



Networking Guide

Für Jobsuchende

Dieser Guide bezieht sich auf das jobs.ch Webinar vom 17. Juni 2024
mit Christoph Lang

🔗 Aufzeichnung verfügbar

Für wen lohnt sich Networking?

Prinzipiell für alle. Sowohl Auszubildende, Berufseinsteiger, Berufsumsteiger und Berufserfahrene können davon profitieren, über ein umfassendes Netzwerk an Kontakten zu verfügen. Schätzungen zufolge werden nämlich rund 50% aller verfügbaren Jobs durch persönliche Beziehungen besetzt, oft, bevor sie öffentlich ausgeschrieben werden.

Zudem kann man durch Netzwerken neues nützliches Wissen über Berufsfelder, Firmen und Branchentrends aufbauen. Nicht zu unterschätzen sind auch die zahlreichen Freundschaften, die über Networking entstehen und das Leben beseelen können.

Zwei wichtige Grundprinzipien für deinen Networking-Erfolg

Die 70-20-10-Formel

70%

Vertrauen aufbauen

Überlege dir, wie du für andere Leute Nutzen stiften kannst. Wo kannst du deine Unterstützung anbieten, Kontakte vermitteln, Tipps geben?

20%

Interesse zeigen

Interessiere dich für dein Gegenüber, teile aber auch, was dich selbst antreibt. Wichtig: Ohne damit zu prahlen.

10%

Zeit und Energie von anderen Personen erhalten

Nachdem du Vertrauen aufgebaut und dich für andere engagiert hast, entstehen mit der Zeit persönliche Beziehungen. Diese erlauben es dir, deine Kontakte um Hilfe zu beten.

Die 4 Ms des Networkings

Man muss Menschen mögen.

Wer andere Menschen nicht schätzt und sich für ihre Hintergründe interessiert, wird es längerfristig sehr schwer haben, erfolgreiches Networking zu betreiben.

Wo kann ich Netzwerken?

Eigentlich überall: An kulturellen Anlässen, auf der Arbeit oder Ausbildungsstätte, in Sportvereinen, im ÖV, in den Ferien, auf sozialen Medien, an Branchentreffen oder natürlich in dedizierten Networkingverbänden, deiner Auswahl sind kaum Grenzen gesetzt.

Praktische Networking Tipps

Vor dem Networking

- Selbstreflektion: Was bin ich für ein Persönlichkeitstyp, was sind meine Stärken und meine Ziele?
- Welche Networking-Gelegenheiten existieren bereits in meinem jetzigen Umfeld?
- Wen möchte ich treffen? Was kann ich bereits zu dieser Person in Erfahrung bringen (Event-Apps, soziale Medien, Presse)?

Während dem Networking

- Körpersprache: Wende dich deinem Gegenüber zu, spiegle dezent seine Haltung, lächle, suche und halte Augenkontakt. Ideal sind hierbei ca. 3 Sekunden.
- Sei authentisch und glaubwürdig. Verhalte dich stets diplomatisch und nicht belehrend.
- Suche eine gemeinsame Basis und knüpfe daran an, sei es Beruf, Interessen, Hobby, Erlebnisse oder dein Umfeld.
- Beachte den Kontext: Fachsprache ist oft nur unter Personen des entsprechenden Faches verständlich und kann für Aussenstehende befremdlich wirken.
- Rede mit vielen Leuten und versuche, nicht zu früh schon nach Hause zu gehen.

Nach dem Networking

- Fasse bei deinen neugewonnenen Kontakten innerhalb von zwei Tagen nach, damit du nicht vergessen gehst.
- Versuche, eure Verbindung zu vertiefen und biete proaktiv deine Hilfe an oder stelle relevante Fragen.
- Bleib sowohl digital wie auch persönlich in Kontakt.

Immer

- Behalte eine positive Grundeinstellung, habe keine Angst vor Ablehnung, diese gehört dazu und ist völlig normal.
- Übe dich in Geduld, Networking ist eine langfristige Investition. Gib, bevor du nimmst.
- Stelle die Qualität über die Quantität deiner Kontakte.
- Bleib dran: Versuche Networking zu einer regelmässigen Gewohnheit zu machen und integriere es in deinen Alltag, so dass es für dich passt. Versuche z.B. einmal pro Woche mit jemandem Neuem Mittagessen zu gehen oder abends an einem Anlass teilzunehmen.

Networking für Introvertierte

- Wähle Events aus, die eine familiäre Grösse haben, statt an überfüllte Massenveranstaltungen zu gehen.
- Komme gut vorbereitet und früh an Events, wenn es noch weniger Leute hat und du rasch ins Gespräch findest.
- Sprich Personen in Gruppen mit ungerader Personenanzahl an, wobei vor allem Dreiergruppen ideal sind. So entstehen anschliessend Zweiergruppen für ein fokussiertes Gespräch.
- Such dir nur solche Events heraus, zu denen du thematisch einen Bezug herstellen kannst.
- Bereite ein paar niederschwellige "Ice Breaker" vor, die du als Einstieg ins Gespräch verwenden kannst. (z.B. das Wetter, Essen, Veranstaltung, News, Empfehlungen).
- Gehe mit jemanden mit, den du schon kennst und lasse dich neuen Personen vorstellen.
- Wichtig: Kämpfe nicht gegen dein Naturell! Spiele deine Stärken aus. Überzeuge durch deine gute Zuhörfähigkeit und Neugier. Stelle spannende Fragen, die in die Tiefe gehen und damit besser in Erinnerung bleiben.
- Verwalte deine Energie. Setze dir realistische Ziele und gönne dir während oder nach dem Netzwerken genug Zeit, um deine Batterien wieder aufzuladen.
- Nutze digitale Kanäle wie soziale Medien, kreierte eine eigene Webseite oder verfasse einen Newsletter zu einem dir wichtigen Thema. Dies erlaubt es dir, von interessierten Leuten gefunden zu werden, ohne dass du sie aktiv ansprechen musst.



Christoph Lang ist Networking-Experte, Buch-Autor und Markenbotschafter der Flughafenregion Zürich. Um mehr zu seinen Angeboten und seinem Buch zu erfahren, kontaktierst du ihn am besten via LinkedIn (siehe QR-Code) oder E-Mail.



clang@wrl.ch



<https://www.linkedin.com/in/flughafenregion/>