

Mit „Networking“ zum neuen Job

Seit einem halben Jahr arbeitslos und trotzdem verlässt er Tag für Tag zur selben Zeit morgens das Haus. Mit Anzug und Aktentasche. Nur damit die Nachbarn nichts merken. Freunden wird auch nichts erzählt, auch im Verein: Völliges Stillschweigen. Nur ein Beispiel, das aber typisch ist. Viele, die auf der Suche nach einem neuen Job sind, versuchen das - so gut wie es geht - im Bekannten- und Freundeskreis zu vertuschen.

Irgendwie glaubt man, Arbeitssuche wäre peinlich. Die eigene Arbeitslosigkeit wird mit allen Mitteln versucht, geheim zu halten. Nicht selten gibt es Fälle, da weiß noch nicht mal die eigene Ehefrau von der Arbeitslosigkeit.

Wer wirklich einen neuen Job sucht, sollte es anders machen und damit gleichzeitig die Chancen auf einen neuen Job deutlich verbessern. Denn fast jeder, mit dem man es täglich zu tun hat, kann von einer anstehenden Stellenbesetzung wissen. Und nach wie vor werden die meisten Stellen

in Deutschland nicht über das Arbeitsamt oder die Stellenanzeige besetzt, sondern über persönliche Kontakte. Vielleicht kommt jemand aus der eigenen Firma oder einer Tochtergesellschaft in Frage, vielleicht hat einer der Lieferanten oder der Kunden einen Tip, vielleicht kennen die Kollegen und Mitarbeiter den richtigen Kandidaten. Deshalb ist es so wichtig, mit möglichst vielen Menschen über die eigene Jobsuche zu reden.

Wer nun glaubt, dass er selbst über viel zu wenige Kontakte verfügt, irrt in der Mehrzahl der

Fälle. Zumindest sollte keiner eine solche Aussage machen, bevor er sich nicht einige Stunden Zeit genommen und versucht hat, die Menschen aufzulisten, zu denen in den letzten fünf Jahren beruflich als auch privat ein Kontakt bestand. Fast immer kommen mehrere Dutzend Namen und damit etliche Dutzend Kontaktmöglichkeiten zusammen.

Im Anglo-amerikanischen heißt diese Methode: "Networking". Wichtig ist es, sein ganz persönliches Kontakt-Netzwerk zu knüpfen, zu pflegen und dann

auch zu nutzen. Konkret bedeutet das:

Alte Kontakte wieder aufgreifen und neue Kontakte und Beziehungen knüpfen,
* Besuch von Messen, Kongresse und Vorträge, die im Zusammenhang mit der eigenen Zieltätigkeit stehen (Messen werden von vielen Firmen als Jobbörse betrachtet und gezielt genutzt),
* Beteiligung an Symposien und Diskussionsforen,
* Besuch sogenannter "Karrieremessen", auf denen Firmen Ausschau nach neuen Mitarbeitern halten (allerdings ist dieses Instrument fast nur für jüngere Bewerber geeignet und zielführend),
* Mitgliedschaft in berufsständischen Vereinigungen und Clubs,
* Vorträge über das eigene Fachgebiet anbieten,
* Ehrenamtliche Arbeit in den entsprechenden Bereichen.

Das Problem: Manch einer, der seine Verwandte, Freunde und Bekannte nach einem Job gefragt oder um einen Tipp gebeten hat, ist über deren Hilfe oder besser gesagt über das Ausbleiben ihrer Hilfe bitter enttäuscht und hakt darauf hin manch langjährige Freundschaften als nicht besonders tragfähig ab. Dies ist ein Fehler. Denn viele Menschen würden wirklich liebend gerne weiterhelfen, wenn Sie es nur könnten. Viele können es aber nicht, denn selbst Verwandte und gute Freunde wissen meist nur wenig über den beruflichen Hintergrund des Hilfesuchenden. Und selbst wenn sie den kennen, dann wissen sie noch nicht, wie er sich die eigene berufliche Zukunft vorstellt.

So ist es wichtig dafür zu sorgen, dass jeder in der eigenen Umgebung

weiß, was man kann, und was man will. Dies gelingt aber nur, wenn man selbst in der Lage ist, das, was man "drauf hat", in drei Sätzen - mehr dürften es keinesfalls sein - zu formulieren. Und in weiteren drei Sätzen sollte man dann klar und deutlich sagen können, wie man sich die eigene Zukunft vorstellt, was man beunruhlich machen will. Und das ganze am besten schriftlich notieren. Das ist schwieriger, als man vielleicht zunächst denkt. Keiner sollte sich wundern, wenn bis zur endgültigen Fassung der Formulierung mehr Zeit benötigt wird als für das Abfassen einer Bewerbung. Mit Floskeln von der Sorte "suche eine neue Herausforderung", ist es jedenfalls nicht getan. Denn ob man die Herausforderung in der Teilnahme an einem Marathon oder in der Übernahme eines mittelständischen Unternehmens sieht, kann

der Außenstehende nicht wissen, man muss sich schon die Mühe machen, zu formulieren, was man als eine Herausforderung betrachtet. Wichtig ist auch, sich nicht hinter Fachchinesisch zu verschütten. Auch die eigene Schwiegermutter, die vielleicht nie in ihrem Leben berufstätig war, muss verstehen können, um was es geht. Zwar wird die Schwiegermutter vermutlich nicht in der Lage sein, einen freien Job anzubieten. Aber wenn die Schwiegermutter und all die anderen verstehen, worum es geht, dann "fahren diese ihre Antennen aus" und machen sich gedanklich auf die Suche. Damit vergrößert sich die Wahrscheinlichkeit ganz enorm, wichtige und möglicherweise weiterführende Signale aufzufangen.

Wer sich einmal die Anzahl der Kontakte und der damit verbundenen Chancen deutlich macht, dem wird

bewusst, dass "Networking" durchaus hilfreich sein kann. Selbst wenn man nur 20 oder 30 Menschen so gut kennt, dass man sich traut, diese anzurufen und mit ihnen über die eigene Jobsuche zu sprechen: Wenn jeder von denen wiederum nur einen weiteren Kontakt nennen kann, hat sich die Zahl der möglichen Chancen schon verdoppelt. Und jeder, der sich über persönliche Kontakte auf einen Job hin bewirbt, hat viel größere Chancen, diesen auch zu bekommen. Denn er reiht sich nicht einfach so in die - nicht selten - große Anzahl der Mitbewerber ein. Vielmehr tritt er meist dann in Erscheinung, wenn es noch gar keine oder nur sehr wenige Mitbewerber gibt. Oft einfach deswegen, weil die zu besetzende Stelle noch gar nicht im Stellenmarkt auftaucht. Immerhin rund ein Drittel aller Stellen werden auf diesem Wege besetzt.