

Stellensuche mit Networking

Hindernisse und Spielverderber bei der Stellensuche

- Frust, Wut und Trauer des Stellenverlustes noch nicht verarbeitet
 - Falsche Mythen erkennen wie: es hat keine Jobs; ich muss flexibel sein; anerkannte Ausbildung nötig; der Beste bekommt den Job, etc.
 - Depression und andere Hemmnisse wie Schüchternheit, Aufschieben
 - Alles mit der linken Hand machen (Jobsuche als Nebensache).
 - Alles alleine machen wollen (guter Freund oder Unterstützungsteam sind ausschlaggebend wichtig)
 - Kein Netzwerk (kann aufgebaut werden, siehe unten)
 - Auf gebratene Tauben warten
 - Angst vor dem Abgewiesen werden: wir alle wollen geliebt sein, angenommen werden. Wegen Angst vor Ablehnung (z.B. wenn wir um eine Auskunft, eine Einladung, ein Gespräch bitten) versuchen wir es erst gar nicht. Nur das immer wieder Versuchen hilft sich weiter zu entwickeln.
 - Einsatz nur der einen Hirnseite (der linken oder rechten) ist unzureichend.
 - Vorgefasste Meinungen verunmöglichen neuartiges, kreatives Vorgehen
-
- Es gibt erfolversprechende und weniger erfolgreiche Strategien um eine Stelle zu finden. Als besonders erfolgreiche Methode gilt das Networking. Das **Networking** ist **der Königsweg bei der Stellensuche**.
 - Networking = Pflege von bestehenden und Schaffen von neuen Kontakten
Grundhaltung: jeden Kontakt, ob alt oder neu, schätzen und empoweren, d.h. (re) - aktivieren.
Das ist eine echte, grosse Herausforderung, welche lebenslang geübt werden muss! Je mehr Menschen wir kennen (lernen), desto reicher und vielfältiger wird unser Leben. Stellen Sie sich vor, wie erfolgreich Sie wären, wenn Ihnen 50 Ohren/Hände/Füsse und 25 Herzen bei der Stellensuche helfen würden.
 - **Das eigene Beziehungsnetz:** Wir alle haben nützliche Beziehungen, sind uns aber dessen häufig nicht so bewusst. Notieren Sie sich alle Namen aller Bekannten seit der Kindheit. Mit grosser Wahrscheinlichkeit ist jemand dabei, der Ihnen bei der Stellensuche weiterhelfen kann.

- **Das Schaffen eines eigenen, neuen Netzwerkes**

PIA: Die Zauberformel zur Schaffung eines eigenen Netzwerkes (nach R. Bolles)

P: Plausch-Interviews zum Anwärmen: Sie fragen z.B. die Verkäuferin in einem Spezialgeschäft für Fischereiartikel, wie Sie dazu gekommen ist, gerade hier zu beraten und zu verkaufen. Bei solchen P-Interviews lernen Sie, dass es verschiedene Wege gibt, zu einer Tätigkeit zu kommen. Und Sie lernen wieder, mit wildfremden Leuten Beziehungen anzuknüpfen.

I: Interesse-Interviews: Beim Interesse-Interview reden Sie gezielt mit Berufsleuten, die in einem Arbeitsfeld tätig sind, das auch Ihnen zusagen würde. Wenn Sie z.B. mit 5-10 verschiedenen Lastwagenführern ein Interview führen, wissen Sie ziemlich gut, wie es im Strassentransport zu und her geht und können entscheiden, ob dieses Berufsfeld zu Ihnen passen würde.

A: Anstellungs-Interviews: Beim Anstellungs-Interview sprechen Sie mit Leuten, die Ihnen einen Job geben könnten. Treten Sie aber nicht als Bittsteller auf, sondern als jemand, der etwas anzubieten hat. Dazu müssen Sie die Probleme des Arbeitgebers kennen und Ihnen muss bewusst sein, was Sie mit Ihren Fähigkeiten zu deren Lösung beitragen können. Wenn Sie genügend Plausch- und Interesseinterviews geführt haben, werden Sie auch gute Gespräche mit unbekanntem Arbeitgebern führen können.

Wenn Sie das Netzwerken perfektionieren wollen, bedanken Sie sich nach jedem Gespräch mit einem kurzen Brief, einer Karte oder einem Mail für die nützlichen Informationen und die Zeit, die man Ihnen geschenkt hat. Das nennt man Kontaktpflege. Sie werden staunen, was diese Gesten der Dankbarkeit früher oder später bewirken können.

