

WISSENSLETTER BLOGBEITRAG



Von Partnerschaften profitieren im Idealfall alle

Netzwerke sind heutzutage IN. Die Mehrheit der Menschen könnte sich ein Leben ohne Facebook und Co. nicht mehr vorstellen. Auch immer mehr Unternehmen versprechen sich von Kooperationen den großen Erfolg. Wie in der Natur, profitieren im Idealfall von derartigen Partnerschaften alle – oder keiner! Es will also wohl überlegt sein, mit wem man sich zu welchem Zweck zusammenschließt. Stimmen allerdings Thema und Beteiligte, lohnt sich das Engagement – heute und in Zukunft.

Schon die Natur zeigt, dass soziale Verbindungen dabei helfen, als Kleine das Fortbestehen generell zu sichern sowie nicht nur im Notfall gegen Große bestehen zu können. So überleben auch Ameisen oder Erdmännchen nur, weil sie die Synergieeffekte einer Gemeinschaft für sich entdeckt haben. Bei den Erdmännchen kümmert sich z. B. ein Teil um die Nachkommen, während der andere Teil auf Nahrungssuche geht. Und auch dort jagt nur ein Teil, während der andere nach Feinden Ausschau hält. Die Beute wird dann gemeinschaftlich verzehrt. Arbeitsteilung par excellence in einer starken sozialen Verbindung. Jeder bringt sich ein, um gemeinsam erfolgreich(er) zu sein. Genau aus diesem Grund entstehen auch in der Wirtschaft immer wieder Partnerschaften, gehen Unternehmen Kooperationen ein, nehmen Menschen an Netzwerken teil.

Balance zwischen Egoismus und Altruismus

Heute verbinden viele Menschen Netzwerke vor allem mit dem Social Media Bereich. Diese Netzwerke jedoch dienen in erster Linie dem Informationsaustausch. Natürlich lassen sich darüber auch Kooperationen steuern, allerdings bedingen erfolgreiche Partnerschaften mehr: Sie streben nach einem persönlicheren und tieferen Wissen voneinander. Entstehen kann diese Vertrautheit nur mit einem entsprechenden Kontingent an Zeit. Nur wer bereit ist, sich menschlich und zeitlich auf ein Netzwerk einzulassen, sichert den Aufbau, das Fortbestehen und den gemeinschaftlich langfristigen Erfolg. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist neben dem mentalen Einbringen vor allem das miteinander Tun. Werden in einem Netzwerk Aufgaben verteilt, so wie bei den eingangs beschriebenen Erdmännchen, haben alle das Gefühl, etwas zum Gelingen beigetragen und die Leistung auch verdient zu haben. Netzwerke können also nur dann dauerhaft überleben, wenn jeder Beteiligte die Balance zwischen Egoismus und Altruismus findet. Noch tragfähiger werden sie, wenn zum Profit für jeden Einzelnen und der kleinen Gemeinschaft, auch noch ein Nutzen für die Gesellschaft hinzukommt. Eine solche unsichtbare Instanz stabilisiert Netzwerke über viele Aspekte hinweg, sichert oftmals Mitgliederzahlen und macht das Ganze für Außenstehende noch reizvoller.

Breite Masse oder elitär?

Am Anfang war die Idee! Jedes Netzwerk entsteht, weil irgendwann einmal irgendjemand eine Idee hatte, davon, dass etwas entstehen könnte und dies gemeinsam vielleicht leichter und erfolgreicher anzugehen und umzusetzen wäre. **Aktuell entspricht es durchaus dem Zeitgeist, in einem Netzwerk eine starke Dynamik zuzulassen. Je leichter der Zugang ist und umso einfacher Mitglieder das Netzwerk auch wieder verlassen können, umso höher die Chance des Wachstums.** Allerdings umfasst dies nur den quantitativen Aspekt und ist qualitativ – so gewollt – nicht mehr steuerbar. Der Initiator schafft einfach eine Plattform, auf der sich Menschen mit gleichen Interessen und Werten treffen und austauschen können.

Ist die Idee thematisch verdichtet, wird sich jedoch schnell die Spreu vom Weizen trennen. Über kurz oder lang werden sich nur noch jene aktiv beteiligen, die – siehe Aspekt Egoismus/Altruismus – für sich einen Vorteil erkennen. Umgekehrt wird eine Gemeinschaft auch nur jene mit offenen Armen aufnehmen und behalten, die bereit sind, sich zum Wohle des Ganzen einzubringen. Die Alternative dazu ist ein eher elitäres Netzwerk, das strengere Aufnahmekriterien – bis hin zur persönlichen Empfehlung – besitzt, in dem Aufgaben aktiv verteilt und sowohl Rechte als auch Pflichten selbstverständlich erfüllt werden. Je nach Thema sollte der Initiator genau überlegen, welchen Maßstab er persönlich ansetzt und was er sich vom Netzwerk für sich selbst, die Mitglieder und die Gemeinschaft verspricht.

Vielfältige Synergien nutzen

Netzwerke entstehen immer dann, wenn Menschen oder Unternehmen Synergien nutzen wollen. Durch Kooperationen hofft man, etwas auf die Beine stellen zu können, was man alleine vielleicht nicht bewerkstelligen könnte. Das Großprojekt verlangt nach mehr Arbeitsvolumen, Stammkunden kann etwas Neues geboten werden, man will aus der Masse herausstechen und wahrgenommen werden. In der Gemeinschaft kann man nicht nur von Einkaufsvorteilen profitieren, es gelingt auch leichter, Vorhaben durchzusetzen. Durch Synergieeffekte können Lobbys entstehen, deren Stimme erst dadurch in der Wirtschaft und Politik wahrgenommen wird.

Für die Menschen, die Wirtschaft und das Land

Der britische Biologe Rupert Sheldrake bezeichnet ein hypothetisches Feld, das als „formbildende Verursachung“ für die Entwicklung von Strukturen sowohl in der Biologie, Physik, Chemie, aber auch in der Gesellschaft verantwortlich sein soll, als morphisches Feld. Dessen Erkenntnisse sind auch für die Betrachtung von Netzwerken hilfreich. Denn hier wie dort versuchen wir, die Ganzheitlichkeit sich selbstorganisierender Systeme zu erklären. Auch ein Netzwerk ist ein solches System, das man nicht allein aus der Summe seiner Bestandteile heraus oder aus deren Wechselwirkungen erklären kann. Wie in der Natur, ist auch ein Netzwerk auf allen Stufen der Komplexität ein ganzheitliches System, das definitiv mehr ist als die Summe seiner Teile. **Und genau hier kommt der Zeitgeist zum Tragen: Die Netzwerke im Online-Bereich dienen mehr dem Informationsaustausch, wenngleich sie durchaus auch, wie zahlreiche Beispiele beweisen, Meinungsbildner sein können. Immer geht es bei Netzwerken darum, gemeinsam etwas und mehr zu bewegen. Und dafür kann es dauerhaft nicht bei losen Kontakten bleiben.** Erfolgreiche Netzwerke wollen meist auch kulturell etwas bewirken. Über den einzelnen Menschen im Netzwerk, in und durch die starke Gemeinschaft sollen das unternehmerische und wirtschaftliche Umfeld, die Politik, das Land und der Staat positiv beeinflusst werden. So können Netzwerke durchaus sittliche Eliten hervorbringen, die sich – ähnlich der Initiative „Ärzte ohne Grenzen“ – über die eigenen Interessen hinaus engagieren. Der Einsatz für die Gemeinschaft ist das höchste Ziel eines Netzwerks und grundsätzlich notwendig für ein langfristiges erfolgreiches Bestehen und Wirken.

Von Döhlemann. Training & Beratung

VIP Mentoring für Unternehmer und Inhaber.
Ich begleite deinem persönlichen Weg und unterstütze deinen beruflichen Erfolg.

Rainer Flamm | Mentor & Coach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
T. 07031 73 38 32 | info@flamm-coaching.de | www.flamm-coaching.de | USt.-IDNr. DE145107088