



NETWORKING

Schlüsselqualifikation der Zukunft

» 40% aller Berufsstarter-Jobs werden über Beziehungen besetzt. „Ich kenne jemanden, der einen kennt, der hat gehört, dass...“ So oder so ähnlich lautet das beliebte Vitamin B bis in die heutige Zeit. Bei einem Jobwechsel zum Aufbau des nächsten Karriereschrittes erreicht Networking bereits eine Quote von 70% – Tendenz steigend.

Adel – Gilde – Hanse

Das Phänomen ist nicht neu. Bereits im Mittelalter schlossen sich die Blaublütigen, das Handwerk und der Handel zu Interessengemeinschaften zusammen. Der Stammtisch war schon immer mehr als reine Bierseligkeit; Geschäfte und Connections wurden und werden hier geknüpft.

Networking heute

Die Bedeutung bleibt. Nur viele unterschätzen den Nutzen und investieren nicht in ihr Netzwerk. Denn – das ist die erste Botschaft – jeder hat bereits ein Netzwerk. Nachbarschaft, Schule, Hochschule, Vereine etc. bergen eine Fülle von Möglichkeiten. Der Netzwerk-Profi sichtet seine Kontakte, frischt sie auf und ermittelt, was einerseits jeder einzelne zu bieten hat und besonders gut kann. Andererseits sollte auch die Frage gestellt werden, was der einzelne sucht. Ich biete – ich suche: Mit diesen beiden Überschriften bekommt der Freundes- und Bekanntenkreis das Gesicht eines Netzwerks. Der Profi wird zum vermittelnden „Knoten“ zwischen Angebot und Nachfrage.

Geben seliger denn nehmen

Wer Erfolg haben will, muss investieren. Vampire, die ihr Netzwerk aussaugen, werden schnell durchschaut. Erst mal geben; irgendwann kommt etwas Wichtiges zurück.

Frischfleisch

Jedes Netzwerk muss erweitert werden. Nutzen Sie jede Gelegenheit, um interessante Leute kennenzulernen. Gehen Sie während des Studiums zu Firmenvorträgen, besuchen Sie Personalmessen und engagieren Sie sich in studentischen Initiativen. Hier finden Sie das Netzwerk für Ihren Traumjob. Sie müssen es nur heben.

Welche Skills aber muss ich beherrschen, um erfolgreich zu „netzwerken“?

1. Small Talk

Das ist der Türöffner. Sprechen Sie über eigene Interessen aus den Bereichen Studium und Freizeit. Seien Sie 100% konkret. Umso interessanter sind Sie! Und fragen Sie sofort zurück. Beispiel: „Ich koche gerne Wok in meiner Freizeit, was machen Sie nach Feierabend?“ Und das Networking ist schon auf Touren!

2. Elevator Speech

Das ist die Königsübung, während einer „Aufzugfahrt“ das Wichtigste über sich in max. 45 Sekunden einem Fremden sagen

zu können. Die Essenz entscheidet. Fünf Punkte müssen reichen. Für einen Bewerber könnte es so aussehen:

- Name, Ort
- Was kann ich?
- Was zeichnet mich persönlich aus?
- Meine beruflichen Ziele
- Was will ich konkret (Praktikum, Berufseinstieg,...)?

Social Media

Internet-Communities bieten die Möglichkeit, die Netzwerk-Kommunikation strukturiert zu erweitern. Hier gelten die gleichen beschriebenen Anforderungen. Insbesondere muss die Darstellung des eigenen Profils präzise sein und die wichtigen Stichworte enthalten, damit man in Suchfunktionen gefunden wird. ■

Michael Melchior



Weitere Informationen

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Von-Steuben-Str. 20, 48143 Münster

www.asi-Karriereportal.de

E-Mail: info@asi-online.de