

SOCIAL MEDIA

Zehn Thesen für Social Media

Es wird wohl nur wenige Marketer (und Kommunikatoren) geben, die nicht mit dem Klassiker „Wie man Freunde gewinnt“ von Dale Carnegie konfrontiert worden sind – Carnegie steht für „positives Denken“, und selbst wenn der eine oder andere Ansatz (europäischem) Skeptizismus entgegenstehen mag: Der – eben positive – Pragmatismus der Denkschule von Carnegie kann gerade in nebeligen Zeiten von Eurokrise, Klimawandel und der Beschleunigung aller Lebensbereiche nicht zuletzt durch die digitale (mobile) Revolution ein Ruhepol sein. *Intern* stolperte über einen kleinen Text von Mark Fitzmaurice, seines Zeichens Geschäftsführer von Dale Carnegie Training in Leeds, Großbritannien, mit 10 Thesen zum „Beziehungsmanagement“ auf den so viel diskutierten und zitierten „Social Media“-Kanälen Facebook, Twitter & Co. Die werden „Shitstormern“ und „Kampfpostern“ oder gar „Trollen“ gar nicht gefallen, aber wie im wirklichen Leben (und das macht, was „Digital Natives“ so gerne vergessen, auch die sogenannte virtuelle Welt real) kommt es auf Ton und Orchestration an, in und mit der gerade die (abstrakt-anonym erscheinende) digitale Welt bespielt werden. Als dann, auszugsweise, „10 Tipps für Kommunikation im Digital Age“):

Erstens: Halten Sie Ihre Kritik offline. Es resultiert nichts Gutes aus öffentlichen Demütigungen, egal ob es ein Tweet oder Facebook-Eintrag ist. Die Möglichkeit, anonyme Online-Kommentare auf Pinnwänden zu hinterlassen, begünstigt Sarkasmus und Negativität.

Zweitens: Verpflichten Sie sich zur persönlichen Weiterentwicklung. Anstatt anderen Menschen zu sagen, was sie besser machen können, fangen Sie zuerst bei sich selbst an.

Drittens: Achten Sie darauf, was andere interessiert. Social-Media-Nutzer sollten der Versuchung widerstehen, über sich selbst zu reden.

Viertens: Interagieren Sie mit anderen. Nicht zuletzt geht es bei Social Media um Interaktion.

Fünftens: Menschen, die auf Fotos finster schauen, kommen in sozialen Netzwerken schlechter an, als jene, die lächeln.

Sechstens: Verbreiten Sie Humor. Wenn Sie andere Leute zum Schmunzeln bringen, steigert das Ihre eigene Popularität.

Siebtens: Fangen Sie keinen Streit an. Der Schaden, der dadurch entstehen kann, ist das Risiko nicht wert.

Achtens: Reagieren Sie rasch. Der beste Weg, um Ihr persönliches oder geschäftliches Netzwerk aufzubauen, ist, mit anderen zu kommunizieren und auf die Bedürfnisse anderer Menschen zu reagieren.

Neuntens: Seien Sie ein guter Zuhörer. Wenn Sie online sind, achten Sie darauf, was die Leute sagen. Lesen Sie zwischen den Zeilen. Manchmal sagen die Menschen Dinge online auf eine andere Art und Weise – so, wie sie es sich offline gar nicht trauen würden.

Zehntens: Geben Sie anderen das Gefühl, wertvoll und wichtig zu sein. Egal, ob online oder offline – wenn Menschen sich wertgeschätzt fühlen, werden sie Ihnen wohlgesinnt sein und Ihnen mehr zurückgeben, als Sie sich jemals erwartet hätten. Positives Denken ist jetzt notwendiger denn je! «