

Thema Networking: Die persönlichen Kontakte einsetzen

Beschreibung der Methode: Die TeilnehmerInnen sollen Kleingruppen zu 2 Personen bilden und erhalten folgende Aufgabe: In der Übung „Der versteckte Arbeitsmarkt: Ihre persönlichen Kontakte“ haben Sie bereits erarbeitet, welche Kontakte Ihnen für berufliche Zwecke zur Verfügung stehen und wie sie diese nützen können/könnten. Nun sollen Sie in Zweierteams Gespräche mit solchen Kontaktpersonen üben (wobei jeder einmal jede Rolle einnehmen soll). Erarbeiten Sie zunächst gemeinsam, wie Sie ein solches Gespräch beginnen könnten bzw. was Sie von Ihrem Gegenüber erfahren möchten. Z.B.:

- Vorschläge über berufliche Möglichkeiten
- Informationen über Veränderungen in den Organisationen bestimmter Unternehmen, über Leute und Produkte – Informationen, die z.B. noch nicht publik sind
- Entwicklungen in der Industrie: Welche Organisationen oder Wirtschaftszweige wachsen zur Zeit und mit welchen Produkten bzw. Dienstleistungen
- Kommentare, Anregungen und Kritik zu Ihrem Lebenslauf, Ihrem Auftreten, Ihrer Art zu argumentieren
- Verweise auf andere sinnvolle Gesprächspartner und mögliche Informationsquellen

Diese Aufgabe sollte zirka 10 Minuten dauern.

Anschließend sollten die Gespräche im Rollenspiel stattfinden (Dauer: 20 Minuten). Ein typischer Verlauf für ein solches Gespräch könnte etwa folgendermaßen aussehen:

- Nachdem Sie Ihrem Gesprächspartner für die Gesprächsmöglichkeit gedankt haben, versuchen Sie, die Unterhaltung dadurch in Gang zu bringen, dass Sie auf vergangene gemeinsame Erfahrungen anspielen und/oder sich auf gemeinsame Bekannte berufen. Zeigen Sie Ihrem Gegenüber, dass Sie sich neben Ihrem persönlichen Anliegen durchaus auch für ihn/sie interessieren und ihm/ihr zuhören, ohne gleich auf die Beantwortung Ihrer Fragen zu drängen.
- Stellen Sie sich und Ihren beruflichen Hintergrund in maximal fünf Sätzen vor.
- Erklären Sie, warum Sie um diesen Termin gebeten haben, und artikulieren Sie Ihre Wünsche.
- Betonen Sie, dass Sie keine Stellenvermittlung erwarten.
- Versuchen Sie, Verständnis im Sinne von Interesse für Ihre Lage zu wecken, ohne Ihr Schicksal zu beklagen oder Ihren bisherigen Arbeitgeber schlecht zu machen.

Abschließend sollen alle TeilnehmerInnen erzählen, wie sie das Gespräch erlebt und was sie daraus gelernt haben.