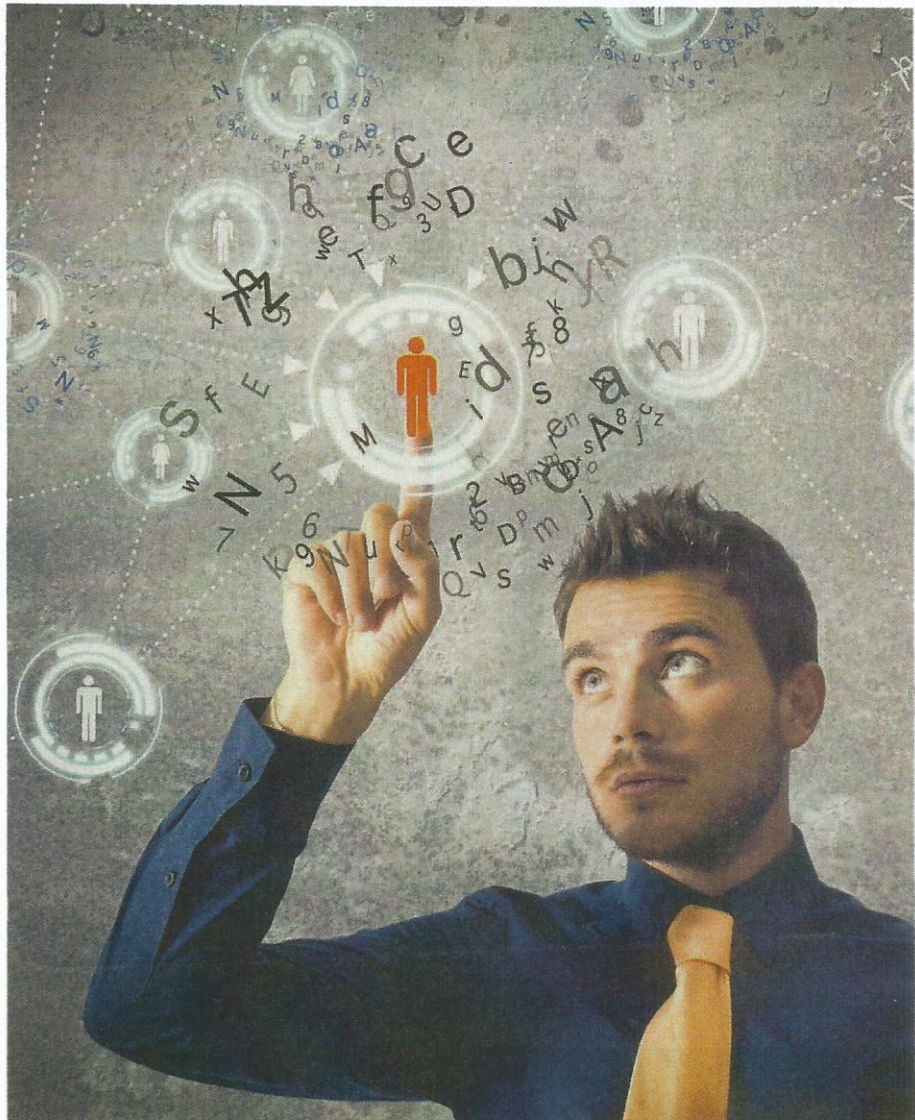
Systematische Erfassung der Netzwerkkontakte: Freunde, Bekannte, Vereinsmitglieder, Schulkameraden, frühere Geschäftskontakte, Arbeitskollegen und Vorgesetzte.

Sortieren der Kontakte hinsichtlich ihrer Möglichkeiten und ihrer Einflussnahme bei einer Stellensuche.

Individuelle Ansprache der jeweiligen Kontakte: Im Freundes- und Bekanntenkreis zum Beispiel genügt ein allgemeiner Austausch über den beruflichen Werdegang, die Wechselmotivation und die neue berufliche Zielsetzung. Sollten aber Kontakte zu einem „Personalentscheider“ in einem Zielunternehmen oder einer Person in dessen Umfeld bestehen, sind ein Lebenslauf und Kompetenzprofil die persönlichen Marketing-Unterlagen.

Formale Netzwerke wie Vereine, Fach- und Interessenverbände sowie Business-Netzwerke haben oft nur eingeschränkter Zugang. Ein Mitglied zu sein, ist jedoch noch keine Garantie für Erfolg. Viele Anfänger im Netzwerken gehen voller Hoffnung auf einflussreiche Kontakte zu Veranstaltungen und kommen danach frustriert nach Hause.

Wer weiter empfohlen werden will, muss neben Kontaktfreudigkeit und Offenheit auch viel Geduld mitbringen und die folgenden Grundregeln des Netzwerkens beachten:



Netzwerkkontakte pflegen wird immer wichtiger.

Foto: alphaspirt / AdobeStock

Geben und Nehmen – die Beziehung muss für beide Netzwerkpartner einen Mehrwert haben.

Gesicht zeigen – eine regelmäßige Teilnahme an den angebotenen Veranstaltungen ist absolute Pflicht.

Dialogbereit sein – Interesse und Aufmerksamkeit gegenüber anderen gehört ebenso dazu, wie das eigene stilichere Auftreten.

Vertrauen bilden – nur durch langsames Kennenlernen und ehrliches, authentisches Verhalten entwickeln sich stabile Beziehungen, die in der Jobsuche weiterhelfen können.

Kontakte nicht bedrängen – die direkte Frage nach einer offenen Stelle zum Beispiel ist tabu.

Die sozialen Netzwerke XING und LinkedIn sind die bekanntesten Business-Netzwerke mit Millionen von Mitgliedern, darunter auch viele Unternehmen und Personalberater. Diese Netzwerke sind gerade für höher qualifizierte Stellensuchende wichtig. Ausschlaggebend bei dem persönlichen Profil sind vor allem ein professionelles Foto und die Darstellung der Fähigkeiten und Kernkompetenzen mit den richtigen Schlagworten, die vom Radar der Suchmaschinen gefunden werden. Vor allem mittlere und kleinere Unternehmen haben erkannt, dass sie potentielle Kandidaten direkt anspre-

chen können und nutzen diesen direkten und kostengünstigen Weg zur Personalbeschaffung. Social Media funktionieren schneller als persönliche Netzwerke und eröffnen zusätzliche Möglichkeiten wie die virtuelle Kontaktaufnahme, die Teilnahme an Diskussionen in fachspezifischen Foren und am Mobile Recruiting.

Aus dem Beziehungs-Vitamin „B“ ist heute das Netzwerk-Vitamin „N“ geworden. Nur wer die Möglichkeiten und Grenzen der verschiedenen Netzwerke kennt, kann seine analogen und digitalen Beziehungen als wirkungsvolle Instrumente bei der Stellensuche nutzen.