

## **Soziale Netzwerke von Hochschulabsolventen bei Arbeitsmarkteintritt**

*Am Beispiel Mainzer Hochschulen / JGU Mainz*

*Lorraine Groiss, Maren Müller, Myriam Raber*

Mark Granovetter stellte aufgrund seiner 1974 veröffentlichten Studie „Getting a Job“ die These auf, dass sich die Jobsuche durch Nutzung von sozialen Beziehungen erfolgreicher gestaltet. Dies zeigte sich darin, dass Informationen über vakante Arbeitsstellen sowie deren genaue Anforderungen über persönliche Netzwerke Vorteile in der Bewerberphase verschaffen konnten.

Diese Erkenntnisse wollen wir am Beispiel von Mainzer Hochschulabsolventen überprüfen. Im Vordergrund steht dabei die Frage, inwieweit die persönlichen Beziehungen für den beruflichen Einstieg eine Rolle gespielt haben. Dazu werden die egozentrierten Netzwerke von Mainzer Hochschulabsolventen unterschiedlicher Fachrichtungen mit Hilfe eines online basierten Fragebogens erhoben.