

Natascha Miljković
René Merten (Hg.)

Erfolg in Studium und Karriere Kontakte



Natascha Miljković
René Merten (Hrsg.)

Erfolg in Studium und Karriere – Kontakte

Verlag Barbara Budrich
Opladen & Toronto 2017

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© 2017 Verlag Barbara Budrich, Opladen & Toronto
www.budrich-verlag.de

utb-Bandnr. 4770
utb-ISBN 978-3-8385-4775-6

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: Ulrike Weingärtner, Gründau – info@textakzente.de
Umschlaggestaltung: Atelier Reichert, Stuttgart

Inhalt

KONTAKTE	6
1. Netzwerke aufbauen und nutzen	7
1.1. Netzwerkanalyse	7
1.2. Offline-Netzwerke	10
1.3. Online-Auftritt allgemein	14
1.4. Vergleich bekannter Social-Media-Kanäle	17
2. Kennen und gekannt werden	24
2.1. Kontakten in Erinnerung bleiben	24
2.2. Kontakte vertiefen	28
2.3. Empfehlungen	30
3. Unterstützung brauchen, finden ... und bieten!	33
3.1. Training, Coaching, Mentoring – Ihr Beratungsziel herausfinden ...	34
3.2. Hilfe annehmen und anbieten – vom Bittstellen zum Dankgeben ...	37
4. Beruf und Freizeit – zusammen, was zusammengehört	42
4.1. Kontakte nutzen statt ausnutzen – Ihr Aktivitätsnetzwerk	42
4.2. Freiwillig unentgeltlich arbeiten – Machen Sie Tolles und reden Sie darüber!	47
5. Schreiben im Netz	51
5.1. Schreiben im Social Web – Texte mit Stil und Profil	51
5.2. Bloggen für Karriere und Bekanntheit	56
Literaturempfehlungen	59
Über die AutorInnen	60

KONTAKTE

Natascha Miljković

Man hat sie oder sucht sie. Man kann sie knüpfen, anleiern oder zerschlagen, aufleben lassen, ignorieren, verwalten, beknien und auch empfehlen. Für den Menschen als „soziales Tier“ gibt es kein Leben ohne Kontakte! Ein Leben lang spannen wir mehr oder weniger aktiv ein dichtes Netz an Kontakten um uns herum. Meist sehr selbstlos und nicht zielgerichtet, einfach weil man einige Menschen sehr mag.

Im beruflichen Umfeld „stellt man sich gerne gut“, bleibt an der Arbeit und an den Netzwerken anderer aufmerksam dran. Networking, das aktive Knüpfen und Erhalten von Kontakten, ist durch Online-Netzwerke wie LinkedIn und Xing deutlich erleichtert, doch nicht unbedingt einfacher geworden. Es gilt sich nun viel mehr selbst zu präsentieren und die Trommel für das eigene Können zu schlagen, um nicht in der Fülle an Meldungen in der Bedeutungslosigkeit zu verschwinden.

In Hauptkapitel III stehen Aufbau und Nutzen von Netzwerken online und offline im Fokus. Gute RatgeberInnen finden, Menschen in Erinnerung bleiben und Übungen für das Schreiben im Netz werden ebenso angesprochen wie einen ganzheitlichen Blick auf private und berufliche Netzwerke zu werfen.

Mit den eingeschobenen Übungen können Sie Ihre Kenntnisse sofort vertiefen oder Antworten auf Ihre Fragen finden: Um die Übungen rasch zu finden, sind sie mit dem **Stift-Symbol** gekennzeichnet.

Darüber hinaus werden auch Tipps als Denkanstöße und weiterführende Informationen angeboten. Achten Sie daher ganz besonders auf das **Turnschuh-Symbol**, das die Tipps markiert. Wer weitere Unterstützung sucht, wird in den Literaturempfehlungen am Ende des Kapitels fündig.

1. Netzwerke aufbauen und nutzen

Natascha Miljković

Kontakte zu knüpfen war noch nie so einfach wie heute: Etliche private und berufliche soziale Plattformen, Netzwerkkreise und Kontaktebörsen bieten lokal und im Internet gute Möglichkeiten, um sich gewinnend zu präsentieren und weltweit interessante Kontakte zu finden. Das hat zur Folge, dass längst die Anzahl der eigenen Kontakte zur sozialen Kenngröße geworden ist. Ungerechtfertigterweise, denn ein Netzwerk ist nur so gut, wie die Intensität seiner Verbindungen.

Dazu bedarf es viel Pflege, wie zum Beispiel durch

- Feedback auf Fragen geben
- Menschen näher kennenlernen
- Empfehlungen und Tipps weiterleiten
- Kommentieren von Postings
- Menschen gegenseitig vorstellen

Es gilt zunächst das Sprichwort „Geben ist seliger denn Nehmen!“ Erwarten Sie sich keine „Gegengeschäfte“: Die Pflege Ihres Netzwerks macht sich voraussichtlich nur mittel- bis langfristig bezahlt, die „Währung“ bei diesem „Geschäft“ sind hauptsächlich Vertrauen und Integrität.

Die digitalen „Präsentierteller“ sind bei vielen dieser Möglichkeiten der Netzwerkpfege sehr nützlich, doch den tatsächlichen zwischenmenschlichen Kontakt können sie nicht zur Gänze ersetzen. Durch das geschriebene Wort können viele Persönlichkeitsanteile eines Menschen nicht ausgedrückt werden bzw. manchmal sogar durch die fehlende Körpersprache falsch interpretiert werden.

Egal in welchem Kontext man zu Kontakten kommt oder für welchen Zweck man sie zu sammeln versucht (neue Freunde nach einem Umzug, für die Jobsuche) – der eigene Auftritt und die Entwicklung des Netzwerkes will gut überlegt und authentisch ausgeführt sein.

1.1. Netzwerkanalyse

Bei Kontaktenetzwerken kommt es nicht auf die Größe an: Das sogenannte „Kleine-Welt-Phänomen“ (six degrees of separation) besagt, dass jeder Mensch durchschnittlich über nur sechs Kontakte mit allen anderen Men-

schen der Welt in irgendeiner Form verbunden ist. Diesen Umstand kann man für sich nutzen!

Wie bei einem Fischernetz ist Ihr Kontaktenetzwerk auch nur dann gut, wenn es eine optimale Dichte aufweist. FischerInnen hilft ein Netz beim Abfangen der gewünschten Fische je nach Wuchs. Bei Kontakten sollen zum Beispiel wichtige Informationen durch die Unterstützung der Kontakte bei Bedarf rasch gefunden werden können oder eigene Fragen die geeignetsten Kontakte auf den Plan rufen Ihnen zu helfen. Aus diesem Grund sind bei sozialen und Online-Netzwerken auch nicht die Kontakte ersten Ranges die wertvollsten (die konkrete Anzahl an Kontakten), sondern wen diese Personen kennen (Kontakte zweiten und dritten Ranges), also der Grad ihrer Vernetzung.

Wer ist da, wenn man sie/ihn braucht?

Haben Sie schon einmal ganz dringend Unterstützung benötigt aber ausgerechnet zu dem Zeitpunkt war Ihre beste Freundin/Ihr bester Freund gerade nicht in der Stadt? Und nun? Wer hilft sonst noch rasch und unkompliziert aus? Wissen Sie es ad hoc, haben Sie wahrscheinlich schon ein dichtes und gut gepflegtes Netzwerk und einen wunderbaren Freundeskreis. Wenn Sie öfter in solche Situationen kommen und nicht so rasch Unterstützung finden, empfiehlt sich etwas mehr Zeit in Ihr Netzwerk zu investieren und es noch intensiver zu pflegen.



Nehmen Sie ein Blatt Papier und notieren Sie in welchen Netzwerken Sie derzeit unterwegs sind bzw. woher Sie die meisten Ihrer Kontakte kennen (Studium oder Ausbildung, Hobbys, Nebenjobs, Vereine, Kirche, FreundInnen von FreundInnen). Öffnen Sie nun Ihr bevorzugtes Online-Netzwerk, legen Sie sich die entsprechenden Netzwerkgruppen an und sortieren Sie alle Ihre Kontakte in eine oder mehrere dieser Gruppen. Falls Sie solche Gruppen schon haben sollten, aktualisieren Sie diese. Können in der jeweiligen Online-Plattform keine Gruppen angelegt werden, vergeben Sie zu den einzelnen Kontakten Schlagworte oder sammeln Sie die Namen in einer separaten Liste. In welche und wie viele Kategorien Sie Ihre Kontakte zuteilen, ist ganz individuell und selbstverständlich Veränderungen unterworfen.

Wiederholen Sie die Durchsicht Ihrer Kontakte und überlegen Sie nun, welche Gruppen Sie in den nächsten drei bis sechs Monaten wahr-