

Knigge für das Internet: Wie sozial ist „Social Media“?

Deutscher Knigge-Rat greift Forderung von Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner auf

In einem Interview mit der „Welt“ hat Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner neue Verhaltensregeln im Netz gefordert. Im Interview befürwortet sie *„einen Ehrenkodex, eine Art Knigge für das Internet, zehn goldene Regeln – kurz, knapp und klar.“*

Der Deutsche Knigge Rat greift die Anregung auf und veröffentlicht 12 Empfehlungen, die in den neuen sozialen Netzwerke wie Xing, Facebook und LinkedIn für Souveränität sorgen. Für Rainer Wälde, Leiter des Deutschen Knigge-Rats, übernehmen die Netzwerke für den postmodernen Menschen *„die Funktion der Dorflinde, unter der sich früher die Bewohner zum täglichen Austausch getroffen haben.“*

Soziale Netzwerke leben vom aktiven Meinungsaustausch. Gemeinsam mit den Kollegen vom Deutschen Knigge Rat vertritt Rainer Wälde die These, dass ein Dialog in der virtuellen Welt wie im realen Leben nur aus aktivem Zuhören und persönlichen Mitteilungen entstehen kann.

Das 12 Punkte-Programm des Deutsche Knigge-Rats ruft nicht nur zur respektvollen Kommunikation, sondern auch zur kritischen Auswahl der Netzwerke auf. *„Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner wählte sorgfältig, als Facebook die Mitgliedschaft kündigte“* ergänzt Agnes Jarosch, Leiterin des Deutschen Knigge-Rats. Für sie geht es nicht nur um Marketing und Datenschutzbestimmungen, sondern auch um die Umgangsformen. *„Menschliche Beziehungen sind vielseitig. Wir haben nicht nur „Freunde“ in unserem Netzwerk, sondern auch Bekannte, Verwandte, Nachbarinnen, Lehrer, Chefs, Kollegen, Weggefährten, Leidensgenossinnen, Seelenverwandte und Geschäftspartner. Diese Vielseitigkeit gilt es zu erhalten und nicht zu normieren, weil eine Plattform es uns vorschreibt.“*

Die folgenden 12 Tipps verraten Ihnen, wie Sie erfolgreich am virtuellen Sozialleben teilhaben und dabei Ihr Image, Ihre Privatsphäre und Ihre persönlichen Daten schützen.

1. Bestimmen Sie Ihre Zielgruppen und die passenden Netzwerke

Überlegen Sie kritisch, welche Netzwerke für Sie geeignet sind. Kriterien sind Kosten, Datenschutzbestimmungen, Popularität und Image des Netwerks, Funktionen und Angebote sowie Ihr persönlicher Nutzen durch den Beitritt. Entscheidend ist, ob Sie die Plattform beruflich oder privat nutzen möchten. Vermeiden Sie eine Mischung aus beiden Bereichen und die Freigabe allzu vertraulicher Informationen.

2. Bleiben Sie authentisch

Bauen Sie keine fiktive Identität auf. Nicht nur Freunde, sondern auch Geschäftspartner recherchieren im Internet und vergleichen Ihren Auftritt im Netzwerk mit der realen Erscheinung. Nutzen Sie zur leichten Identifizierung in allen Netzwerken das gleiche Foto.

3. Meiden Sie plumpe Vertraulichkeiten

Bei Facebook werden auch Geschäftspartner als „Freunde“ bezeichnet. Überlegen Sie sich vorab, welche Netzwerke Sie auswählen und welche Kontakte Sie zulassen möchten. Ihre Kunden sind nicht unbedingt Ihre „Freunde“ und empfinden diese Bezeichnung vielleicht als unpassend oder zu intim. Vermeiden Sie es in jedem Fall, in einem Netzwerk mit zwei Profilen zu agieren. Das stiftet Verwirrung.

4. Lehnen Sie unerwünschte Anfragen ab

„Sammler und Jäger“ gibt es auch in den sozialen Netzwerken, die möglichst viele Kontakte auf ihrer Liste vereinen. Scheuen Sie sich nicht, unbekannte Personen abzulehnen. Eine taktvollen Rückmeldung, dass Sie nur persönlich bekannte Personen als Freunde bestätigen, vermeidet Missverständnisse und gehört zum guten Ton.

5. Belästigen Sie Ihre Kontakte nicht

Belästigen Sie Ihre „Freunde“ nicht mit nervenden Spielen und Anwendungen. Wenn Sie Ihre Kommunikation nur auf spielerische Anfragen beschränken, werden Sie schnell ignoriert.

6. Bleiben Sie freundlich

Wahren Sie die Formen der Höflichkeit. Auch wenn alle Netzwerk-Partner als „Freunde“ angezeigt werden, kommt ein unvermitteltes Duzen zwischen Geschäftspartnern nicht stilvoll an. Eine korrekte Anrede und ein höflicher Abschiedsgruß gehören bei Kontaktanfragen dazu und steigern Ihre Chancen, akzeptiert zu werden.

7. Reagieren Sie humorvoll

Löschen Sie keine unbequemen Einträge auf Ihrer Pinwand. Reagieren Sie stattdessen humorvoll und nicht verbissen. Entscheidend ist nicht der Eintrag, sondern Ihre Reaktion.

8. Halten Sie den Dialog lebendig

Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Nachrichten und kommunizieren Sie mindestens einmal pro Woche mit Ihren Netzwerk-Partnern. Nur wenn Sie direkt auf Einträge reagieren, bleibt der Dialog lebendig.

9. Behalten Sie einen kühlen Kopf

Überlegen Sie vor jedem Eintrag, ob er auch später noch gut für Ihre Reputation ist. Denn das Internet vergisst nie. Stellen Sie sich konkret die Frage: *Möchte ich das auch in zwei Jahren noch über mich lesen?* Achten Sie auf Ihre „innere Stimme“ und löschen Sie lieber direkt impulsive Einträge, die Ihnen selbst oder anderen schaden könnten. Zumal etliche Firmen bei Ihren Bewerbungen die Einträge in den sozialen Netzwerken prüfen.

10. Schließen Sie Trolle aus

Lassen Sie sich nicht von unangenehmen Zeitgenossen zu unüberlegten Reaktionen verleiten. Die sogenannten „Trolle“ sind nicht am eigentlichen Thema interessiert, sondern wollen nur Menschen in Misskredit bringen oder Diskussionen sabotieren. Blockieren Sie diese Personen in ihrer Kontaktliste.

11. Business-Tipp: Geben Sie Empfehlungen

Nutzen Sie Ihr Netzwerk, um kurz über interessante Filme, Bücher oder Produkte zu schreiben. Wie im realen Leben können Sie zwischendurch auch mal auf eigene Projekte hinweisen. Die Abwechslung ist auch hier entscheidend.

12. Business-Tipp: Vorsicht vor plumper Werbung

Belasten Sie „Freundschaften“ nicht mit plumper Werbung. Wenn Sie nur platt verkaufen wollen, werden Sie schnell ignoriert. Denken Sie langfristig und vermeiden Sie es als „nervender Nachbar“ ausgegrenzt zu werden.

Rainer Wälde ist Vorsitzender des Deutschen Knigge-Rats und Autor des neuen Ratgebers „Personal Branding. Natürlich erfolgreich – auch bei Facebook, Twitter & Co.“. (ISBN 978-3927825048)