Networken wie ein Profi - sieben Tipps

Netzwerke als Plattform nutzen

Um die Karriere zu beflügeln, reicht es nicht, Mitglied in Netzwerken zu sein. Die Netzwerke müssen auch als Plattform genutzt werden, um sich darzustellen und zu positionieren. Sieben Tipps, wie Sie es schaffen, die gewünschte Aufmerksamkeit zu gewinnen - ohne aufdringlich zu wirken.

1. Sich an die (Spiel-)Regeln halten.
Um Netzwerke richtig zu nutzen, sollte man sich an deren (ungeschriebene) Regeln halten. Die meisten Mitglieder von Netzwerken verzeihen es zum Beispiel nicht, wenn platte Werbung in eigener Sache gemacht wird. Selbstbeweihräucherung und -Überhöhung erzeugen mehr Ablehnung als Interesse.

2. Präsent sein.
Viel besser ist es, eine wohltuende charmante Präsenz zu zeigen. Sie erzeugen Aufmerksamkeit, wenn Sie es zum Nutzen aller tun. Ein interessanter Vortrag, ein klares Statement oder eine intelligente Frage im Anschluss an den Vortrag eines Anderen erzeugt die Aufmerksamkeit, die Sie brauchen, um wahrgenommen zu werden.

3. Alleinstellung.
Erarbeiten Sie sich auf Ihrem Gebiet eine Alleinstellung. Sie sind „der Spezialist für ..." - also der Experte für etwas, das Sie besser können als (fast) alle anderen. Das hebt Ihren Status und macht Sie im Netzwerk attraktiv.

Nicht für alle, aber für die Personen, die für Ihre Karriere wichtig sind.

4. Sich positionieren.
Besetzen Sie Positionen, die sich nicht glatt in den „Mainstream" einordnen lassen. Haben Sie den Mut zum Anderssein. Betonen Sie das Besondere Ihrer Person, Ihrer Persönlichkeit und Ihres Tuns. Seien und bleiben Sie einzigartig.

Doch Vorsicht! Bleiben Sie dabei authentisch. Denn Menschen haben ein feines Gespür dafür, wenn andere Personen nur eine aufgesetzte Rolle spielen. Dann sind sie in ihren Augen unglaubwürdig.

5. Sich für andere Menschen interessieren.
Bei den Netzwerktreffen - sei es im Club, auf der Messe oder dem Kongress - sollten Sie sich vor allem für die anderen Menschen interessieren. Suchen Sie zum Beispiel in den Pausen, beim Small Talk den Kontakt. Doch statt Plattitüden auszutauschen („interessante Veranstaltung ...") sollten Sie Fragen stellen. Fragen Sie und hören Sie zu. Sammeln Sie Informationen. Die andere Person wird Sie irgendwann fragen: „Und was machen Sie beruflich?" Jetzt können Sie punkten - mit der Alleinstellung, mit Charme und mit den Informationen, die Sie gesammelt haben und die Sie jetzt einfließen lassen.

6. Den Status anpassen.
Gute Netzwerker passen ihren Status automatisch dem Status ihres Gegenübers an. So bleibt die Kommunikation spannend und Sie sind und bleiben für Ihr Gegenüber von Interesse.

7. Mit dem Status spielen.
Die Meisterklasse ist das Spiel mit dem Status. Das bedeutet: Sie nehmen im Verlauf des Gesprächs oder Kontakts mal einen höheren, mal einen tieferen Status ein. Mal sind Sie zum Beispiel der erfahrene Experte, mal der interessierte Laie.

Im tieferen Status „spielen" Sie auch, wenn Sie beispielsweise als aufmerksamer Mensch dem Gesprächspartner den fehlenden Zucker zum Kaffee holen. Und kurze Zeit später wechseln Sie in den höheren Status - zum Beispiel, indem Sie Ihre Kompetenz bezüglich eines angesprochenen Themas zeigen oder eine klare Position zu einer kniffligen Frage beziehen. Wenn Sie geschickt mit Ihrem Status spielen, wecken Sie die Neugier Ihrer Gesprächspartner, positionieren sich als sympathische und respektvolle Persönlichkeit ... und Sie sind im Spiel.

Zur Person

Tom Schmitt arbeitet als Managementberater und Trainer für die Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal (www.kraus-und-partner.de). Der Diplom-Pädagoge sowie ausgebildete Schauspieler schrieb mit Michael Esser das Buch „Status-Spiele: Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte".
tom.schmitt@krauspartner.de