

NEWSLETTER 03 | 2012

# MEHR FRAUEN AN DIE SPITZE!

Mentoring-Programm für weibliche Führungskräfte  
in der Landesverwaltung Rheinland-Pfalz



ZENTRUM FÜR  
QUALITÄTSSICHERUNG  
UND -ENTWICKLUNG

## EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

Wie knüpfe ich ein berufliches Netzwerk? Wie kann ich es aufrechterhalten? Und wie kann es mir im Berufsleben nützlich sein? Antworten auf diese Fragen finden Sie in diesem Newsletter mit dem Schwerpunktthema Networking.

Rainer Zeimentz, der Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft RLP, kennt sich mit dem Kontakteknüpfen aus und verriet in seinem Vortrag bei der Netzwerkveranstaltung am 27. Juni einige Tipps, die Sie auf den folgenden Seiten nachlesen können.

Auch Melanie Mohr hat in ihrer beruflichen Laufbahn schon Kenntnisse im Netzwerken gewonnen. Diese teilt sie im Interview und berichtet außerdem von ihren Erfahrungen als Mentee im Mentoring-Programm „Mehr Frauen an die Spitze!“.

Im Methodenkoffer finden Sie Do's und Don'ts zum Thema Networking. Wer sich an diese einfachen Regeln hält, wird sicher schnell viele Kontakte knüpfen, die für das berufliche Weiterkommen wichtig werden können.

Der Newsletter erscheint jeweils zum Quartalsende, informiert Sie über die laufenden Ereignisse im Mentoring-Programm und bietet Hintergrundinformationen zum Thema, insbesondere über Frauen im Karriereverlauf. Vergangene Ausgaben des Newsletters können Sie auf der Internetpräsenz des Ministeriums für Integration, Familie, Kinder, Jugend und Frauen abrufen (<http://mifkjf.rlp.de/frauen/mehr-frauen-an-die-spitze/>).

Gerne nehmen wir Anregungen, Themenvorschläge oder Gastbeiträge aber auch kritische Rückmeldungen entgegen. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Ihre Redaktion

## INHALT

01 Erfolgsfaktor Networking	3
02 Rückblick: Netzwerkveranstaltung am 27. Juni 2012	4
03 Im Fokus: Melanie Mohr über ihre Erfahrungen im Mentoring-Programm	7
04 Methodenkoffer fürs Mentoring: Networking	8
05 Blick über den Tellerrand	11
06 Ausblick: Aktivitäten und Veranstaltungen im Mentoring-Programm	12
07 Impressum	13

## Erfolgsfaktor Networking

Wenn man sich die Ratgeber über Netzwerkstrategien durchliest, stolpert man darüber, dass die meisten Frauen vor allem beruflich nicht oder nach Sympathie netzwerken würden. Bevorzugt mit hierarchisch niedriger gestellten Personen. Warum eigentlich? Ein vielseitiges, funktionierendes Netzwerk ist der Schlüssel zum Erfolg. Folgendes geben die Ratgeber als Antwort.

Immer wieder wird Frauen daher empfohlen, sich stärker zu vernetzen, wenn sie an die Spitze kommen wollen. Es fehle ihnen an Beziehungs-, Informations- und Fördernetzen, wie sie Männer traditionell pflegen, die auch der beruflichen Karriere förderlich sein können. Eine häufige Aussage von Frauen ist oftmals: „Ich will nicht aufsteigen, weil ich jemanden kenne, sondern weil ich gut bin.“ Wenn sie gut sind und sie keiner kennt, haben sie aber ein Problem. Ein stabiles Netzwerk hat nichts mit anrühlichem Vitamin B oder Vetternwirtschaft zu tun, sondern viel mit sozialer Kompetenz. Beziehungsnetze belegen, dass man ein Teamplayer ist. Führungskräfte brauchen die Fähigkeit, andere für sich und die eigenen Ideen und Ziele zu gewinnen. Kontaktkompetenz ist deshalb bei Führungskräften quasi so etwas wie ein beruflicher Qualifikationsausweis.

### Das „Dornröschen-Syndrom“

Ein typisches Phänomen, das bei Frauen häufiger auftritt und das gerade am Anfang der Karriere häufig unterschätzt wird, ist plakativ ausgedrückt das „Dornröschen-Syndrom“. Die Betroffenen schließen sich bienenfleißig im Büro ein und hoffen insgeheim, dass ihr Können und ihre guten Leistungen irgendwann schon entdeckt und sie erwähnt werden. Das passiert in der Realität eher selten. Man muss vor die Tür gehen und sich auf den Bürobühnen blicken lassen. Denn darauf kommt es wirklich an: sich im Betrieb bekannt machen, die eigenen guten Leistungen und Ergebnisse verkaufen und damit intern für Ansehen und Akzeptanz sorgen, Marketing in eigener Sache betreiben und sich geschickt verdrahten.

### Frauenetzwerke als Chance

Frauenetzwerke und Mentor-Mentee-Beziehungen stellen eine zusätzliche Möglichkeit dar, Informationen und Tipps zu bekommen und sich gegenseitig weiterzubringen – und um neben der fachlichen Unterstützung auch emotionale zu erhalten. In den letzten Jahren lässt sich ein starker Trend zum Aufbau solcher Netzwerke feststellen. Frauen haben erkannt, dass es sinnvoller und vorteilhafter ist, sich gegenseitig zu unterstützen und miteinander zu arbeiten als gegeneinander zu konkurrieren oder neidvoll zu agieren. Grundsätzlich gilt: Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat.

### Quellen:

Henn, Monika (2009): Die Kunst des Aufstiegs. Was Frauen in Führungspositionen kennzeichnet. (Campus-Verlag)

Schneider, Barbara (2009): Fleißige Frauen arbeiten, schlaue steigen auf. Wie Frauen in Führung gehen. (Gabal-Verlag)



## „Von der Kunst des Netzwerkens für die eigene Karriere“

Rückblick auf die Netzwerkveranstaltung am 27. Juni 2012

„Kennen Sie das erste Prinzip des Erfolgs? Machen Sie viele Fehler!“, so lautet Rainer Zeimentz' Rat an alle, die Karriere machen wollen. Der Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft RLP betonte während seines Vortrags im Rahmen der Netzwerkveranstaltung am 27. Juni, dass es völlig in Ordnung ist, Fehler zu machen, da man aus diesen lernt. Nur so kann man erfolgreich werden.

Mithilfe unterhaltsamer Karikaturen (gezeichnet von Christian Zsagar) trug Rainer Zeimentz seine Tipps fürs richtige Netzwerken vor:



### 1. Machen Sie Fehler.

Nur wer Fehler macht, lernt zu scheitern und wieder aufzustehen. Niemand wird wegen eines Fehlers gleich herausgeworfen. Daher sollte man sich nicht verunsichern lassen, sondern zu seinen Fehlern stehen und daraus lernen.

### 2. Gestalten Sie ihr berufliches Profil.

Wer unauffällig bleibt, bleibt auf der Karriereleiter hängen. Man sollte sich immer wieder fragen: „Was denken meine Kollegen von mir? Was denkt mein Chef von mir? Woraus speist sich das Bild, das andere von mir haben?“ Man sollte dafür sorgen, dass dieses Bild positiv ist. Zum Beispiel, indem man die Bereitschaft zum Aufstieg zeigt. Indem man Sachen direkt angeht, anstatt zu sagen: „Man müsste mal...“ Indem man ein Thema für sich findet und besetzt.

### 3. Kontaktieren Sie so viele Menschen wie möglich.

Der Austausch mit anderen ist wichtig. Wenn eine Mittagspause pro Woche für eine berufliche Verabredung genutzt wird, hat man eine Chance von 40 bis 50 Treffern pro Jahr. Zentral ist dabei Offenheit: Man sollte sich bemühen, auch mit Kollegen zu sprechen, die man noch nicht gut kennt. Auf ein simples „Ich möchte dich gerne mal kennenlernen“ antwortet fast niemand mit Nein. Außerdem

sollten Veranstaltungen, Empfänge und Vorträge (z.B. von der Landeszentrale für politische Bildung) genutzt werden, um berufliche Kontakte außerhalb des eigenen Büros zu knüpfen.

#### 4. Fragen Sie Experten.

In der engeren Landesverwaltung arbeiten etwa 60 000 Menschen. Für jede Frage des Büroalltags sollte sich also ein Ansprechpartner, ein Experte, finden lassen. Alle Kontaktdaten für das Arbeitsnetzwerk sind unter „rlp.de“ oder „Stadt XY.de“ oder „add.rlp.de“ abrufbar. Die Organigramme der verschiedenen Behörden sollten regelmäßig durchgelesen werden. Man kann nicht alles selbst wissen, aber man sollte wissen, wie man Experten findet, die einem weiterhelfen können.

#### 5. Notizen helfen Denken und Erinnern.

Niemand kann sich alles merken. Deshalb sollte man sich täglich Notizen machen – in jeder Besprechung, nach jedem Telefonat. Wichtige Details aus Gesprächen mit Menschen im beruflichen Umfeld kann man sich auf Karteikarten schreiben. Mit deren Hilfe kann man sich auf das nächste Gespräch vorbereiten. Auch Geburtstage sollten im Kalender vermerkt werden.

#### 6. Erkennen Sie Ihre Top 10.

Wer sind die zehn wichtigsten Menschen in Ihrem Berufsleben? Was wissen Sie über diese Menschen? Kontakte zu den „Top Ten“ sollten intensiv gepflegt werden. Auf jedes Treffen sollte man gut vorbereitet sein (z.B. mithilfe von Notizen).

#### 7. Erstellen Sie Ihre Kontaktdaten-Registrierung.

Alle Kontakte sollten in Outlook oder Google-Kontakte übertragen werden, zusätzlich in eine Sicherungsdatei in Excel. Die Telefonnummern sollten regelmäßig auf den aktuellen Stand gebracht werden. Gesprächspartner kann man gezielt nach der Handynummer fragen, und dabei bereitwillig seine eigene Nummer herausgeben. Und natürlich müssen die angesammelten Nummern auch genutzt werden: Jede Woche sollte man sich eine Stunde Zeit nehmen, um berufliche Kontakte zu pflegen.

### Erkennen Sie Ihre Top 10!

1 2 3 4 5 etc.



Karikatur von Christian Zsagar

#### 8. Nehmen Sie immer Visitenkarten mit.

Visitenkarten sollten gezielt und großzügig verteilt werden. Gesprächspartner sollten gezielt nach einer Visitenkarte (und am besten gleich auch nach der Handynummer) gefragt werden. Am Tag nach dem Gespräch kann man sich bei dem neu gewonnenen Kontakt melden – so wird der Kontakt aufgebaut. Auch an Mails sollten immer digitale Visitenkarten angehängt werden.



#### 9. Fliegen Sie mit Ihren „Flugbegleitern“.

Die große Gruppe der Mitarbeiter im Ministerium, in den Ministerien anderer Länder oder im Bund, in Verbänden, Stadtverwaltungen oder den Fach- und Mittelbehörden oder Unternehmen sind die beruflichen Begleiter. Richtig erfolgreich wird, wer viele und für das berufliche Weiterkommen wichtige Menschen kennt. Daher ist ein aktives Zugehen auf Menschen essentiell. Abends kann man sich darüber freuen, wen man tagsüber kennengelernt hat.

#### 10. Akzeptieren Sie die Zufälle in Ihrem Berufsleben.

Es ist Zufall, wem man begegnet oder wann eine Entscheidung getroffen wird, die die persönliche Karriere betrifft. Aber die meisten positiven Zufälle ergeben sich aus menschlichen Kontakten. Jeder Mensch im Berufsleben kann wichtig sein, ob heute oder in 20 Jahren. Durchs Netzwerken kann man die Zahl der glücklichen Zufälle kontinuierlich erhöhen.



## Im Fokus: Melanie Mohr über ihre Erfahrungen im Mentoring-Programm

„Meine Erwartungen wurden übertroffen!“



Melanie Mohr ist seit März Mentee im Programm „Mehr Frauen an die Spitze!“ Welche Erfahrungen sie bislang gemacht hat und was Networking für ihre bisherige Karriere bedeutet hat, verrät sie hier.

Warum haben Sie sich entschieden, sich beim Mentoring-Programm „Mehr Frauen an die Spitze!“ zu bewerben?

Ich bin der festen Überzeugung, dass es immer noch viel zu wenige Frauen in Führungspositionen gibt und möchte gerne selbst dazu beitragen, an dieser Situation etwas zu ändern. Deshalb habe ich die Chance, an diesem Programm teilzunehmen und mich dadurch auch persönlich weiterzuentwickeln, gerne genutzt.

Mit welchen Erwartungen sind Sie in das Programm gestartet? Haben sich diese bislang erfüllt?

Meine Erwartungen waren eher bescheiden: Ich wollte Frauen in ähnlichen Situationen kennenlernen und mein berufliches Netzwerk erweitern. Zudem habe ich mich sehr auf die Gespräche mit meinem Mentor gefreut. Nach den ersten Veranstaltungen muss ich sagen,

### Zur Person:

Melanie Mohr ist seit Oktober 2009 als Chefin des Protokolls in der Staatskanzlei tätig.

Begonnen hat sie ihre berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung für den gehobenen nichttechnischen Verwaltungsdienst in der Kreisverwaltung Kusel und der Fachhochschule für öffentliche Verwaltung in Mayen. Neben ihrer Tätigkeit als stellvertretende Leiterin des Protokolls der Stadt Mainz absolvierte sie ein Betriebswirtschaftsstudium an der Fachhochschule. Es folgten Stationen bei der Grundstücksverwaltung, als persönliche Referentin des Oberbürgermeisters und bei der Finanzverwaltung. Anschließend war Melanie Mohr sieben Jahre lang Leiterin der Beschäftigungs- und Arbeitsmarktförderung im Büro des Mainzer Oberbürgermeisters. In der Staatskanzlei fing sie 2007 als Sachbearbeiterin im Büro des Chefs an, bis sie nach einem Regelaufstieg für den höheren Verwaltungsdienst ihre jetzige Position antrat. Melanie Mohr ist 46 Jahre alt und lebt mit ihrem Mann und ihrer 13-jährigen Tochter in Mainz – Gonsenheim.

dass meine Erwartungen sogar übertroffen werden konnten. Ich bin über die Fülle und Vielzahl der Netzwerkveranstaltungen und Fortbildungen begeistert.

Welche ersten Erkenntnisse konnten Sie aus den Gesprächen mit Ihrem Mentor mitnehmen?

Das Fazit aus diesen Gesprächen lautet: Arbeite effektiv und effizient, pflege Deine Kontakte, sei präsent. Und: Du kannst nicht immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, das heißt, ein Quäntchen Glück gehört einfach auch zum beruflichen Erfolg und Fortkommen.

In diesem Newsletter dreht sich alles ums Thema Networking. Wie wichtig ist Networking für das berufliche Weiterkommen aus Ihrer Sicht? Welche Erfahrungen haben Sie bisher gemacht?

Zu Recht dreht sich alles ums "Netzwerken". Als Leiterin der Beschäftigungs- und Arbeitsmarktförderung bei der Stadt Mainz war das Netzwerken Hauptbestandteil meiner Arbeit und wichtiges Erfolgskriterium. Auch in meiner Funktion als Protokollchefin sind gute Kontakte unerlässlich. Übrigens gilt das für eine berufstätige Mutter auch im Privatleben. Und für das berufliche Weiterkommen gilt das allemal: Nur, wer sich an Dich erinnert, kann Dich zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort einladen.

## Methodenkoffer fürs Mentoring: Networking

### Do's and Don'ts beim Kontakteknüpfen

Networking ist ein methodisches und systematisches Vorgehen, Kontakte zu knüpfen, Beziehungen zu pflegen und längerfristig zu gestalten und alles mit der Absicht der gegenseitigen Förderung, des Austausches und des persönlichen Vorteils. Ob es um einen Tipp, eine Information oder um eine Empfehlung geht: Wer über ein funktionierendes Netzwerk verfügt, kommt schneller ans Ziel - beruflich wie privat.

Ein solches Netzwerk entsteht natürlich nicht von alleine, sondern will sorgfältig aufgebaut und ständig gepflegt werden. Hier einige wichtige Regeln von Uwe Scheler (2005, S. 269 ff):

Machen Sie Gespräche zu einem Erlebnis.

Kontakte sind immer kommunikative Begegnungen, die von Ihren Worten und Ihrer Körpersprache leben. Werden Sie zum Kommunikationsprofi. Lernen und praktizieren Sie die feinen Unterschiede der verschiedenen Gesprächsarten. Reden ist Gold, Schweigen ist Silber. Schweigen Sie nur dann, wenn Sie aufmerksam zuhören. Nur wenn Sie auf andere zugehen und etwas sagen, werden Sie auch Menschen kennen lernen. Reden Sie nicht blind drauflos. Das, was Sie sagen, muss immer positiv sein und ihr



Gegenüber persönlich betreffen. Überlegen Sie, was für die Situation und den Gesprächsablauf passend ist. Unterscheiden Sie sich in dem, was Sie sagen, von anderen. Seien Sie prägnant. Erzählen Sie Geschichten. Unterhalten Sie andere, indem Sie kleine Ereignisse emotional ansprechend darstellen.

Seien Sie aufmerksam und dem Anderen zugewandt.

Wenden Sie sich jedem Menschen mit voller Aufmerksamkeit zu. Schauen Sie ihn an, und lassen Sie ihn ihr Interesse und Ihre Anteilnahme auch spüren. Interessiert zu fragen ist besser, als das Gegenüber mit Feststellungen zuzuschütten. Ihr Interesse an dem anderen darf nicht taktlos sein und seine Intimsphäre verletzen. Seien Sie immer ein guter und interessierter Zuhörer.

Geben Sie sich immer wohlwollend und positiv.

Negative Kritik hat beim Erstkontakt nichts zu suchen. Geben Sie dem anderen auch keine ungebetenen Ratschläge. Wenn Sie ihm sagen, was er tun soll, benennen Sie zugleich, was er bisher falsch gemacht hat. In einer längerfristigen Beziehung haben Kritik und Ratschläge einen anderen Stellenwert. Sie sind dann möglich, wenn eine stabile emotionale Basis für die Beziehung besteht.

Stellen Sie sich gekonnt vor.

Lernen Sie, sich einprägsam vorzustellen. Wie Sie das genau machen, sagt viel über Sie aus. Haben Sie den Mut, sich anderen zu präsentieren. Wenn Sie bemerkt werden und bekannt sind, können Sie mühelos ihre Kontakte vervielfältigen. „Bescheidenheit“ ist nicht das richtige Wort für Ihre Selbstdarstellung. Sie darf niemals übertrieben oder peinlich sein. Sie sollte aber auch nicht zu schüchtern und abwehrend, also zu bescheiden ausfallen.

Suchen Sie Gemeinsamkeiten, Gegensätze ziehen sich niemals an.

Erste Gemeinsamkeiten stellen die Brücken zum anderen her: Herkunft, Interessen, Tätigkeiten, Wünsche, Vorstellungen, Erlebnisse und Erfahrungen. Tauschen Sie Ihre Adresse und Visitenkarte dann aus, wenn Sie die ersten Anzeichen von Gemeinsamkeiten entdeckt haben. Versuchen Sie in jedem Kontakt und in jedem Gespräch weitere Gemeinsamkeiten zu finden und zu vertiefen.

Werden Sie Meister im Small Talk.

Die kleine Unterhaltung dient dazu sich kennen zu lernen, Kontakte aufrechtzuerhalten und ernsthafte Gespräche vorzubereiten. Beim Small Talk geht es niemals darum, Probleme zu diskutieren oder Konflikte zu lösen. Meiden Sie kontroverse Themen der Politik, Religion und Weltanschauung. Machen Sie auch keine Witze auf Kosten anderer. Humor ist nur dann angebracht, wenn er positiv und unterhaltend wirkt. Small Talk ist die einzige Gesprächsart, die nur bei positiver emotionaler Grundstimmung funktionieren kann.

Bleiben Sie im Kontakt mit anderen.

Stellen Sie zu den Menschen, die Sie kennen gelernt haben, immer wieder eine Verbindung her. Die Mittel dazu sind vielfältig: telefonieren, schreiben, treffen und besuchen. Treten Sie immer wieder mit dem anderen in Kontakt, auch wenn Sie ihm nichts verkaufen wollen und kein konkretes Anliegen haben. Erst wenn Sie Kontakte der Kontakte wegen pflegen, werden daraus Beziehungen.

Bedanken Sie sich.

Für alles, was Sie erhalten, sollten Sie sich bedanken: eine Einladung, die Teilnahmen an einem Essen, ein interessantes Gespräch, wichtige Informationen, nützliche Tipps und Ratschläge, Präsente und alle anderen "Kleinigkeiten". Bedanken Sie sich aber niemals bevor Sie etwas erhalten haben, sondern immer danach. Bedanken Sie sich nicht pauschal, sondern konkret mit einer detaillierten Beschreibung, welchen Wert das Erhaltene für Sie konkret hat. Benutzen Sie das Bedanken auch als Anlass, den Kontakt zu Personen herzustellen.

Reden Sie nicht schlecht über Andere.

Negativer Klatsch und Tratsch ist manchmal recht vergnüglich und schafft eine Gemeinsamkeit mit dem Gesprächspartner. Sie erhalten dafür aber im Endeffekt nur Minuspunkte: von Ihrem Gesprächspartner und von dem Objekt Ihres Tratsches, wenn derjenige davon erfährt.

Machen Sie Komplimente und nehmen Sie Komplimente an.

Komplimente zu machen bedeutet nicht, leere Schmeicheleien zu verteilen. Suchen und finden Sie bei den Menschen positive Eigenschaften und Verhaltensweisen, und sagen Sie ihnen, wie sehr Sie sie schätzen. Weisen Sie Komplimente, die ihnen andere machen, nicht zurück oder werten Sie sie ab. Wenn Sie ehrlich erfreut sind, zeigen Sie es auch und bedanken sich für das Kompliment.

Vermitteln Sie Kontakte.

Wer Networking betreibt, will nicht nur selbst Kontakte haben, sondern soll immer auch anderen Kontakte vermitteln. Überprüfen Sie ständig die Mitglieder Ihres Netzwerkes, um Verbindungen unter ihnen herzustellen. Wer könnte sich für wen interessieren? Wer könnte für wen ein Problem lösen? Wenn Sie selbst einen Kontakt vermittelt bekommen haben, halten Sie den Vermittler über den Verlauf der Beziehung zu dieser Person auf dem Laufenden.

Fragen Sie Andere um Rat und Hilfe.

Über Networking können Sie nicht nur Menschen kennen lernen und Kontakte pflegen. Networking basiert auf dem Gegenseitigkeitsprinzip von Rat, Hilfe und Unterstützung. Haben Sie auch den Mut, die Mitglieder Ihres Netzwerkes sozialer Beziehungen um etwas zu bitten. Beachten Sie aber, dass einige Menschen vom Verkauf ihrer Informationen leben. Sie können nicht erwarten, durch Networking jeden Rat umsonst zu bekommen.

Quelle: <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at>

Zum Nachlesen: Scheler, Uwe (2000): Erfolgsfaktor Networking: Mit Beziehungsmintelligenz die richtigen Kontakte knüpfen, pflegen und nutzen. (Campus Verlag)

## Blick über den Tellerrand

In den letzten Jahren haben sich immer mehr Frauennetzwerke gebildet, in denen Frauen Kontakte knüpfen und sich über ihre Erfahrungen austauschen können. Hier finden Sie einige interessante Netzwerke vor Ort sowie auf Bundes- und internationaler Ebene:

### Business and Professional Women (Club Wiesbaden)

<http://www.bpw-wiesbaden.de>

Business and Professional Women ist das größte internationale Netzwerk berufstätiger Frauen mit mehr als 40 Clubs in Deutschland, ist vertreten in 90 Ländern und zählt mehr als 30 000 Mitglieder weltweit. Auch in Wiesbaden gibt es einen Club, in dem sich berufstätige Frauen aus unterschiedlichen Berufen und Branchen vernetzen können.

### Verband berufstätiger Mütter (Regionalstelle Mainz-Wiesbaden)

<http://www.vbm-online.de/regionalstellen/mainz-wiesbaden.html>

Der VBM ist ein Netzwerk für berufstätige Mütter, die sich gegenseitig in Fragen rund um Beruf und Familie unterstützen, Erfahrungen austauschen und anderen Frauen Mut machen, mit Kind(ern) berufstätig zu sein. Regelmäßig werden offene Treffs, Vortrags- und Diskussionsabende angeboten.

### CommunicA (Koblenz)

<http://www.communica-koblenz.de>

CommunicA ist ein Netzwerk von Frauen aus unterschiedlichen Berufsfeldern mit dem Ziel, sich gegenseitig zu informieren, auszutauschen und zu unterstützen. Einmal monatlich findet ein Stammtisch in Koblenz statt, zudem werden Workshops, Vorträge und kulturelle Events angeboten.

### Frauennetz aktiv (Rheinland-Pfalz)

<http://www.frauennetz-aktiv.de>

Frauennetz-aktiv ist ein Angebot des Ministeriums für Integration, Familie, Kinder, Jugend und Frauen sowie der Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland der Bundesagentur für Arbeit, der hauptamtlichen Frauen- und Gleichstellungsbeauftragten der Kommunen in Rheinland-Pfalz, der Beauftragten für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt in den Arbeitsagenturen und der Beratungsstellen „Frau und Beruf“ Rheinland-Pfalz. Sie finden dort zahlreiche Bildungsangebote und Veranstaltungen für Frauen in Rheinland-Pfalz, die Gelegenheiten zum Networking eröffnen.

### Business Ladies Point (bundesweit)

<http://www.business-ladies-point.de>

Business Ladies Point wurde 1995 als Netzwerk von Unternehmerinnen, Existenzgründerinnen und Frauen in Führungspositionen gegründet. Mittlerweile sind in der bundesweiten Vernetzung auch Männer herzlich willkommen. Die Mitgliedschaft im Netzwerk ist kostenlos und beinhaltet vor allem die Mitarbeit in Diskussionsforen und Win-Win-Teams.



Der Deutsche Frauenrat (bundesweit)

<http://www.frauenrat.de>

Der Deutsche Frauenrat ist die Vereinigung von über 50 bundesweit aktiven Frauenverbänden und -organisationen. Dazu zählen konfessionelle Verbände und Berufsverbände, die Frauengruppen der Parteien, der Gewerkschaften und des Deutschen Olympischen Sportbundes, außerdem überkonfessionell und überparteilich arbeitende Organisationen mit vielfältigen sozialen und politischen Aufgaben. Insgesamt hat der Deutsche Frauenrat mehr als zehn Millionen Mitglieder und bietet bundesweit Veranstaltungen und Vorträge an.

Deutscher Akademikerinnenbund (bundesweit)

<http://www.dab-ev.org>

Der DAB möchte Akademikerinnen befähigen, ihr Fachwissen wirkungsvoll zu nutzen. Frauen jedes Alters und Berufes können durch die Teilhabe an DAB-Netzwerken, Diskussionen und sozialen Aktivitäten ihre Erfahrungen austauschen. Außerdem laden Konferenzen, Tagungen und Seminare zum lebenslangen Lernen ein.

Soroptimist (international)

<http://www.soroptimist.de/>

Soroptimist International ist mit rund 90.000 Mitgliedern und ca. 3.170 Clubs in 124 Ländern vertreten und die weltweit größte internationale Organisation berufstätiger Frauen. Auch in Rheinland-Pfalz sind einige Clubs vertreten: In Kaiserslautern, Koblenz, Landau, Ludwigshafen, Mainz, Speyer und Trier werden Kontakte geknüpft, Seminare und Veranstaltungen besucht und ehrenamtliche Engagements gemeinsam angegangen.

## Ausblick: Aktivitäten und Veranstaltungen im Mentoring-Programm

### Evaluation

Bis Ende September finden die Gespräche zur Zwischenbilanzierung des Mentoring-Programms bei den beteiligten Tandems statt. Eine Auswertung erster Ergebnisse erfolgt im nächsten Newsletter. An dieser Stelle herzlichen Dank für Ihre Gesprächsbereitschaft.

### 18. Oktober: Abschlussbilanz – Moderierter Erfahrungsaustausch

In der Abschlussbilanz werden mit Blick auf das Ende des Mentoring-Jahres erste Hinweise gegeben, noch offene Themen abgesteckt und Impulse für die eigene Führungstätigkeit

reflektiert. Dabei geht es auch um den Abschluss und die Würdigung der Mentoring-Beziehung und die weiteren Schritte zur Kontaktpflege des neu gewonnenen Netzwerkes.

30. Oktober, 10 bis 12 Uhr: Netzwerkveranstaltung (in Planung)

19./20. November 2012 Rhetorik und Präsentation

Wie Sie aus Ihren Zuhörern Augen- und Ohrenzeugen machen. Wenn der Redner sein Bestes gibt, die Zuhörer wenig mitnehmen, dann ist sie da - die unsichtbare Mauer zwischen Redner und Zuhörer. PowerPoint wird als Erinnerungsstütze eingesetzt, im Hauptteil wird strategisch gelangweilt und am Schluss wird sich für eine nicht vorhandene Aufmerksamkeit bedankt. Die Rhetorischen Mauerbrecher wirken als Gefühls-Sprengsätze, die jede Mauer zwischen Redner und Zuhörer einreißen. Für Präsentationen, die Zuhörer bewegen, steht diese Veranstaltung. U.a.: Die Knackpunkte der Präsentationsvorbereitung, Rhetorische Spielregeln kennen und anwenden lernen, Techniken zur Verankerung der Botschaft in den Köpfen der Zuhörer, Sicherheits- und Unsicherheitsgesten.

#### Impressum

Herausgeber:

Zentrum für Qualitätssicherung und – entwicklung (ZQ)

Johannes Gutenberg-Universität Mainz

Externes Projektbüro für das Mentoring-Programm „Mehr Frauen an die Spitze!“ in der Landesverwaltung Rheinland-Pfalz

Redaktion:

Dipl.-Päd. Stefanie Buss, wissenschaftliche Mitarbeiterin

Milena Merten, wissenschaftliche Hilfskraft (Artikel und Interview)

Kontakt:

Johannes Gutenberg-Universität Mainz

Forum universitatis 4

55099 Mainz

Telefon: 06131-39 25049

E-Mail: [Stefanie.Buss@zq.uni-mainz.de](mailto:Stefanie.Buss@zq.uni-mainz.de)

<http://www.zq.uni-mainz.de>

Alle Angaben, insbesondere die URL-Adressen, sind ohne Gewähr.