

Berufsperspektiven

Erfolgreicher Start in Ausbildung, Studium oder Beruf

Im Heft:

Zeit für Plan B

Was Studienabbrecher bei der Jobsuche beachten sollten

Abendkurs oder Fernstudium

So verbessert man Karrierechancen neben Beruf und Familie

Uni – und dann?

Geisteswissenschaftler in der Wirtschaft



Karriere auf Netzwerken aufbauen

KONTAKTE Durch richtige Verknüpfungen kommt man zu neuen Ideen und Aufträgen.

ebb. Netzwerken ist ein Thema, das seit Jahrhunderten gepflegt und immer wieder diskutiert wird. Besonders interessant sind Netzwerke, wenn es um die Karriere geht. In gut gepflegten Netzwerken werden Karrieren gefördert, Aufträge und Kooperationen eingefädelt oder Kontakte vermittelt. Neben den Netzwerken im Internet finden sich in Ostbayern zahlreiche Netzwerke vor Ort, wie Berufsverbände, Gewerkschaften, die Wirtschaftsjunioren oder BPW (Business Professionell Women) für Netzwerkerinnen.

Kreative und sinnvolle Zusammenarbeit

Doch wie schafft man sich ein gutes Netzwerk? Eine Frage, die viele Netzwerker beschäftigt. In Netzwerken gelten grundlegende Prinzipien. „Es geht darum, sinnvoll und kreativ miteinander zu kooperieren, um für jeden etwas Gutes zu erreichen. Wer quer denkt, kann eine Menge erreichen“, sagt Martina Haas, Netzwerkexpertin und Autorin.

Netzwerke ist Geisteshaltung und Lebenseinstellung gleichzeitig. Es muss zum Beruf gehören wie das tägliche Geschäft. „Netzwerke muss man im Blick behalten und sich regelmäßig bemerkbar machen“, sagt die Expertin. Sie empfiehlt, sich vor dem Beitritt in Netzwerke mit dem eigenen Status zu beschäftigen. Daraus lassen sich Ziele ableiten und Strategien entwickeln.

Wer neu in einem Netzwerk ist, sollte dessen Regeln kennen, um Fettnäpfchen zu vermeiden. Eine Vorstellung ist unerlässlich: Eine Kurzvorstellung, auch Elevator Pitch genannt, die man sich bereits im Vorfeld zurechtlegen und üben sollte, hilft, ins Gespräch zu kommen. Die Visitenkarte vervollständigt



Expertin Martina Haas aus Berlin betont, dass persönliche Netzwerke auf Vertrauen basieren. Sie gibt auch Tipps für den Small Talk und wie man Fettnäpfchen vermeidet. Foto: Agentur Baganz

den ersten Eindruck. Umgekehrt: Wer Visitenkarten bekommt, sollte sie mit den wichtigsten Fakten und Themen beschriften, um sich später besser zu erinnern und den Kontakt wieder aufzunehmen zu können.

Small Talk hilft beim persönlichen Treffen, mit anderen ins Gespräch zu kommen. „Ein schwieriges Thema für viele“, weiß Martina Haas und kennt einfache Tipps. „Es hilft, das Veranstaltungsprogramm zu

sichten, um mögliche Fragen zu finden. Zudem sind Teilnehmerlisten wahre Fundgruben: Wen kenne und wen möchte ich kennenlernen.“

Wichtig ist zu wissen, wie Netzwerke funktionieren. Sie leben vom Geben und Nehmen gleichermaßen. Wenn Teilnehmer sich nur bedienen, bringt das die Aktivitäten zum Erliegen. Netzwerke sind aber auch Vertrauenssache und benötigen zunächst ein eigenes Investment an Zeit, Wissen, Unter-

stützung und Engagement. Es gilt, sich als vertrauenswürdig und kompetent zu erweisen.

„Offen, neugierig und spontan sein“

Professionelle Netzwerker bestätigen aber immer wieder, wer sich einbringt, investiert, bekommt nach einiger Zeit eine Menge zurück, sei es an neuen Kontakten, Unterstützung und Tipps. „Man muss offen sein, neugierig und spontan. Wer Anliegen oder Fragen konkret formuliert, hat gute Chancen Rat oder direkte Hilfe zu bekommen. In keinem Fall sollte man Geben und Nehmen buchhalterisch aufrechnen“, weiß Martina Haas.

Für Netzwerke ist es also nie zu spät. Nur wer sich nie damit befasst, aktiv wird und Erfahrungen sammeln, verliert auf Dauer.

RATGEBER: NETZWERKE

ebb. Wer Netzwerke näher ins Auge fassen möchte, der kann sich mit dem im März erscheinenden Ratgeber von Martina Haas mit der Materie vertraut machen: „Crashkurs Networking: In 7 Schritten zu starken Netzwerken“; Taschenbuch: 128 Seiten; Verlag: C.H.Beck; Auflage: 1 (Februar 2014) - Anfang März – Ratgeber Reihe beck kompakt; ISBN-10: 3406662242 oder ISBN-13: 978-3406662249