

Vitamin B? Kann man nie genug haben. Besonders wenn es darum geht, das sogenannte „Vitamin Beziehung“ zu nutzen, um einen neuen Job zu finden oder einen Mentor – und eine Stufe auf der Karriereleiter nach oben zu klettern. Das Sich-Vernetzen, das privat durch soziale Medien scheinbar nebenbei passiert, ist beruflich jedoch oftmals mit Berührungs- und, ja, Nicht-genügen-Ängsten verbunden. Dabei ist es wirklich easy, Schritt für Schritt ein individuelles Netzwerk aufzubauen – und das ganz ohne langweiliges Standardgeplänkel über das Wetter.

Warum fällt uns Netzwerken so schwer?

Zeige ich genug Ehrgeiz und überzeuge durch meine Leistung? Das wird doch wohl reichen und belohnt werden, oder? No! Selbstmarketing ist mehr denn je ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Und das fällt vor allem Frauen noch immer schwer. Männer spielen sich schon in Studentenverbindungen, beim After-Work-Sport, im Golfclub und Co. gegen-

seitig berufliche Chancen zu. Frauen hemmt der Gedanke, etwas zum eigenen Vorteil auszunutzen. Hello, schlechtes Gewissen! „Grundsätzlich sind Frauen geborene Netzwerkerinnen, aber sie gehen oft nicht strategisch genug vor und reden eher um den heißen Brei herum“, meint Netzwerk-Expertin Petra Polk. Klar, wir sind prinzipiell mega-kommunikativ, doch immer noch wird jungen Mädchen mitgegeben, bescheiden zu bleiben und höflich und zurückhaltend zu sein. Man hört lieber zu, als beim Lunch mit den Kollegen von den letzten eigenen Erfolgen zu berichten oder gar seine Ambitionen darzulegen. Und bleibt sogar stumm, wenn jemand die eigene Idee im Meeting als seine ausgibt. Statt bewusst von etwas profitieren zu wollen, unterschätzen Frauen eher ihre Fähigkeiten und das, was sie ihrem Netzwerk geben können. „Männer gehen selbstverständlicher damit um, sie sehen das mit weniger Emotionen“, sagt Tijen Onaran, Gründerin des Unternehmens Global Digital Women, das als Ziel hat, mehr Sichtbarkeit, Empowerment und Beratung in Diversitätsfragen zu schaffen. „Sie fragen sich: Wen brauche ich, und wer kann mir helfen? Frauen stellen eher ihr Können infrage. Dabei bringt jede ein Talent mit, das wertvoll ist.“

Darum ist es so wichtig

Personaler und Headhunter haben heutzutage über digitale Netzwerke auf einen Klick eine viel größere Auswahl an geeigneten Bewerbern als früher. Umso wichtiger:



Collage: Felipe Posada @the_invisible_realm



Spinnst du? Ja, ein Network!

Netzwerken ist anstrengend? Unangenehm?
Irgendwie unnötig? Keinesfalls! Und es ist heute geradezu
ein Muss, um beruflich durchzustarten. Wie man
NEUE KONTAKTE KNÜPFT und sie effektiv nutzt, verraten wir
im dritten Teil unserer „Glamour Supports“-Reihe

aus der breiten Masse hervorstechen. Wie? Indem man seine virtuellen Profile pflegt – genauso wie persönliche Beziehungen. „Es gibt von allem ein Überangebot. Deshalb vertrauen wir eher auf Empfehlungen. Wenn uns das bewusst ist, haben wir auch mehr Motivation, persönliche Kontakte zu knüpfen“, sagt Buchautorin Petra Polk („Erfolg mit Networking – Online und offline Kontakte (ver)knüpfen“, Haufe). Schließlich weiß man aus eigener Erfahrung, dass die guten Jobs oft unter der Hand weggehen und erst im Kollegenkreis herumgefragt wird. Heißt: Wenn ein Unternehmen neue Mitarbeiter sucht und alle Bewerber gleichwertige Qualifikationen haben, kommt wohl eher jemand zum Zug, der mit einem Kollegen aus dem Team zum Beispiel schon jahrelang Volleyball spielt. Deshalb: öfter einen Ruck geben und aufeinander zugehen. Und zwar ohne Wertung. „Vielleicht treffe ich auf einer Veranstaltung jemanden, der zwar nicht in der jeweiligen Firma arbeitet, aber jemanden kennt, der jemanden kennt. Die Kontakte hinter den Kontakten sind wichtig“, meint Polk.

So geht's

Der wichtigste Schritt, bevor man sich zum Kontakten ins Getümmel stürzt: ein Ziel formulieren! Will ich im Unternehmen bleiben und den nächsten Karriereschritt machen oder in eine andere Firma wechseln? Oder mich gar selbstständig machen? Zum aktiven Netzwerken bieten sich Seminare, Kongresse, Messen oder Branchen-Stammtische an. Aber Vorsicht: Nicht zu viel erwarten! „Wenn ich einen neuen Job suche, kann ich nicht davon ausgehen, dass das genau bei diesem Event klappt“, meint Polk. Nur wie wird man dieses flau Gefühls los, dass man fremden Menschen auf den Wecker geht, wenn man sie anspricht? „Die meisten haben die größte Angst vor dem ersten Satz“, weiß Polk. Die Wetterlage als Small Talk? Nope. Besser: Warum hat man sich die Veranstaltung ausgesucht, was hat einem bisher am besten gefallen und so weiter. Wer ehrliches Interesse an seinem Gegenüber zeigt, zuhören kann und sich bewusst macht, dass er auch etwas zu geben hat, macht schon sehr viel richtig. „Die Königsdisziplin ist, wenn ich netzwerke, ohne es zu merken“, meint

Onaran. Eine gute Einstiegstaktik für Menschen, denen Events nicht so liegen: sich zwei-, dreimal die Woche mit verschiedenen Kollegen zum Mittagessen verabreden. Übrigens sind Introvertierte beim Thema Netzwerken keineswegs im Nachteil. „Sie sind eigentlich die besseren Netzwerker,

weil sie viel Empathie mitbringen und Kontakte eher pflegen“, so Onaran. Und: Wem Netzwerken im Real Life nicht so liegt, der hat online mehr Möglichkeiten denn je. Im deutschsprachigen Raum hat sich Xing etabliert. Wer damit liebäugelt, im Ausland seine Karriere voranzutreiben, kommt an der internationalen Plattform LinkedIn nicht vorbei. Aber auch Twitter und Instagram werden wichtiger. „Diese Plattformen bieten sehr viele Möglichkeiten, zum Storyteller zu werden, sich optimal zu präsentieren“, weiß Autorin Onaran („Die Netzwerkbiibel“, Springer). Etwa indem man einen Beitrag von der letzten Konferenz postet. Denn selbst das persönliche Instagram-Profil ist heutzutage eine Visitenkarte für den zukünftigen Arbeitgeber. Über die Hashtag-Suche findet man andere Menschen mit gleichen Interessen. Zum Connecten schickt man einfach eine Nachricht – macht ein Kompliment, das sich auf das Profil bezieht, oder spricht eine Gemeinsamkeit an. No-Go: mit der Tür ins Haus fallen und gleich ein Anliegen haben. Bei all den Möglichkeiten ist klar, dass Netzwerken keineswegs der klassische Austausch von Visitenkarten ist. Man kann einen eigenen Stammtisch gründen, um mit Menschen in Kontakt zu bleiben, die man getroffen hat. Oder eine Whatsapp-Gruppe, um sich über Themen auszutauschen und weiterzuhelfen. Mit Apps wie „Meetup“ lernt man je nach Interesse neue Leute in der eigenen Stadt kennen. Und so manche*r hat schon beim Gassigehen mit dem Hund oder im Fitnessstudio den Traumjob ergattert, einfach weil sie*er offen und neugierig gegenüber anderen ist. **G**

**Welcher
Netzwerk-Typ sind
Sie? Machen
Sie den Test auf
glamour.de/
glamoursupports**