

Klasse statt Masse

Frauen vernetzen sich eher freundschaftlich und weniger strategisch als Männer. Dabei können sie sich beim anderen Geschlecht durchaus das eine oder andere abschauen – ohne dabei die besseren Männer zu sein. Zehn Tipps von der Expertin. Alice Gundlach

Von den Männern lernen

Beim Kontakteknüpfen verhalten sich die meisten Frauen anders als ihre männlichen Kollegen. Das ist nicht immer gut. «Frauen haben auch viele Kontakte. Diese sind aber meist freundschaftlich», sagt Judith Baumberger, Past President des Clubs Zürich der Organisation Business and Professional Women (BPW) und Unternehmensberaterin in Personalfragen. «Männer vernetzen sich strategischer.» Das heisst im Zweifel auch: Nutzen geht vor Sympathie. Davon, meint die Expertin, könnten sich die Damen ruhig etwas abgucken.



Frauen suchen eher Kontakte zu Gleichgestellten, Männer orientieren sich nach oben.

Vorbereitet sein

Jeder kann heute in kurzer Zeit gegoogelt werden. Das ist erschreckend, aber auch nützlich. Wenn man zum Beispiel zu einer Konferenz fährt, sollte man sich immer im Vorfeld über die Hauptakteure informieren. Ist man vor Ort angekommen, heisst es allzeit bereit sein. «Die eigenen Visitenkarten muss man immer in ausreichender Zahl parat haben», fordert Judith Baumberger. Und wer über die anderen Teilnehmer bereits informiert ist, weiss dann auch schon, wem es sich lohnt, eine Karte zu überreichen.



Einen Mentor / eine Mentorin suchen

Gerade für Berufseinsteigerinnen ist ein persönlicher Ansprechpartner hilfreich. Viele Unternehmen und Verbände bieten deshalb Mentoringprogramme an, bei denen eine erfahrene Bezugsperson eine jüngere an die Hand nimmt. Der Mentor oder die Mentorin berät den sogenannten Mentee nicht nur regelmässig, sondern kann auch so manche Tür öffnen. Auch bei der BPW gibt es solche Programme, bei denen interessierten Neustarterinnen in der Regel drei Kandidatinnen als Mentorinnen vorgeschlagen werden, aus denen sie die am besten Geeignete auswählen. «Ein Vertrauensverhältnis kann nur entstehen, wenn die Chemie stimmt», erklärt Judith Baumberger.

Über den eigenen Schatten springen

Schüchtern? Die Ausrede gilt nicht. Wer darauf wartet, dass andere ihn ansprechen, bringt es nicht zu interessanten Kontakten. «Es ist nicht schwer, auf jemanden zuzugehen und zu sagen: <Guten Tag, darf ich mich vorstellen, mein Name ist x, ich arbeite für das Unternehmen y. Und darf ich fragen, wer Sie sind?>», so Judith Baumberger. Man muss auch nicht warten, bis der andere seine Visitenkarte herausrückt, sondern darf selbstverständlich von sich aus danach fragen. Das ist nicht unhöflich, sondern signalisiert Interesse am Gegenüber.

Illustrationen: 123RF



Mit den richtigen Themen ins Gespräch kommen

Bei Veranstaltungen sind die Pausen die Zeit zum Netzwerken. Dann gilt es, auf andere zuzugehen und Gespräche zu beginnen. «Nachdem man sich vorgestellt hat, beginnt man am besten mit W-Fragen: Wo kommen Sie her? Was erwarten Sie von der Veranstaltung? Welchen Aspekt des letzten Vortrags fanden Sie besonders inspirierend? Also offene Fragen, die ein Gespräch an-kurbeln, weil man auf sie nicht nur mit «ja» oder «nein» antworten kann», erklärt Judith Baumberger. Bei einem weiblichen Gesprächspartner beginne sie auch gerne einmal mit einem Kompliment, zum Beispiel über die Handtasche. In gemischter Runde aber vermeide sie typische Frauenthemen.

«Den weiblichen Charme einzusetzen, ist nicht unprofessionell, wenn es dezent geschieht.»



Soziale Netzwerke richtig nutzen

Die Internetplattform für Businesskontakte XING hat 2013 erstmals mehr weibliche als männliche Neumitglieder verzeichnet. Trotzdem machen Frauen insgesamt immer noch nur 38 Prozent der XING-Nutzer aus. Bei Facebook wiederum, wo es vorwiegend um Privates geht, sind mehr als die Hälfte der Nutzer weiblich. «Von Frauen wird traditionell erwartet, dass sie die privaten Kontakte pflegen, zum Beispiel zur Familie», hat Judith Baumberger beobachtet. Das schlägt sich bei vielen auch auf die Gewohnheiten im Netz nieder: Frauen suchen mehr den Kontakt zu Gleichgestellten, während Männer eher Kontakte auf einem höheren Karrierelevel als dem eigenen anstreben. Das wäre aber auch gerade für die Damen strategisch günstiger. Alle digitalen Netzwerke bieten zudem thematische Gruppen an, denen man beitreten kann. Sie bieten neben einem Austausch auch Hinweise auf aktuelle Veranstaltungen und manchmal auch Jobangebote. Judith Baumberger plädiert deshalb dafür, mehr berufliche Plattformen wie XING und LinkedIn zu nutzen. Allerdings sollte man die digitalen Kontakte auch von Zeit zu Zeit mal im realen Leben treffen.

In Vorleistung gehen

Eine Beziehung baut man nicht einfach mit dem Austausch der Visitenkarte auf. Sympathie und Vertrauen erweckt man, indem man etwas anbietet. Im Gespräch stellt sich heraus, dass das Gegenüber einen Tipp zu einem Thema braucht, das zufällig das eigene Spezialgebiet ist? Hilfe anbieten. Oder einen anderen Kontakt empfehlen, der weiterhelfen kann. Dabei sollte man zum einem den Eindruck haben, dass es sich lohnt, in den neuen Kontakt zu investieren. Zum anderen sollte man nicht unbedingt eine sofortige Gegenleistung erwarten, sondern der Beziehung etwas Zeit zum Wachsen geben.

Weiblichen Charme einsetzen

Offensives Flirten mit dem Geschäftsleiter ist natürlich unangebracht. Aber: «Den weiblichen Charme einzusetzen ist nicht unprofessionell, wenn es dezent geschieht», meint Judith Baumberger. Ein Lächeln auf den Lippen, kombiniert mit offener Körpersprache und einer interessierten Haltung kann weiter bringen als so manche «Männerfaxen», wie Judith Baumberger es nennt, also mit dem eigenen Wissen und Können zu prahlen oder «von oben herab zu dozieren».

Seriös im Netz

Wer schon einen Online-Auftritt hat, sollte ihn auf sein professionelles Erscheinungsbild überprüfen. «Ein Muss sind der Klarname und ein professionelles Foto, kein Urlaubsbild im Bikini oder erst gar kein Foto», betont Judith Baumberger. Einen ausführlichen Lebenslauf dürfen gerne Infos zu Hobbys ergänzen. Allzu private Informationen haben hier aber nichts zu suchen. Ein zusätzliches Bild vom Segeltörn ist in Ordnung, ausgelassene Partybilder nicht. Ausserdem sollte der Auftritt regelmässig mit aktuellen Informationen gefüttert werden – sonst wirkt man wie eine Karteileiche. Das heisst auch: Nicht warten, bis andere Kontakthanfragen senden, sondern selbst aktiv werden.



Auch mal ausmisten

Wenn man neue Menschen kennenlernt, weiss man anfangs manchmal nicht, was sich daraus ergibt. Oft kann sich ein Zufallskontakt als sehr fruchtbar erweisen. Manchmal stellt es sich nach einer Zeit aber auch heraus, dass man nichts miteinander anfangen kann. Oder noch schlimmer: dass der Nutzen des Kontakts nicht auf Gegenseitigkeit beruht. Deshalb ist es sinnvoll, sich wenigstens einmal im Jahr sein Adressbuch vorzunehmen und Bilanz zu ziehen. Kontakte, die nur Zeit kosten, ohne zu nützen, sollte man gezielt einschlafen lassen. Das Motto lautet hier: Klasse statt Masse. ¹¹