



RUB

RUHR-UNIVERSITÄT BOCHUM

**CAREER**  
SERVICE

# Ressourcen und Stärken identifizieren

## Mit Alleinstellungsmerkmalen zum Ziel



**Was zeichnet Ihre eigene, ganz persönliche und einzigartige Marke aus?**

# Verschiedene Wege in die Berufstätigkeit

## Die Bedeutung von Networking

- Klassische Bewerbung über Stellenanzeigen → Networking als „Boost“
- Initiativbewerbung → idealerweise mit Networking verbunden
- Networking (on- und offline)
- Selbständigkeit → erforderlich: Networking
- Jobmessen → erforderlich: Networking
- Direktsuche/Headhunting → erforderlich: Networking
- Arbeitsvermittlung

# Networking

## Warum Netzwerken?

- Zugang zu verdecktem Arbeitsmarkt – spannende, gut bezahlte Stellen werden sehr häufig nicht in Stellenbörsen veröffentlicht
- V.a. in stark frequentierten Branchen obligatorisch und nicht optional (Journalismus, Kultur, Wissenschaft)

→ Aktuelle Krise auf dem Arbeitsmarkt: Netzwerke werden immer entscheidender!

- Karriere im traditionellen (im Wandel begriffenen) Aufstiegsverständnis ohne Networking nicht möglich
- Investition in strategisches Networking erleichtert die Verwirklichung eines jeden Karriereziels (auch wenn „life“ wesentlich wichtiger als „work“ ist)
- Networking-Kompetenzen sind auch in vielen anderen Bereichen einsetzbar

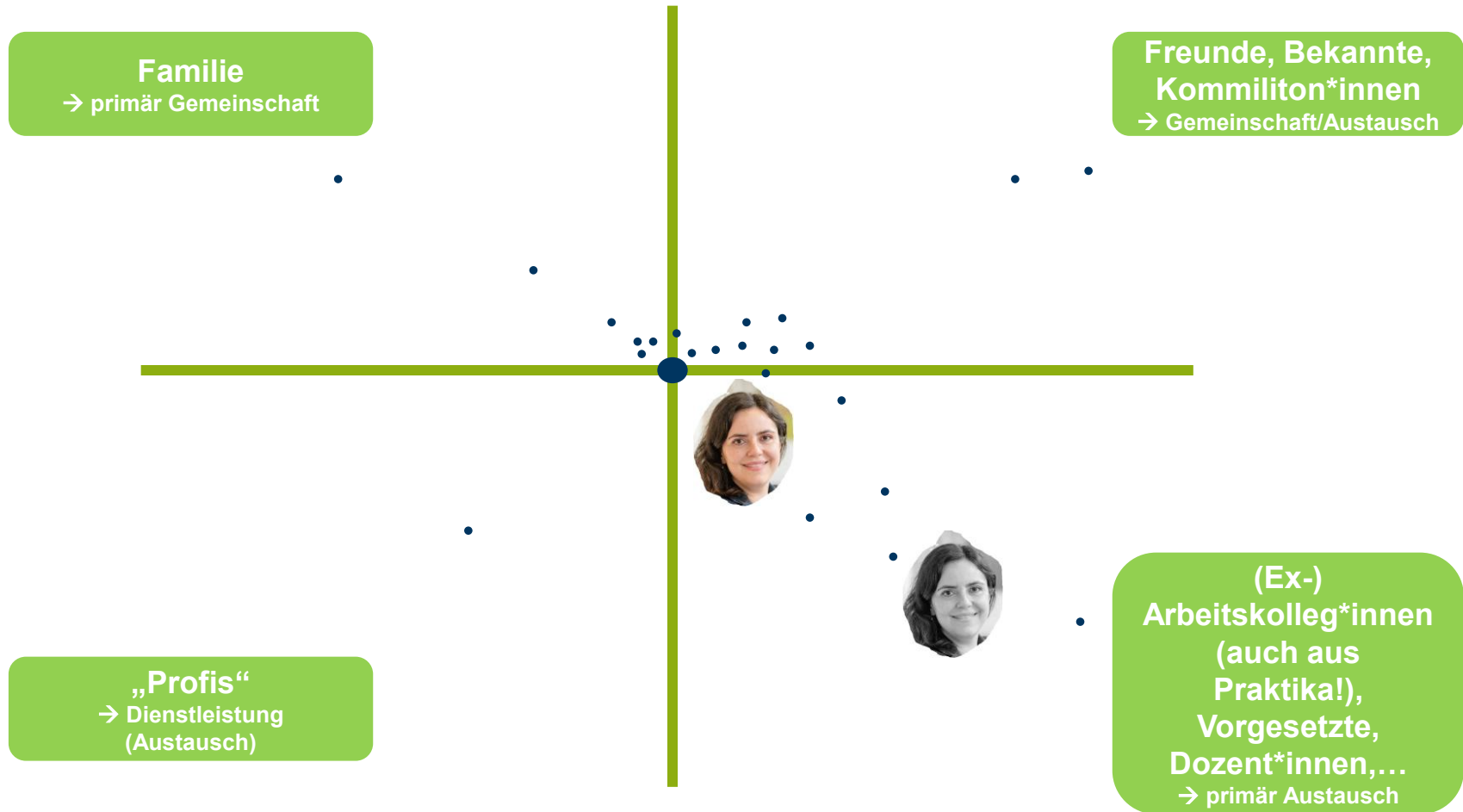
# Networking

## Was ist überhaupt ein Netzwerk?

- Interdisziplinär verwendeter Begriff (IT vs. Sozialwissenschaft)  
IT: „Zusammenschaltung einer beliebigen Anzahl Energie liefernder und Energie speichernder oder umwandelnder Bauteile oder Schaltelemente“  
SoWi: “Gruppe von Menschen, die durch gemeinsame Ansichten, Interessen o. Ä. miteinander verbunden sind“
  - Georg Simmel (1908) als Vordenker der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse
    - organische Kreise (Familie, Nachbarschaft)
    - rationale Kreise (z.B. unternehmerische Organisationen)
- qualitativer Unterschied: Austausch- vs. Gemeinschaftsbeziehung
- Gemeinsamkeit: Netzwerke sind graphisch abbildbar

# Networking

## Tool: Netzwerk-Koordinaten-System



# Networking

## „How-to-Network“

1. Definieren Sie Ihr Ziel: Wozu möchten Sie Ihr Netzwerk nutzen?
2. Identifizieren Sie die nötige und unterstützende Netzwerkpartner\*innen – denken Sie ganzheitlich und beachten Sie die Netzwerke zweiter Ordnung!
3. Welche Distanz haben Sie zu den jeweiligen Netzwerkpartner\*innen? Welcher Beziehungsmodus? Bei Austauschbeziehungen: Was können Sie als Ressource und (perspektivische) Gegenleistung anbieten?
4. Überlegen Sie sich, wie Sie den konkreten Kontakt zeitlich und strategisch gestalten.
5. Legen Sie los 😊.

**Introvertierte im Nachteil? Nein!**  
- Netzwerke von Introvertierten sind kleiner, dafür von mehr Beziehungstiefe gekennzeichnet  
- Stärkere Verlagerung ins Schriftsprachliche spielt Introvertierten in die Karten  
- Introversion veränderbares Persönlichkeitsmerkmal

# Networking

## Guter Small Talk...

- ...setzt gründliche Beobachtung voraus
- ...startet mit einem Lächeln und ohne große Erwartungen
- ...greift anlass- und ortsbezogene Themen auf („guter Vortrag!“)
- ...ist positiv („Am Vortrag hat mir gefallen, dass...“)
- ...ist interessiert („Wie haben Sie den Vortrag erlebt?“)
- ...ist persönlich („In meiner Heimat Brasilien sind solche Events anders“)
- ...aber nicht privat („Meine Ex-Frau ist auch Psychologin“)
- ...meidet Tabuthemen, Kontroverses und Schwerfälliges
- ...hat Humor und scheut keine Sprachbarrieren
- ...stiftet Gemeinsamkeit („Dann haben wir ja beide Geschichte studiert!“)
- ...ist nachhaltig
- ...hat eine Exit-Strategie („Vielen Dank für das interessante Gespräch, ich muss mich noch kurz mit meiner Kollegin besprechen!“)

Online-Ressource im OPAC: Lermer, S.; Kunow, I. (2017):  
Small Talk. Nie wieder sprachlos. Freiburg: Haufe.

# Networking

## Soziale Business-Netzwerke

- Dienen der Archivierung, Entwicklung und Präsentation eigener Netzwerke (Quantität oder Qualität?) sowie der Stellensuche
- Recruiting-Instrumente von Unternehmen
- XING.de eher für D-A-CH; LinkedIn.com stärker international frequentiert, aber auch national im Aufwind
- Falls Sie sich ein Profil anlegen, achten Sie darauf, dass dieses so repräsentativ wie Ihr Lebenslauf ist
- Nutzen Sie die Funktionen der jeweiligen Portale, damit Sie gefunden werden („Ich biete“, „Ich suche“)  
→ Verwenden Sie branchenspezifische Schlagworte!
- Werden Sie aktiv – nutzen Sie Gruppen und nehmen Sie auch Kontakt zu nicht persönlich bekannten Mitgliedern auf (gut, um Initiativbewerbungen vorzubereiten)
- Gute Rechercheinstrumente! Achtung: Profile sind geglättet

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## Wir freuen uns über Ihre Anfrage.

Aktuelle Kontaktmöglichkeiten:

[careerservice@rub.de](mailto:careerservice@rub.de)

Telefonisch direkt mit der/n  
Beraterin/Beratern:

[https://www.rub.de/careerservice/  
Team/team.html](https://www.rub.de/careerservice/Team/team.html)

Berater/in: Astrid Knott, Mathias Grunert & Björn Kirschbaum  
[www.rub.de/careerservice](http://www.rub.de/careerservice)  
[https://twitter.com/RUB\\_Career](https://twitter.com/RUB_Career)