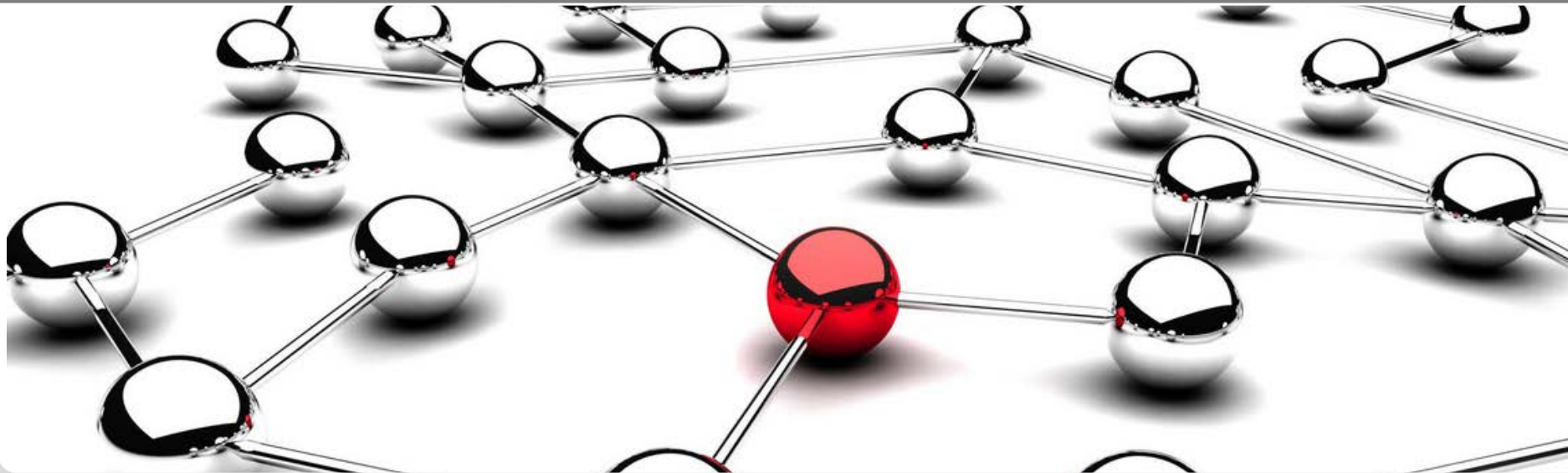
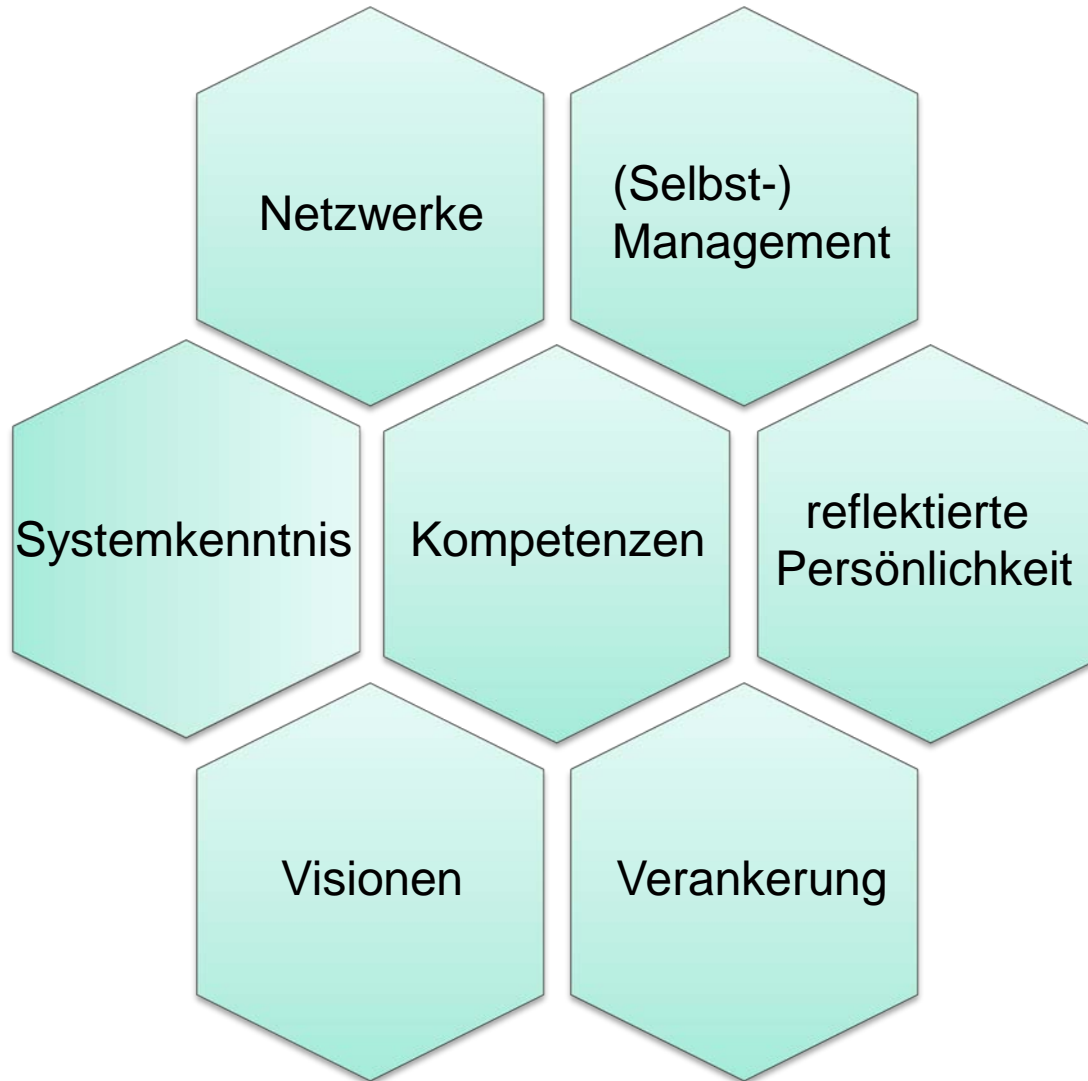


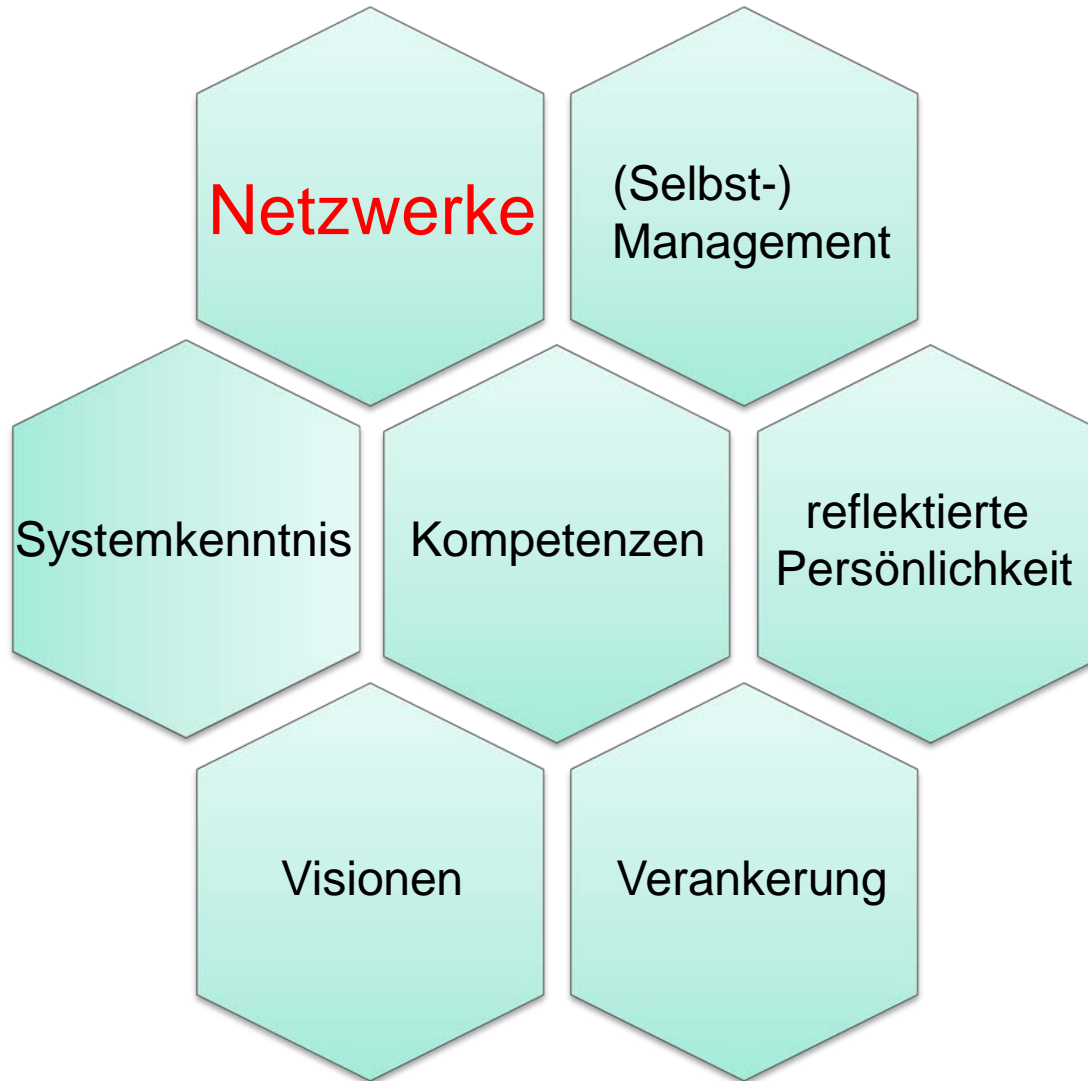
Vitamin B – Netzwerken im Kontext der Wissenschaft

Personalentwicklung und Berufliche Ausbildung (PEBA)



Erfolgsdimensionen zum nächsten Karriereschritt





Arbeitsauftrag

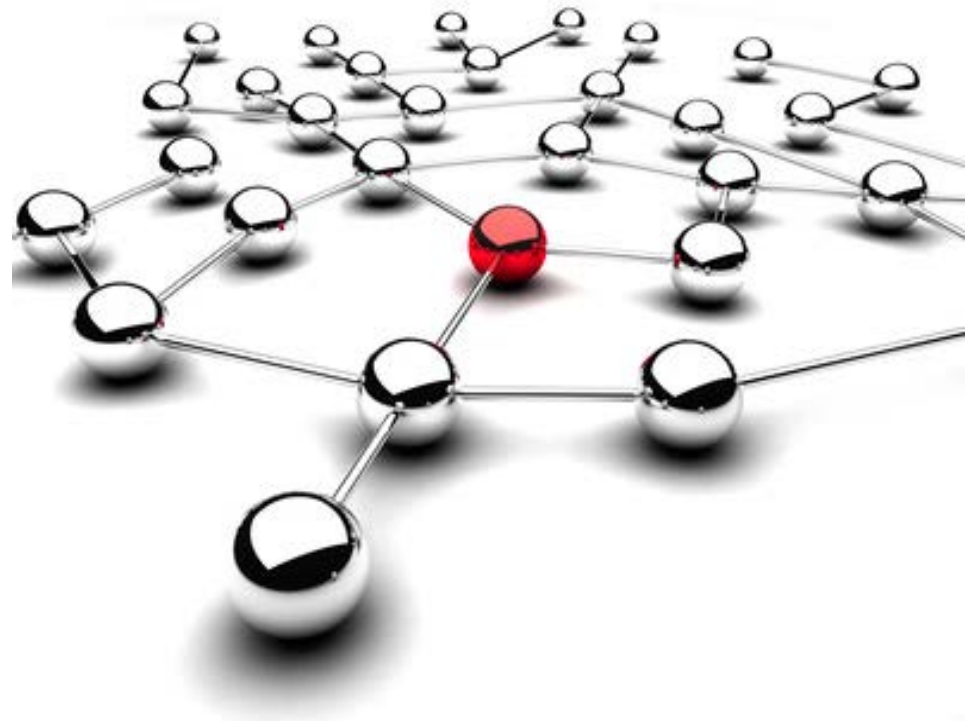
Lernen Sie in den nächsten **5 Minuten**
zwei Ihnen noch unbekannte Personen hier im Raum kennen.



Ein Netzwerk – Was ist das eigentlich?

Merkmale

- Geflecht aus Verbindungen
- Austausch von Informationen
- Gegenseitige Unterstützung
- Gemeinsame Intention
- Lockere Verbindung
- Heterogenität
- Hohes Engagement der Akteure



Netzwerken

Netzwerke...

- sind karrierefördernd.
- sparen viel Zeit – wenn sie einmal aufgebaut sind.
- tragen zu einer starken Meinungsbildung bei.
- ermöglichen Reflexion und soziales Lernen in besonderer Art und Weise.
- unterstützen bei kreativen Problemlösungen.

Karriereplanung – Ausgangfrage

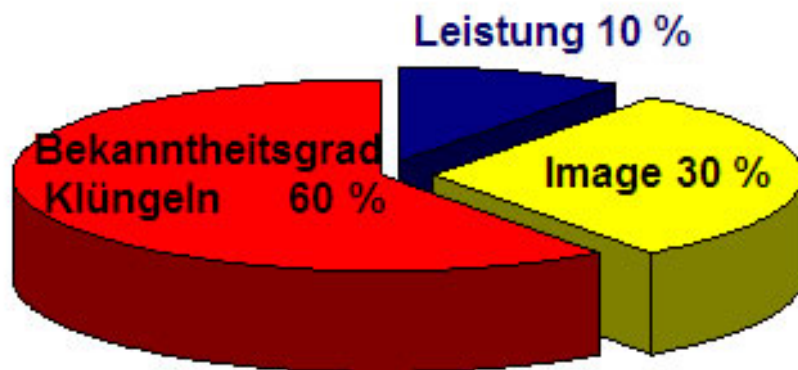
Benötige ich zu dem, was ich im Leben vorhabe, Andere?
Und wenn ja, wer oder welche Verbindungen können mich dabei unterstützen?

(Quelle: Allemendinger/Fuchs/von Stebut 2000; Scherer, 2006; Jarillo, 1995; Christakis/Fowler, 2009)

Klüngeln/Netzwerken

*Ich sage "klüngeln",
 andere nennen es Networking.
 Networking klingt sehr technisch und unpersönlich -
 Klüngeln hingegen verlangt **persönliches Handeln**. (Anni Hausladen)*

**Erfolg entsteht aus
 Leistung und Beziehung**



10% Wissen/persönliche Leistung
 30% Selbstdarstellung/Image
 60% Kontakte/Beziehungen/
 Bekanntheitsgrad =
Klüngeln/Netzwerken

(Quelle: <http://www.frauen-kluengeln.de/kluengelphil.html>)

Persönliche Netzwerke – Güter, die gehandelt werden

Geben und Nehmen – Austausch in Netzwerken

- Aktuelle Informationen
- Erfahrung
- Know-how
- Kontakte
- Wertschätzung
- Kreativität
- Einsatz von z.B. Zeit, Engagement, ...

→ Prinzip der Gegenseitigkeit



Netzwerkstrategie I

Qualität der Beziehungen beruht auf...

- dem **Zeitumfang**, den zwei Personen miteinander verbringen.
- der **emotionalen Intensität**.
- der **Intimität**.
- den **gegenseitigen Verbindlichkeiten**, die die Personen austauschen.



(Qu

- dem **Engagement** der Beteiligten.
- der offene und transparente **Kommunikation**.
- der **Selbstbestimmung**.
- dem **Vertrauen** zueinander.

Netzwerkstrategie II

Aufbau und Pflege

- eigenverantwortlicher **Aufbau** eines strukturellen Netzwerkes
→ gezielte fachliche und strategische Ausrichtung
 - gezielte **Nutzung** der starken Beziehungen
 - aktive **Pflege/Förderung** der schwachen Beziehungen
- aktive Bewegung und Präsenz
 → aktives Publizieren und Diskutieren
 → Strukturiertheit und Offenheit/ Anschlussfähigkeit
 → Schnittstellen zu anderen relevanten Strukturen herstellen



(Quelle: Granovetter, 1973, In: Döhling-Wölm, 2011)

Arbeitsauftrag

Elevator Pitch

5 min Vorbereitung

Stellen Sie sich Ihrem Nachbarn vor...

...kurz, informativ und prägnant

...in 45 Sekunden!

- Wer sind Sie?
- Aus welchem Forschungsbereich kommen Sie?
- Was macht Ihre Forschungsarbeit so interessant?



Ihr Nachbar gibt Ihnen danach ein Feedback!

Netzwerkstrategie III

Fragen Sie nach!

Durch Fragen

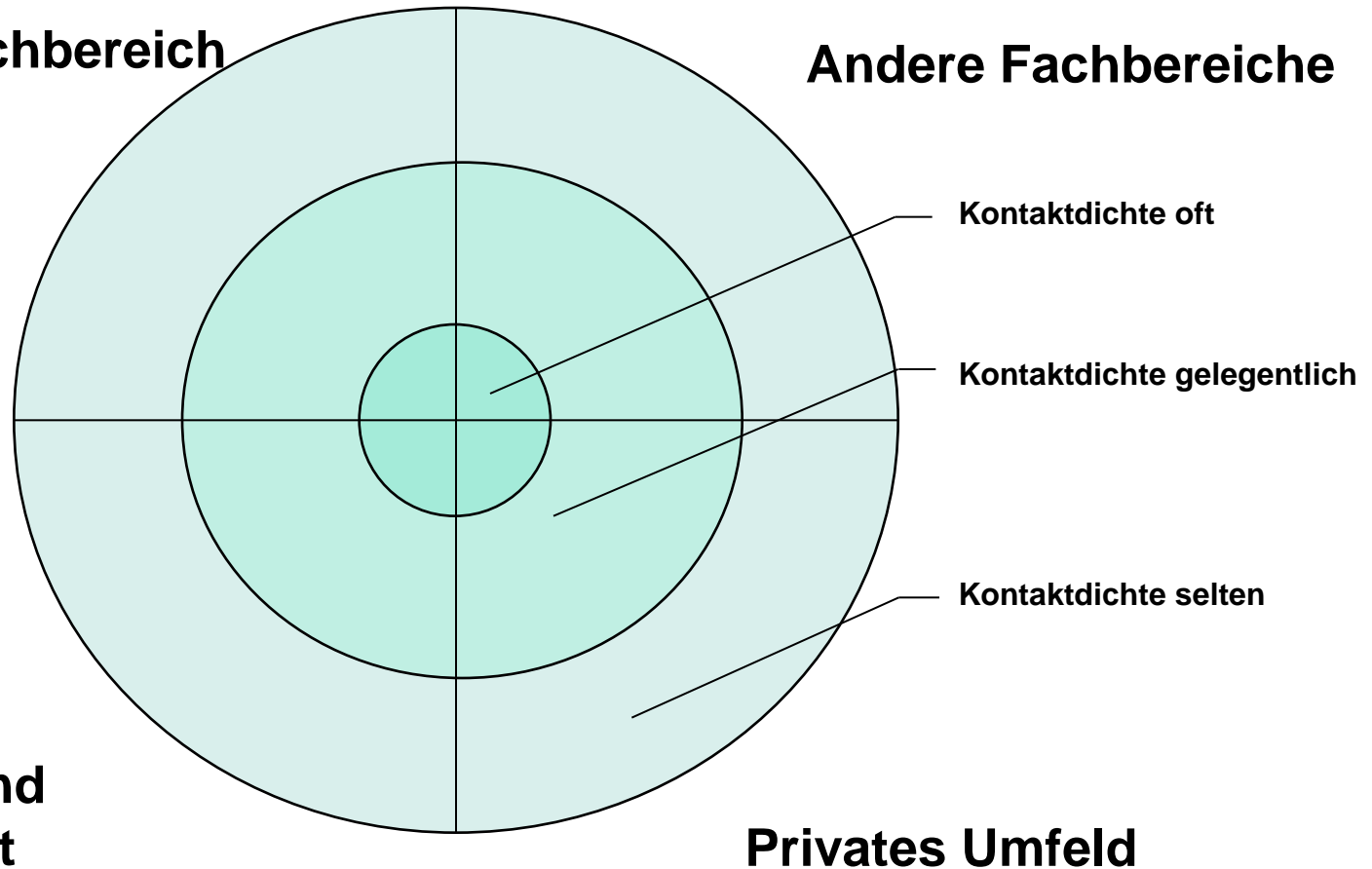
- ✓ zeigen Sie Interesse
- ✓ erfahren Sie mehr über Ihr Gegenüber
- ✓ kommen selbst Schüchterne leicht ins Gespräch



Analyse mit der Netzwerkkarte

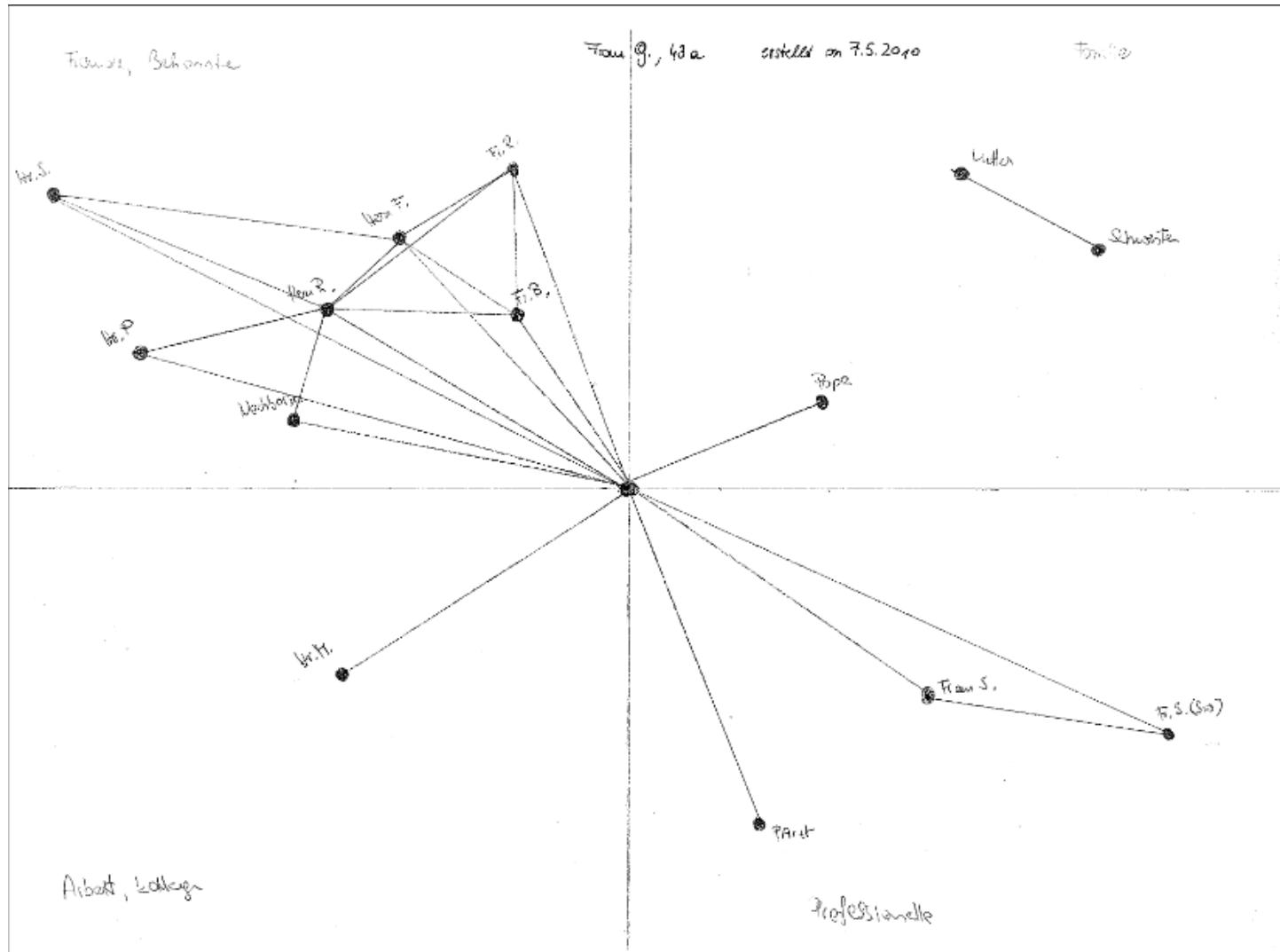
Eigener Fachbereich

Andere Fachbereiche



(Pantucek, 2009, In: Dögling-Wölming, 2011)

Analoge Netzwerkkarte von Prof. Pantucek

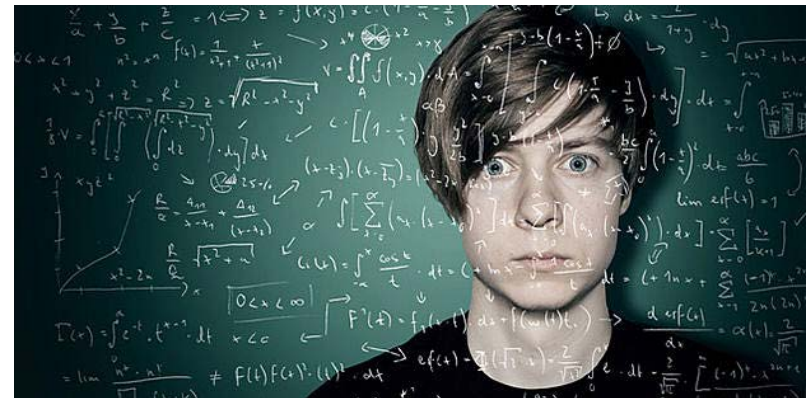


Arbeitsauftrag

- Erstellen Sie Ihre eigene Netzwerkkarte.
(ca. 20 min)

- Reflektieren Sie anschließend Ihr Netzwerk mit Hilfe des Refektionsbogens.
(ca. 5 min)

- Besprechen Sie Ihre nächsten Schritte mit Ihrem/Ihrer Nachbar/in
(ca. 5 min pro Person)



Quelle:

<http://cd5.aponet.de/typo3temp/pics/f16aab0588.jpg>

Risiken

Zu beachtende Einflussfaktoren

- zu großes Netzwerk
→ schwer handhabbar
- zu dichtes Netzwerk
→ Kontrolle/Abschottung
- neben positiven Aspekten (Information, praktische Hilfe)
auch negative Aspekte
→ Konkurrenz, abwertende Bemerkungen
- soziale Unterstützung
→ Belastung, Kontrolle, Überforderung

(Stork, Masterthese 2011, In: Pantucek 2012)

DFG-Förderung: Wissenschaftliche Netzwerke

Ziel der Förderung

Möglichkeit zum ortsübergreifenden themen- und aufgabenbezogenen Austausch

Antragsberechtigung

Nachwuchswissenschaftler/innen an deutschen Forschungseinrichtungen mit abgeschlossener wissenschaftlicher Ausbildung (i. d. R. Promotion)

Anforderungen an das Projekt

Das Netzwerk muss auf ein klar erkennbares Ergebnis abzielen, z.B. eine gemeinsame Publikation, ein Forschungsprojekt, eine Ausstellung etc.

Art und Umfang der Förderung

Reise- und Aufenthaltskosten für mindestens drei bis sechs Arbeitstreffen der Teilnehmer des Netzwerkes und ggf. bis zu 2 Gästen je Tagung, Sonstige Kosten (z.B. zur Unterstützung der Koordination) sowie Publikationskosten

KHYS-Förderung: Kontakte knüpfen

Sie können beispielsweise...

- ✓ eine in Ihrem Fachgebiet und für Ihr Forschungs- bzw. Promotionsvorhaben renommierte Person oder Arbeitsgruppe im Ausland besuchen.
- ✓ einzelne Kontaktpersonen ans KIT einzuladen.

Förderumfang:

- Zur Umsetzung der von Ihnen entwickelten Idee fördert Sie das KHYS mit bis zu 1.500 Euro
- Startworkshop "Strategien zum Aufbau internationaler Kontakte"
- Abschlussworkshop

Bitte senden Sie Ihre Fragen rund um das Angebot "Kontakte knüpfen" an kontaktstipendium@khys.kit.edu.

PEBA: Mentoring-Programme am KIT



5 Plätze für Frauen

Zielgruppe:

Nachwuchswissenschaftlerinnen in den Natur- und Ingenieurwissenschaften mit Karriereziel Professur

Mentoring-Partnerschaft vorwiegend innerhalb der Wissenschaft aber auch zu Wirtschaftsunternehmen möglich.

Kooperation von RWTH Aachen, Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und Forschungszentrum Jülich GmbH



11 Plätze für Frauen

4 Plätze für Männer

Zielgruppe:

Doktoranden/innen, Post-Doktoranden/innen und Habilitanden/innen aus allen Fachbereichen

Mentoring-Partnerschaft zu Wirtschaftsunternehmen (Einblick in Strukturen, Prozesse und Spielregeln), wie auch in die Wissenschaft möglich.

Kontakt: simone.belgardt@kit.edu

Erfolgsfaktoren für Netzwerken in der Wissenschaft

1. Verwechseln Sie Netzwerken niemals mit Seilschaften
2. Lassen Sie sich und Ihren Netzwerkpartnern Zeit, sich kennen zu lernen
3. Überlassen Sie Ihre Kontakte nicht dem Zufall, sondern setzen Sie sich konkrete und realistische Ziele
4. Schielen Sie nicht nur auf die ganz großen Kontakte
5. Konzentrieren Sie sich auf gemeinsame Ziele und Synergieeffekte
6. Arbeiten Sie an Ihren kommunikativen und sozialen Kompetenzen
7. Learning by doing!

Frieder R. Lang, Franz J. Neyer: Kooperationsnetzwerke und Karrieren an deutschen Hochschulen - Der Weg zur Professur am Beispiel des Faches Psychologie. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56/2004, S. 520-538.

Die Goldene Regel



**Netzwerke sind keine Hängematte -
es geht um eine Kultur
des Gebens und des Nehmens!**

Ich freue mich auf Ihre Fragen!

