

Beruf & Bildung

SEITE III/1 - SONNABEND, 15. OKTOBER 2005 - NR. 241

Die Spinne als Vorbild

Die Kunst des Netzwerkers besteht im Geben – und darin, alle Fäden in der Hand zu halten

VON KATHARINA SIECKMANN

Ein trüber Herbstmorgen, Steffi M. organisiert ihren Arbeitstag. Sie ist freiberufliche Modedesignerin und braucht einen neuen Auftrag, damit sie im nächsten Monat über die Runden kommt. Gestern kamen zwei Absagen. Steffi M. möchte mit jemandem ihren Frust teilen, das Einzelkämpferdasein beenden. Was also tun?

Netzwerken heißt das Zauberwort: Kontakte knüpfen, Menschen mit den gleichen Anliegen kennen lernen und dann gemeinsam an einem Strang ziehen. Wie das geht, weiß Martin Lensch. Er ist selbstständiger Trainer und Coach in Hannover. Sein wichtigstes Prinzip: Spinnennetz statt Fischernetz! „In einem Netzwerk darf nicht nur ein Knoten an den anderen geknüpft sein. Man sollte sich eher die Spinne zum Vorbild nehmen. Das heißt, dass jeder sein eigenes Netzwerkkern ist und von diesem Kern aus Kontakte in alle Richtungen knüpft.“

Außerdem sei Sympathie wichtig, erklärt der Netzwerkexperte weiter. Man sollte einfach seiner Intuition vertrauen und sich fragen, wer einem wirklich sympathisch ist, anstatt danach zu gehen, welchen Nutzen ein Kontakt haben könnte. Denn nur wenn die Chemie zwischen den Netzwerkpartnern stimmt, kann man auch etwas erreichen. Damit ein Netzwerk gut funktioniert, müssen alle Verbindungen regelmäßig gepflegt werden. Auch das fällt viel leichter, wenn sie auf gegenseitiger Sympathie beruhen. Sonst wird jedes Treffen zum Pflichtakt.

Lensch hat für sich ein Ritual entwickelt: „Ich frage mich immer nach dem 1. Januar, wen ich mal wieder sehen möchte. Ich lasse vor meinem inneren Auge Revue passieren, wen ich im vergangenen Jahr kennen gelernt habe und bei wem es mich interessiert, was aus ihm oder ihr geworden ist. Wenn ich mich frage: „Was macht eigentlich ...?“, gebe ich den Namen in einer Suchmaschine im Internet ein und schaue, was passiert.“ So hat Lensch herausgefunden, dass ein alter Bekannter inzwischen Astrologe auf Kreta ist. Eine ehemalige Mitschülerin ist Wissensmanagerin bei VW – Lensch hat sich mit ihr verabredet. „Der lukrativste Kontakt, den ich im Moment habe“, sagt er, „ist der zu einem Mann, den ich schon seit der 4. Klasse kenne.“ Aber man dürfe sich bei solchen Kontakten eben nicht als

Erstes fragen, was man für einen Nutzen daraus ziehen kann. Man müsse erst einmal ganz entspannt bleiben, damit sich die Dinge entwickeln können.

Wer sich ein Netzwerk aufbauen will, sollte nach Menschen suchen, die etwas anderes können als man selbst. Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten ergänzen sich besser. Andernfalls muss man immer Angst haben, dass einem der andere einen Auftrag wegschnappt. „Je unterschiedlicher die Menschen sind, umso erfolgreicher ist das Netzwerk“, sagt Lensch. Er hat zudem die Erfahrung gemacht, dass Vier-Augen-Gespräche sinnvoller sind, als sich in großen Gruppen zu treffen, weil man zu zweit viel offener und ehrlicher sein kann, als wenn man sich in einer großen Runde präsentieren muss.

Dieter Wuttig ist Leiter des Fachbereichs Bildung und Qualifizierung der Landeshauptstadt Hannover. Er beschäftigt sich mit Netzwerken, in denen sich Menschen aus unterschiedlichen Institutionen für eine gemeinsame Sache stark machen. Weil alles immer komplexer werde, so Wuttig, werde es immer wichtiger, sich in Netzwerken zusammenzutun. Die Netzwerkarbeit müsse sich immer daran orientieren, ob es eine gemeinsame Vision gibt. Netzwerke im öffentlichen Dienst sind also ganz anders motiviert als bei Freiberuflern.

Wuttig und Lensch sind aber beide überzeugt, dass Netzwerke nur funktionieren, wenn jeder bereit ist, etwas zu geben. „Wenn jemand meint, immer nur den größtmöglichen Nutzen ziehen zu müssen, ist er ungeeignet als Netzwerkpartner“, sagt Lensch. Man müsse freigebig mit allen seinen Ressourcen umgehen, dann bekomme man auch etwas zurück. Allerdings stelle sich der Erfolg oft erst nach Monaten oder Jahren ein.

Für Wuttig ist es schließlich noch wichtig, dass es im Netzwerk keine Hierarchien gibt. „Demokratische Gleichberechtigung muss vorherrschen – egal, welche Funktion oder welche Fähigkeit eine Person hat.“ Damit Kooperation auf Augenhöhe funktioniert, sollte man konkrete Regeln vereinbaren und diese am besten auch schriftlich festhalten.

Martin Lensch ist zu erreichen über seine Homepage unter www.insceno.de oder unter Telefon (05 11) 2 10 33 21. Dieter Wuttig ist per E-Mail erreichbar: Dieter.Wuttig@Hannover-Stadt.de



So wie diese Bananenspinne ihr Netz gespannt hat und nun in der Mitte ausharrt, sollte man sich auch ein Netzwerk aus Kontakten aufbauen und dann geduldig warten. ap

Sechs Regeln für erfolgreiches Netzwerken

- **Zentrale Organisation:** Jeder ist das Zentrum seines eigenen Netzwerks und kann so Kontakte in alle Richtungen knüpfen.
- **Keine großen Gruppen:** Vier-Augen-Gespräche sind direkter, persönlicher, authentischer und konzentrierter.
- **Sympathie:** Verbindungen, die auf echter Sympathie beruhen, sind am erfolgreichsten und am dauerhaftesten.
- **Gebende statt nehmende:** Die innere Einstellung ist entscheidend. Freigebig sein mit allem, was man anzubieten hat.
- **Ergänzung:** Je unterschiedlicher die Fähigkeiten der einzelnen Partner, umso erfolgreicher ist das Netzwerk.
- **Klare Regeln:** Einfache Vereinbarungen werden am besten schriftlich festgehalten. Dadurch entsteht für alle Verbindlichkeit.