

NETZE AUSWERFEN (PIA) nach P Baumgartner

Mit Menschen über deren Berufe zu reden, ist spannend und interessant. Die meisten Menschen reden auch gerne über ihren Beruf und ihre Tätigkeit. So braucht man nur den Mut, einmal danach zu fragen und schon ist man im Gespräch. Fangen Sie einfach mit den Menschen in Ihrer Umgebung, in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis.

Hinweis:

PIA ist ein bewährtes dreistufiges Verfahren aus der Laufbahnberatung, diese Form der Erkundung zu meistern. PIA dient der Kontaktaufnahme.

P „Plausch“ - informelles Gespräch

I „Interesse“ - Berufserkundung

A „Anstellung“ - Initiativbewerbung

Mit folgenden Fragen können Sie sich die Berufswelt anderer Menschen erschließen:

- Wie sind Sie dazu gekommen, das zu tun, was Sie tun?
- Wie haben Sie es geschafft, dort zu sein, wo Sie sind?
- Was muss man dafür fachlich und außerfachlich können?
- Was finden Sie gut, was gefällt Ihnen besonders an dem, was Sie tun?
- Wie sieht ein ganz normaler Arbeitsalltag bei Ihnen aus?
- Was gefällt Ihnen nicht an Ihrer Tätigkeit? Gibt es besondere Belastungen?
- Mit wem könnte ich außer mit Ihnen noch über diese Tätigkeit/diesen Beruf reden?

P Plausch

In der ersten Runde sprechen oder plauschen Sie generell mit Leuten über ihren Beruf. Es geht darum möglichst viel über den Beruf von Menschen herauszubekommen - unabhängig davon, ob Sie das Berufsfeld für sich ausgewählt haben oder nicht. Wichtig ist, dass Sie echtes Interesse an dem anderen Menschen und seiner Tätigkeit haben. Nur so kann sich ein gutes Gespräch entwickeln. Daraus entwickelt sich dann eine Beziehung. Das ist das Ziel dieses Plauschs: Beziehungen aufbauen. Sie werden erfahren, dass es verschiedene Wege gibt, zu einem Beruf zu kommen, und Sie lernen, mit zunächst fremden Menschen ins Gespräch zu kommen.

I Interesse

Jetzt suchen Sie sich Gesprächspartner*innen, die in dem Berufsfeld oder in den Berufsfeldern, die Sie für sich als interessant herausgefunden haben, arbeiten. Es ist nützlich in jedem Berufsfeld mindestens drei Gespräche zu führen, damit sich Ihr Bild vom Beruf rundet, denn die Berichte der Berufsvertreter*innen spiegeln deren subjektive Wahrnehmung wider.

In diesen Gesprächen sollten Sie herausfinden, ob Sie sich in diesem Berufsbereich sehen können und wollen. Fragen Sie, ob der/die Gesprächspartner*in ein paar Minuten Zeit für Sie hat und schauen Sie auf die Uhr, dass Sie nicht mehr als fünf bis zehn Minuten fragen.

Wie führen Sie sich also am besten am Telefon ein? Sagen Sie, Sie seien dabei, sich beruflich neu zu orientieren. Sie möchten herausfinden, ob der Beruf des Gesprächspartners für Sie in Zukunft ein neues Betätigungsfeld sein könnte und Sie suchen deshalb Informationen darüber. Machen Sie sich Notizen. Fragen Sie auch nach den Namen weiterer Personen, die Ihnen möglicherweise etwas über die Tätigkeit erzählen könnten.

A Anstellung

Tatsächlich kann das Gespräch von einem reinen „Interessentelefonat“ auch mal in ein kleines Bewerbungsgespräch kippen. Unternehmer haben Aufgaben zu erledigen, Probleme zu lösen. Sie suchen keine neuen Probleme. Also bedeutet das für Sie, dass Sie nicht Bittsteller*in, sondern Problemlöser*in sein sollten.

Legen Sie sich Ihren Lebenslauf/ Ihr Kompetenzprofil neben das Telefon. So haben Sie genug Gesprächsanknüpfungspunkte, um von Ihren Stärken und dem, was Ihnen wichtig ist zu erzählen. Wenn Sie tatsächlich noch nicht so weit sind und Ihnen aber Interesse signalisiert wird, dann treffen Sie eine verbindliche Vereinbarung, wann Sie sich wieder bei dem Gesprächspartner melden. Bis dahin haben Sie Zeit, weitere offene Fragen abzuklären und zu einer Entscheidung zu kommen.