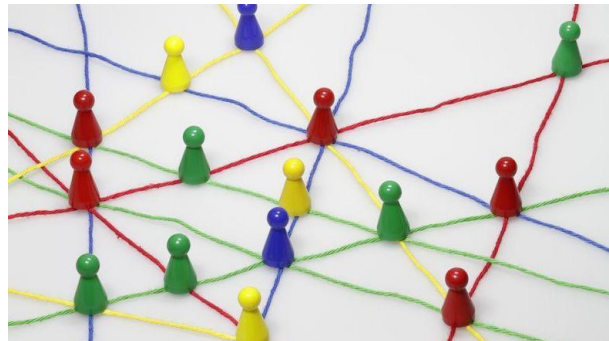


Netzwerken – Erfolgsfaktor für den Traumjob

Wenn Sie sich neu- oder umorientieren möchten oder müssen, sind die Dienste von virtuellen und persönlichen Netzwerken ein wichtiger Bestandteil für die Informationsbeschaffung sowie Selbstvermarktung. In unserem Beratungsalltag erlebe ich jedoch immer wieder, dass der Wert von Netzwerken für die Jobsuche unterschätzt wird und man sich lieber darauf beschränkt, klassische Bewerbungen zu verschicken. Wie effektiv die Nutzung von Netzwerken bei der Personalgewinnung sein kann, zeigt sich im folgenden Beispiel: *Eine Firma könnte eine weitere Arbeitskraft gebrauchen, die vorzugsweise bilingue die beiden Sprachen deutsch und französisch spricht. Eine langjährige und ebenfalls bilingue Mitarbeiterin des Unternehmens erzählt dies ihrer Tochter. Diese meint: „Warte schnell, ich chatte mal“. Und siehe da, einen halben Tag später, bringt sie ihrer Mutter einen Kontakt von einer Person, die den gewünschten Kriterien entspricht.* Dieses Beispiel zeigt sehr schön, wie heute physische und virtuelle Netzwerke miteinander zum Erfolg führen.

Der Auftritt in sozialen Netzwerken

Dank dem Internet sind heutzutage sehr viele Informationen sehr einfach zugänglich und ebenso einfach zu streuen. Dies hilft dem Jobsuchenden sich über Firmen und Jobprofile zu informieren und den Firmen ermöglicht es, einen Kanal mehr zu nutzen, um ihre Stellen auszuschreiben. Gleichzeitig bieten die sozialen Netzwerke einfache Möglichkeiten, sich selbst darzustellen und auf sich aufmerksam zu machen. Dank der grossen Erreichbarkeit und der heutigen Selbstverständlichkeit, «schnell im Internet nachzuschauen» ist es nur logisch, dass auch Firmen dies nutzen, um nach potenziellen neuen Mitarbeitenden zu suchen. Daher gibt es inzwischen etliche Firmen, die ihre Stellen nur noch über soziale Netzwerkseiten ausschreiben und noch viele Headhunter mehr, die Profile nach passenden Kriterien durchforsten und gezielt anschreiben. Und dies selbst dann, wenn diese Personen möglicherweise gar nicht aktiv nach einer neuen Stelle suchen. Daher ist es wichtig, auch auf dem Internet präsent zu sein und zwar möglichst so, wie Sie wahrgenommen werden wollen.



Ihr Profil auf einem sozialen Netzwerk ist Ihre Visitenkarte

Grundregeln sind daher sicher ein gutes Business-Foto sowie eine prägnante Darstellung Ihres Werdegangs und Ihrer Kompetenzen. Dann geht es darum, dass Sie sich im Netz auch sichtbar machen. Dies geschieht über den intelligenten Einbau von Stichwörtern, die aussagekräftig und kreativ sind, um sich von der Masse abzuheben. Wenn Sie beispielsweise unter «ich suche...» bei der Plattform XING eingeben: «*interessante Kontakte*» ist dies weder aussagekräftig noch kreativ. Besser geeignet sind spezifische Aussagen, die durchaus unkonventionell sein dürfen, wie beispielsweise «*ich suche Menschen, die in Ihrem Job manchmal schauspielern können.*»



Des Weiteren können Sie Inhalten und Gruppen folgen oder gar selber etwas posten. Gerade wenn Sie in Erwägung ziehen, Ihr Tätigkeitsfeld zu wechseln, können Sie mit einer klugen Auswahl von Kontakten, Gruppen, sowie eigenen Kommentaren Ihre Kompetenz in dem Gebiet unter Beweis stellen. Aber Vorsicht: Es geht darum, passende Kommentare zu schreiben, die aufzeigen, dass Sie sich im Thema auskennen und nicht darum, möglichst viele Kommentare abzugeben. Weniger und gezielter ist oft mehr. Weitere Tipps wie Sie Ihren Auftritt auf sozialen Plattformen verbessern können, finden Sie natürlich auch im Internet. Für Xing zum Beispiel [hier](#).

Auf welchen Netzwerken Sie letztendlich präsent sein wollen, hängt ebenfalls von Ihren Zielen ab. Es lohnt sich, die verschiedenen sozialen Netzwerke anzuschauen und auszuprobieren, was zu einem und zur gewünschten Wirkung passt. Sie sehen, das Wichtigste überhaupt ist, dass Sie ihre Ziele kennen! Gerade im Netz ist die Gefahr der Verzettlung gross, weshalb Sie zielorientiert vorgehen sollten. Empfehlenswert dafür sind auch Zeitlimiten für jeweilige Verweildauer im Internet, um sich auf das Wesentliche zu fokussieren. Denn beim Surfen vergeht die Zeit schnell, ohne zwingend einen beruflichen Nutzen zu erreichen.

Der persönliche Kontakt als Schlüsselfaktor

Wie mein eingangs geschildertes Beispiel schön aufzeigt, ist neben den vielen Möglichkeiten der virtuellen Welt der persönliche Kontakt wichtig, insbesondere auch bei der Stellensuche. Gemäss dem Autor Richard Nelson Bolles, der den Welt-Bestseller für die Jobsuche «Durchstarten zum Traumjob» geschrieben hat, haben Stellensuchende eine Erfolgsquote von mindestens 47 Prozent, wenn sie persönlich bei allen Unternehmen, die sie interessieren nach freien Stellen fragen. Es lohnt sich also, direkt den Kontakt aufzunehmen und zwar in einem persönlichen Gespräch. Dafür brauchen Sie selbstverständlich ebenfalls eine klare, kurze und prägnante Botschaft über sich selbst, um bei möglichen Arbeitgebern das Interesse zu wecken. Und falls diese gerade kein passendes Jobangebot machen können, können Sie dennoch einige Informationen sammeln, z. B. über Ihre Passung ins Unternehmen, möglicherweise fehlende Qualifikationen, Herausforderungen der Branche oder einfach nur eine weitere Kontaktperson, die Sie anfragen können. Gekonnt Netzwerken bedeutet immer geben und nehmen. Je mehr Sie sich mit Ihrem angestrebten Job, der Branche und Unternehmen auseinandersetzen, desto mehr Informationen haben Sie, die Sie zum passenden Zeitpunkt auch wieder weitergeben können.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Netzwerken sowohl in der virtuellen wie auch realen Welt!

Franziska Steiner

Organisationsberaterin

Quelle: Bolles, Richard Nelson. 2012. Durchstarten zum Traumjob. Campus Verlag