

Der König ist tot, es lebe der König!

Vom Nutzen von Networking in Krisen

» Ihr könnt „Corona“ nicht mehr hören? Lest dennoch weiter. Ob wir damit durch sind oder weitere Wellen kommen: Covid-19 hat Geschwister und auch andere Krisen werden uns pandemisch heimsuchen. Wir müssen lernen, damit umzugehen - oder wollen wir das Leben vertagen? Menschen als sozialen Wesen schadet Isolation. Sie brauchen andere Menschen und Perspektiven. Das gilt laut neuen Studien gerade für Studis.

Networking lebt

Corona hat Networking nicht gekillt, erschwert es jedoch enorm, weil wir uns nicht wie gewohnt treffen können. Und es verhindert große Präsenzveranstaltungen wie Messen, Kongresse, Jobbörsen. Gleichzeitig setzt Corona durch den Wegfall von Aktivitäten, Vorlesungen, Events, Fahrten und die Verlagerung auf digitale Tools Zeit frei. Jeder entscheidet, wie er dieses „Zeitgeschenk“ nutzt. Zukunftsorientierte Netzwerken bewusster und zielgerichteter, wengleich anders als vor Corona.

Netzwerke sollte man aufbauen, bevor man sie braucht

Richtig. Doch was tun, wenn ein Virus das Leben global auf den Kopf stellt, funktionierende Netzwerke wegbrechen läßt, die Wirtschaft und der Schul- und

Hochschulbetrieb heruntergefahren werden, Ihr kurz vor Studienabschluss Sorge habt, keinen Job zu finden, das Wunschunternehmen Pleite ist, Zusagen für Praktika und Projekte gecancelt werden, Ihr den Nebenjob verliert? Dann habt Ihr keine Wahl, als Ideen zu entwickeln und insbesondere digitale Tools zu nutzen.

Netzwerk richtig – sonst sind 90% der Kontakte für den Müll.

Wie viel Zeit habt Ihr schon mit langweiligen Events, WhatsApp-Gruppen oder im Web vergeudet? Wie oft denkt Ihr: „Wieder eine blöde Akquiseanfrage?“ Die meisten haben zu viele Kontakte, die sie nicht voranbringen. Wenn Euer Netzwerk Euch nicht helfen kann, bestätigt dies leider meine Einschätzung, dass 90% der Kontakte nutzlos sind. Das liegt nicht an den Kontakten. Dass sie keinen Mehrwert bieten, liegt an der fehlenden Networking-Strategie und -Kompetenz. Zum Glück könnt Ihr das sofort ändern: Kümmert Euch um die wertvollen 10%. Baut neue Netzwerke auf. Checkt die bestehenden auf ungesehene Perlen und aktiviert diese ebenso wie bisher ignorierte Optionen im Umfeld.

Return on Investment

Networking ist ein mittel- bis langfristiges Investment: erst säen, dann ernten. Ihr werdet Zeit, Geld und Ideen inve-

stieren und auf andere zugehen müssen. Der Return on Investment folgt bei richtiger Haltung, Strategie und Konsequenz, denn starke Netzwerke eröffnen Zugang zu wertvollen, oft exklusiven Informationen und wichtigem Hintergrundwissen. Das verkürzt Wege, spart viel Zeit. Ihr profitiert von den wertvollen Erfahrungen und Beziehungen anderer.

Die Kontakte der Kontakte sind Mega-Erfolgshebel: Wer im Netzwerk geschätzt ist, wird weiterempfohlen und unterstützt. Was ist besser als eine Empfehlung angesehener Menschen? Pflegt Eure Beziehungen, seid hilfsbereit, denn wer nur auftaucht, wenn er etwas braucht, gilt schnell als Schmarotzer. Networking lebt vom Geben und Nehmen.

Drei Mega-Networking-Tipps ohne Verfallsdatum

„Social“ Distancing wäre fatal, es kann auch bei Corona nur „Physical“ Distancing sein. Damit könnt Ihr umgehen:

1. Mehr reden – weniger WhatsApp-Nachrichten, E-Mails oder Direct Messages bei Facebook & Co.

Okay, schüchternen oder introvertierten Menschen fällt Face-to-Face-Kommunikation schwer, da sie sofort antworten müssen und unangenehme

Reaktionen befürchten. Das verlangt von Mut. Doch der wird mit besseren, schnelleren oder völlig anderen Ergebnissen belohnt. Das Telefon hat Hochkonjunktur: Es wird doppelt so viel telefoniert wie vor Corona! Nach der persönlichen Begegnung ist dies meines Erachtens die beste Form des Austauschs noch vor Face Time, Skype, Zoom & Co.

2. Handschriftliche Grüße und kleine Überraschungen kommen super an, da so selten.

Geschäftspartnern und Freunden sandte ich mit handgeschriebener Karte ein symbolträchtiges „Corona-Care-Päckchen mit Provence-Feeling“: Seife, Handcreme, rare Handdesinfektion plus Lavendelsäckchen. Das war ein großer Aufwand, da zu Beginn des Lockdown all das nicht immer verfügbar war. So eine Geste bleibt in Erinnerung.

3. Lasst unreflektiertes Social-Media-Hopping bleiben. Wenn Social Media, dann richtig!

Wen oder was wollt Ihr erreichen?

Definiert die Zielgruppe. Vielleicht ist Youtube oder Instagram ideal für Euren Content. Checkt unbedingt die Business Plattform LinkedIn. Nirgends könnt Ihr schneller ein beruflich-fachliches und zudem internationales Netzwerk aufbauen, Euch über Unternehmen informieren und super recherchieren. Seid aktiv, postet und kommentiert bei interessanten Leuten. Ihr kommt direkt an Entscheider heran. So bekam ich ein Interview mit dem SAP Personalchef. 2018 hatte ich 800 Kontakte, da ich wenig aktiv war. Nun sind es über 7.000. Seid aktiv.

Ihr seid startklar. Traut Euch was! Viel Erfolg! ■

Martina Haas

Martina Haas ist Networking-Expertin, Bestsellerautorin und von Hause aus Rechtsanwältin. Sie war u. a. Führungskraft / Geschäftsführerin in einem internationalen Banken- und Immobilienkonzern. Die gefragte Vortragrednerin begeistert mit neuen Ideen zur professionellen Vernetzung. 2019 erschien ihr neues Buch „Vergesst Networking - oder macht es richtig! ...sonst sind 90% der Kontakte für den Müll!“. Mehr zur Autorin via www.martinahaas.com.



Das Rüstzeug: In 7 Schritten zu starken Netzwerken

Mit diesen 7 Schritten aus meinen Bestseller „Crashkurs Networking“ networkt Ihr Euch auf ein neues Level:

1. Definition der Ziele
Erfolg folgt definierten Zielen. Wer nur busy ist, vergeudet Zeit.

2. Zwei Networking-Doppelstrategien
Netzwerk strategisch und spontan, und zwar on- und offline: Sucht strategisch nach Informationen, Zuspruch und Unterstützung und ergreift spontan Chancen.

3. Gute Vorbereitung
Vorbereitung ist die halbe Miete. Habt stets Euren „Elevator Pitch“ parat, lernt, Euch und Euer Anliegen kurz und prägnant vorzustellen. Informiert Euch im Vorfeld von Meetings, Video- oder Telefonkonferenzen etc. über die Akteure.

4. Kontakte knüpfen
Geht auf andere zu. Erschließt Kontakte über das Studium hinaus für mehr Inspiration.

5. Kunst der Kontaktpflege
Networking lebt von der Interaktion und regelmäßigen Begegnungen. Das baut Vertrauen auf.

6. Kontakte erfolgreich nutzen
Um Rat bitten geht immer. Helft anderen. Dadurch fühlen sie sich verpflichtet, Euch zu unterstützen.

7. Evaluierung und Feinjustierung
Checkt Euer Netzwerk regelmäßig auf Flops, Tops und was an Kontakten fehlt. Fahrt eine elegante Exitstrategie und erschließt neue Kreise.