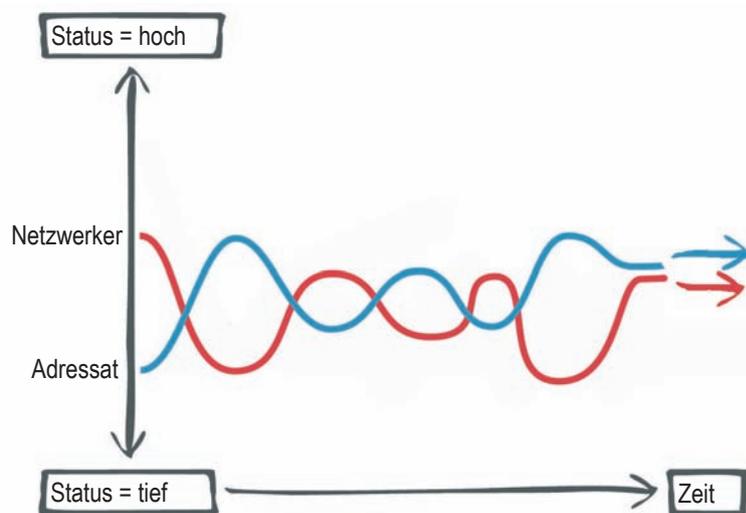




Tue Gutes und sprich darüber – aber richtig

Um die Karriere zu beflügeln reicht es nicht, in Netzwerken nur Mitglied zu sein. Netzwerke müssen auch als Plattform genutzt werden, um sich darzustellen und zu positionieren. Wie können Sie es schaffen, dass Sie einerseits genügend Aufmerksamkeit erzeugen, aber gleichzeitig unaufdringlich wirken. 7 Tipps.



1. Sich an die (Spiel)Regeln halten.

Um Netzwerke richtig zu nutzen, sollten man sich an die (ungeschriebenen) Regeln halten. So verzeihen es die meisten Mitglieder von Netzwerken 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 wohlthuende charmante Präsenz zu zeigen. Sie erzeugen Aufmerksamkeit, wenn Sie es zum Nutzen aller tun. Ein Vortrag, ein Statement, manchmal auch 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 ..., für etwas, das Sie besser können als alle anderen. Das macht Sie im Netzwerk attraktiv. Nicht für alle, aber für die wenigen, die wichtig sind für Ihre Karriere.

4. Sich positionieren.

Natürlich sind Sie in dem, was Sie tun, authentisch. Gleichzeitig aber besetzen Sie die 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.

5. Sich für den Anderen interessieren.

Bei den Netzwerktreffen, sei es im Club, auf der Messe oder dem Kongress, sollten Sie sich vor allem für die anderen interessieren. Suchen Sie schon beim Small-Talk den Kontakt. Aber 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 den Informationen, die Sie gesammelt haben und die Sie jetzt mit einfließen lassen können.

6 Status-Artist sein.

Gute Netzwerker sind Status-Artisten. Status-Artisten passen ihren Status automatisch an den Status ihres Gegenübers an. So bleibt jede Kommunikation spannend und Sie sind und bleiben für Ihr Gegenüber von Interesse.

7. Mit dem Status spielen.

Die Meisterklasse für Status-Artisten ist das Spiel mit dem Status. Das bedeutet, dass Sie sich in unterschiedlichen Situationen mal im höheren, mal im tieferen Status befinden. Im Tieferen, wenn Sie zum Beispiel – aufmerksam wie Sie sind – dem Gesprächspartner den fehlenden Zucker zum Kaffee besorgen. Im nächsten Moment aber wechseln Sie in den höheren Status, indem Sie Ihre Kompetenz zu einer aufgeworfenen Frage zeigen und Position beziehen. Kompetent, interessant, anders und einzigartig. Ihre Gesprächspartner werden neugierig, mehr zu erfahren.... und Sie sind im Spiel. ■

Status-Artisten

Der Status beschreibt unsere Wirkung auf andere. Ob wir sympathisch wahrgenommen werden und/oder respektvoll. Status-Artisten können ihren Status bewusst gestalten. Sie entscheiden, wann sie sympathisch wirken wollen oder als durchsetzungsstark wahrgenommen werden wollen.

Weiterführende Literatur zum Thema: „Status-Spiele, Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte.“ Tom Schmitt Michael Esser Scherz Verlag

