

Die Kraft des Vitamin B

Mitgliedschaft in Verbänden fördert den beruflichen Erfolg

Viele Unternehmen haben es nicht mehr nötig, ihre Stellen öffentlich auszuschreiben. Anstatt viel Geld und Zeit in die Schaltung von Zeitungsannoncen und die Begutachtung der eingehenden Bewerbungen zu investieren, werden bereits bestehende Kontakte genutzt. Vom Bekannten aus dem Golfclub über den ehemaligen Praktikanten bis hin zum neuen Verbandsmitglied: "Netzwerken" ist heute wichtiger denn je. Studien belegen, dass der Vitamin B-Faktor unverzichtbar geworden ist für die berufliche Karriere. Nach Expertenmeinungen der Bundesagentur für Arbeit umfasst der "verdeckte Stellenmarkt" fast 70 Prozent aller Jobangebote.

Doch gezieltes Networking ist eine Kunst für sich.

Nicht die Masse, sondern die Klasse muss stimmen. Und der gute Wille zum Kontakten allein reicht ebenso wenig wie blindes Adressen-Sammeln. Wichtig ist, dass sich die gewählten Netzwerke inhaltlich mit den persönlichen und beruflichen Interessen decken. Der berufliche Erfolg stellt sich allerdings oft erst bei einer Kombination aus guter Leistung und guten Kontakten ein. Denn ohne die nötigen Fachkenntnisse und fortlaufende Weiterbildung helfen auch die dicksten Vitamin-Spritzen nur bis zur Probezeit.

Für selbstständige Berater, Trainer, Betreuer und Pädagogen aus dem Gesundheitswesen gibt es die Möglichkeit, wertvolle Kontakte durch eine Mitgliedschaft bei der Deutschen Gesellschaft für Gesundheit und Prävention e. V. (www.dggp.org) zu gewinnen. Als einer der größten deutschen Berufsverbände für freie Fachberatungsberufe bietet die DGGP u. a. Gesundheitsberatern und -pädagogen, Entspannungspädagogen, Heilpraktikern, Psychotherapeuten (HPG), Fitnesstrainern und Ernährungsberatern ein hochwertiges Fortbildungsprogramm an. Die angebotenen Seminare und Vorträge können von Absolventen aller Ausbildungsstätten für den Gesundheitsbereich wahrgenommen werden. Dabei gewährleisten die strengen Qualitätsrichtlinien der DGGP e. V. einen fachlich hohen Ausbildungsstandard. Im Rahmen der Veranstaltungen vermitteln erfahrene Dozenten nicht nur theoretisches Fachwissen, sondern auch anwendbares Know-how.

Viele Betriebe treibt die Angst vor der Unterlagenflut in die Defensive. Wenn die Arbeitsplätze knapp werden, verzichten Unternehmen oft auf teure Anzeigen oder langwierige Auswahlverfahren - und nutzen stattdessen den "verdeckten Stellenmarkt". Das bedeutet, sie veröffentlichen freie Stellen nur noch auf der eigenen Webseite. Häufig

können Firmen aber auch bereits auf Bewerber zurückgreifen, wenn sich abzeichnet, dass Fachkräfte gebraucht werden. Sie schöpfen dafür entweder aus einem Pool von Initiativbewerbungen oder suchen im direkten Umfeld des Unternehmens oder dem Bekanntenkreis der Mitarbeiter. Erst wenn sich aus diesen Quellen nichts ergibt, schalten Arbeitgeber eine öffentliche Anzeige. Sobald die Stelle aber erst einmal ausgeschrieben ist, wird es schwieriger für die Bewerber, weil die Konkurrenz wächst.

Wer über eine Vielzahl von privaten und beruflichen Kontakten verfügt, der erhöht seinen eigenen Marktwert.

Ob in Berufsverbänden, Sportvereinen oder Soziale Netzwerken im Internet wie Facebook, Xing oder LinkedIn, hier gilt: sehen und gesehen werden, sich austauschen und Interessen teilen, um im Gedächtnis und im Gespräch zu bleiben. Wer sich beruflich und privat gleichermaßen stark engagiert, an den werden sich Arbeitgeber, Kollegen, Kunden und Bekannte gerne und im richtigen Moment erinnern. Die Münchner Psychologin und Karriereberaterin Madeleine Leitner erklärt dazu: "Es gibt drei Gründe, warum Leute Ihnen helfen. Wenn Sie selbst etwas zu bieten haben. Wenn der andere eine Leiche im Keller hat, mit der Sie ihn erpressen könnten. Oder - und das ist der wirksamste Grund - wenn Leute Sie mögen. Und Leute mögen Sie dann, wenn Sie sie nicht einseitig benutzen, sondern echtes Interesse an der Person zeigen."

Nicht nur in Zeiten der Arbeitssuche, auch für Berufstätige, die auf eine Weiterempfehlung durch ihr Klientel, ihre Freunde und Familie angewiesen sind, lohnt sich das Engagement in Interessengemeinschaften langfristig. Besonders Berufseinsteiger und Existenzgründer sollten sich frühzeitig um die Mitgliedschaft in geeigneten Verbänden und Vereinen bemühen, damit der Start in das Berufsleben problemlos gelingt. Beispielsweise für den Aufbau eines Kundenstammes können solche Netzwerke überaus hilfreich sein.

Eine Mitgliedschaft bei der DGGP e. V. lohnt sich gleich doppelt.

Denn der Berufsverband bietet Gleichgesinnten nicht nur ein Forum zum Kontakte knüpfen, zum Informations- und Wissensaustausch: Mitglieder der DGGP genießen darüber hinaus viele Vorteile.

Sie können eine Telefonsprechstunde nutzen, die exklusiv für Verbandsangehörigen eingerichtet wurde. Hier werden sie ausführlich beraten, und das nicht nur in Fragen zur

Unternehmensgründung. Darüber hinaus bietet der Berufsverband seinen Mitgliedern ansprechend gestaltete Werbemittel zu besonders günstigen Konditionen an. So können Fachberater auf dem eigenen Praxisschild oder Briefpapier mit ihrer Mitgliedschaft bei der DGGP werben. Auf der Webseite des Verbands können sich Mitglieder kostenlos zur Verfügung gestellte Arbeitsunterlagen herunterladen. Und wer sich als freier Fachberater im unüberschaubaren Policen-Dschungel den Überblick verloren hat, der kann auch hierbei aus dem Serviceangebots der DGGP schöpfen. Denn durch die jahrelange Zusammenarbeit mit einer Versicherungsagentur kann der Verband seinen Mitgliedern eine Berufshaftpflichtpolice anbieten, die genau auf ihre Tätigkeit zugeschnitten ist und alle mögliche Risiken abdeckt.

Die DGGP e. V. mit Sitz in Wuppertal arbeitet eng mit dem Bildungswerk für therapeutische Berufe (BTB) zusammen, das Fachberater und -pädagogen ausbildet. Absolventen externer Berufsakademien können durch die Teilnahme an den fortbildenden Veranstaltungen der DGGP eine vollwertige Verbandsmitgliedschaft erwerben.

Der aktuelle Fortbildungskalender ist online unter www.dggp.org abrufbar; das Anmeldeformular für Veranstaltungen ist dort als PDF-Dokument hinterlegt.

Kontakt:

Deutsche Gesellschaft für Gesundheit und Prävention e. V. (DGGP)
Reppkotten 24
42279 Wuppertal

1. Vorsitzender: Dipl.-Soz.wiss. Jürgen Obst

Tel. (0202) 76954-49

Fax (0202) 76954-50 (Montag bis Freitag von 10 - 16 Uhr)

E-Mail: verband@dggp.org

Internet: www.dggp.org