



coach!n

leben.bewusst.gestalten

**SICH SELBST
LIEBEN LERNEN –
ABER RICHTIG**

NETZWERKEN

mit Herz und Verstand



Bild: © Julien Eichinger / Fotolia.de

Zum aktuellen Umgang
mit Netzwerken

Ich bekenne: Ich bin eine begeisterte Netzwerkerin! Und das schon weit vor dem Bestehen der Facebook / twitter-Netzwerk-Welt. Bereits in meiner Jugend ist mir klar geworden, dass es im Leben sehr hilfreich ist, wenn man jemanden kennt, der wieder jemanden kennt, die wieder jemanden kennt... Zur Lösung von Herausforderungen des Lebens oder auch zur Gestaltung der eigenen Ziele sind weit verzweigte, bunte,

ren stärker strukturiert-formalisierte Zusammenschlüsse aufgebaut haben und Männer sich heute womöglich auch stärker informell vernetzen, ist eines bei allen Entwicklungen bis heute von der Grundtendenz geblieben: Für private Belange zögern Frauen nicht, ihre weitverzweigten Netze zu nutzen – Für berufliche Anliegen praktizieren das Männer intensiver (vgl. Weiner 2014: 156f).

schaften beitragen, aber sich auch durch unterschiedliche Formen von Staats-, Markt- und Netzwerkversagen wechselseitig blockieren.“ (Messner 1995: XIV)

Ich mochte schon immer die Chancen, die sich aus meiner Sicht mit Netzwerken verbinden. Immer neue Menschen, Kontakte, Ideen sind zu entdecken. Neue Erfahrungen können gemacht werden. Doch schon Ulrich Beck wies 1986 in seinem Buch „Risikogesellschaft – Auf dem Weg in eine andere Moderne“ und dem Stichwort „Individualisierung“ darauf hin, dass neue Chancen auch neue Risiken bedeuten. Das Thema „Netzwerke“ nimmt aktuell wieder Fahrt auf, es gibt großes Interesse sich zusammen zu schließen, sich zu beteiligen, es gibt aber auch Ernüchterung und Lernfortschritte. Dabei spielten die digitalen Gestaltungsoptionen, die Vernetzungsaktivitäten erleichterten und beschleunigten, eine entscheidende Rolle. Die wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte sind ohne das technische-digitale Umfeld nicht denkbar (vgl. Hettler 2010).

Netzwerken heißt, intuitiv, naiv und reflexiv zugleich zu sein.

vielfältige Kontakt-Netze von besonderer Bedeutung. Meine Erfahrungen spiegelten sich in dem wieder, was ich Jahre später bei Daniel Goleman (1998) las: Weder das akademische Talent noch der individuelle IQ (Intelligenzquotient) seien ein geeigneter Vorhersagemaßstab für beruflichen Erfolg. Wesentlich seien die Netzwerke, die unterhalten würden, um im entscheidenden Moment Lösungen zu entwickeln und zu realisieren. Selbstverständlich gilt dies für mich auch für den außerberuflichen Kontext. Es ist immer hilfreich, Leute zu kennen, die Probleme lösen können, oder Leute zu kennen, die mir, egal worum es sich handelt, mit einer Idee oder einem Kontakt weiterhelfen.

In der Jugend habe ich meine informellen sozialen Netzwerke durch Beteiligungen in Sportvereinen und kirchlichen Gruppierungen ergänzt. Später sind politische Organisationen und formalisiertere Netzwerke neben zahlreichen weiteren Kontakten dazu gekommen. Gerade da mich bis heute Netzwerke und ihre Ziele, Logiken, Werte, Kommunikations- und Organisationsformen interessieren, habe ich diese beforcht, beobachtet und analysiert (u. a. Goy 2004a/b). In der Tat gibt es Netzwerke schon seit langem: Als strukturierte Verbände waren es lange Männerbünde, Frauen hatten stärker informelle Netzwerke. Auch wenn Frauen in den letzten 100 Jah-

Netzwerkgesellschaft – Chancen und Risiken

Auch wenn es manchmal in der Öffentlichkeit ruhiger um Netzwerke bestellt ist, wird diese Zeit genutzt, um sich neu zu sortieren, Bewährtes zu sichern und sich neu zu aktivieren bzw. neue Kooperationen zu starten (vgl. Goy 2014: 159). Denn eines haben wir schon früh über Netzwerke gelernt: Sie sind eine hochdynamische Angelegenheit. Und sie haben in ihren vielfältigen Gestalten und Ausprägungen außerordentlich großen Einfluss auf unser Leben. Messner verweist 1995 in seinem Buch „Die Netzwerkgesellschaft“ auf die Bedeutung der vielgestaltigen Formen „horizontaler Selbstkoordination und Netzwerkstrukturen, in denen unterschiedliche Akteursgruppen zusammenwirken“ und unsere wirtschaftliche und soziale Ordnung verändern (Messner 1995: XII). Die gesellschaftliche Modernisierung sei als Motor der Herausbildung von Netzwerken zu sehen und „Netzwerk-Phänomene“ unter verschiedenen Perspektiven, wie z. B. „Funktionslogiken“, „Steuerung“, „Macht“, „Vertrauen“, „Gerechtigkeit“ differenziert zu betrachten. Für Messner stellt die Netzwerkgesellschaft ein dynamisches und zugleich fragiles System dar. „Markt, Staat und Netzwerke können sich produktiv ergänzen und zur Erhöhung der Lern- und Problemlösungsfähigkeit von Gesell-

Die recht junge Kommunikationsform via Internet und das World Wide Web, die in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts ihre Anfänge nahm, fußt auf dem Organisationsmuster eines Netzes. Ziel damaliger Überlegungen war es, ein Informationsweitergabesystem zu schaffen, das auch beim Ausfall einzelner Knoten, nicht unterbrochen würde (vgl. Goy 2004a: 105ff). Welch ein gigantisches Informations- und Kommunikationsnetz hat sich seitdem aus dem einst militärisch ehrgeizigen Ziel heraus entwickelt! Für die meisten von uns sind das Internet und die digitalen Kommunikationsmöglichkeiten nicht mehr wegzudenken. Viele sind gar erst durch diese digitalen Netzwerke und ihre Möglichkeiten als Netzwerkerin oder Netzwerker so richtig in Fahrt gekommen.

Gleichzeitig stellen immer mehr Menschen fest, dass diese neuen Möglichkeiten auch ihre Schattenseiten haben: Ein Drittel der jungen Menschen in unserem Land hat Erfahrungen mit digitalen Belästigungen; Suchtverhalten, immer mehr Zeit vor dem



Bild: © madpixblue / Fotolia.de

Bildschirm, Abkehr von face-to-face Begegnungen, Zeit- und Energiefresser höre ich da des Öfteren; Daten- und Ideendiebstahl, Datensicherheit und digitale Informationssysteme, gläserne Bürgerinnen und Bürger; Unklarheiten und Befürchtungen gegenüber Staaten und Unternehmen, die mit dem Verkauf von persönlichen Daten Geld verdienen und / oder Metaanalysen vornehmen, deren Ausgang durchaus problematische Folgen haben kann; Verletzung von Persönlichkeitsrechten, Verlust von Arbeitnehmerinnen- und Arbeitnehmerrechten sowie schlechte Arbeitsbedingungen in zahlreichen neuen, internet-nahen Jobs usw. Die Liste ist mittlerweile lang geworden. Nach einer großen Euphorie und Sorglosigkeit, treiben aktuell Themen aus dem Schattenreich die Entwicklungen um.

Ein geeigneter Zeitpunkt also, um Handlungslogiken und Spielregeln von Netzwerken kritisch zu beleuchten. Um dies vornehmen zu können, braucht es vorab eine Einordnung und Definition dessen, was ich unter Netzwerken verstehe.

Kontext und Definition des Netzwerkbegriffs

Der Netzwerkbegriff heute ist, geprägt durch die technisch vernetzte Kommunikation, zu einem Synonym für Vielgestaltigkeit, Komplexität, Dezentralisierung und übergreifende, horizontale Kommunikation mit informellem Charakter geworden. Die

Verbreitung dieser netzartigen Organisationsformen kann als Reaktionen auf soziale, politische und ökonomische Ausdifferenzierungen, Spezialisierungen und Interdependenzen (gegenseitige Abhängigkeiten) interpretiert werden. In den diversen unterschiedlichen Bezügen findet der Netzwerkbegriff mehrdeutige, teilweise diffuse Anwendung. Den Anwendungen gemeinsam, und somit könnte dies als kleinster gemeinsamer Nenner einer Definition des Netzwerkbegriffs der unterschiedlichen Disziplinen und Bereiche bezeichnet werden, ist das Bild des Netzes. Einzelne „Knoten“ bzw. Elemente sind untereinander auf eine Art und Weise verbunden, die ein Netz entstehen lassen. Wie diese Netze konkret aussehen, welche horizontalen und vertikalen Ausprägungen sie haben, wie sich die Abstände zwischen den einzelnen Elementen gestalten, welche Auswirkungen die unterschiedlichen Netzwerke auf ökonomische, politische und soziale Ordnungen in Gesellschaften haben, darüber sagt der Begriff alleine nichts aus.

Unter einem „Netzwerk“ verstehe ich Folgendes: „Ein Netzwerk ist ein Geflecht aus relativ dauerhaften, aktuellen und aktualisierbaren Beziehungen, mit einem Minimum an zentraler Organisation und überwiegend horizontalen Beziehungen. Bestehend aus autonomen, in der Regel freiwilligen AkteurInnen, Individuen oder Organisationen mit gleichen oder ähnlichen Interessen, beruhen deren Interaktionsstrukturen auf dem Wechselverhältnis

von Independenz und Interdependenz. Auf der Grundlage von Vertrauen, Reziprozität und einer gemeinsamen Zielsetzung, die Logik des Tauschs mit der Logik der Kooperation verknüpfend, wird der Zweck verfolgt, Nutzen zu generieren, gemeinsame Interessen zu formulieren und individuelle sowie gemeinschaftliche Ziele mittels Zusammenführung und Austausch von Ressourcen, also Synergieeffekte, zu erreichen.“ (Goy 2004a: 124)

Ausgehend von dieser Einordnung von Netzwerken, werden auf der Grundlage der vorgelegten Definition im nächsten Schritt Handlungslogiken und Spielregeln näher beleuchtet.

Handlungslogiken und Spielregeln in Netzwerken

1. Beziehungen in Netzwerken – dauerhaft, aktuell und aktualisierbar

Bis tragfähige Beziehungen in Netzwerken aufgebaut werden können, vergehen oft Monate oder Jahre. Netzwerkbeziehungen sind eine langfristige Investition. Den schnellen Erfolg können Sie da nicht erwarten. Außer Sie meinen damit das Austauschen von Visitenkarten – das geht schneller. Das ist auch ein guter Anfang, seine Visitenkarten zu tauschen, wenn man das Gefühl hat, mit dieser Person verbindet mich ein Thema, ein Ziel, ein Interesse oder sie ist mir schlicht sympathisch. In der Netzwerkarbeit ist diese

Kontaktaufnahme jedoch erst die Vorspeise in einem mehrgängigen Menu. Ähnlich den Kontakten in Ihrem digitalen Netzwerk, die man „geschenkt“ bekommen hat, die also über andere gekommen sind. Nun sind Sie aufgefordert, sofern Sie dies wollen, etwas für die einzelnen Beziehungen zu tun. Diese müssen aufgebaut, abgeklärt, eingeschätzt und tragfähig gemacht werden. Egal, ob bei Netzwerktreffen, anderen Veranstaltungen, der Projektarbeit oder beim Mittagessen. Erst dieses Veredeln von Kontakten macht ein Netzwerk stabil und belastbar. Wenn dann Personen empfohlen oder zur Zusammenarbeit angefragt werden, dann, so Christine Weiner (2014: 156), „verbürge (ich) mich für sie“. Um diesen Grad an Netzwerken aufzubauen, braucht es intensive Vorinvestitionen: Zeit, Geld, Interesse... Aber natürlich haben Sie nicht zu allen Personen ihrer Netzwerke solch intensiven Kontakt – Das ließe sich zeitlich kaum machen. Das heißt, die Kontaktdichte innerhalb von Netzwerken ist sehr unterschiedlich. Intensive Beziehungen und Kontakte zu wenigen, die Option auf Unterstützung von vielen, das ist die Grundregel von Netzwerkbeziehungen. Dies beinhaltet auch die Möglichkeit, Personen nach längerer Zeit kontaktieren zu können, obwohl Sie sich kaum kennen. Nur Ihnen muss klar sein, dass Sie genau an einer solchen Kontaktwegkreuzung noch wenige Vorklärungen getroffen haben und die Grundlagen der Zusammenarbeit, die Erwartungen und Wünsche, Ziele und erhofften Erträge bisher im Dunkeln liegen. Es ist wunderbar intuitiv, mit der Gestaltung von Netzwerkbeziehungen zu beginnen, aber es empfiehlt sich, genaue Absprachen für die Zusammenarbeit zu treffen.

2. Strukturen in Netzwerken – wenig zentral, überwiegend horizontal

Fast kein Netzwerk kommt ohne Hierarchie aus. Fast immer gibt es Personen, die die Organisation in ihren Händen haben und damit im Zentrum eines Netzwerkes anzusiedeln sind. Diese wissen mehr als andere, haben in der Regel auch intensiveren Kontakt zu vielen und stellen somit eine natürliche Wissensautorität dar. Üblicher-

weise wird eine solche Funktion auch gerne von den anderen angenommen – muss man sich selbst ja nicht um die Einladungen, die Adressverwaltung, die thematische Gestaltung usw. kümmern. Das Ausprägen von hierarchischen Strukturen ist also üblicherweise anerkannt und hilfreich. Denn gleichzeitig laufen die zahlreichen Aktivitäten quer im Netz, unbelastet von solchen formalisierten Anforderungen – und schließlich machen die Querverbindungen und Einzelaktivitäten zwischen Netzwerkpartnerinnen und -partnern ein Netzwerk aus.

Doch auch hier sollten Sie wissen, was Sie wollen und sich zumuten können: Achten Sie darauf, dass der Rahmen für Sie passend ist. Viele Netzwerke erheben eine Jahresgebühr, die zum Teil recht hoch ist. Zahlreiche Netzwerke erwarten eine intensive zeitliche Mitwirkung. Bereits am Anfang ist unbedingt darauf zu achten, ob die geforderten Investitionen für Sie angemessen sind! Informieren Sie sich gut vorab. Besuchen Sie das Netzwerk Ihres Interesses, bevor Sie sich binden! Erst wenn Sie sich davon überzeugt haben, dass die Struktur, die Finanzen, die Zeitinvestitionen und die Personen, Ziele und Anliegen kompatibel mit Ihren Interessen sind, sollten Sie sich dort an das Netz binden. Ansonsten werden Sie auch schnell zu der Gruppe derjenigen gehören, für die Netzwerken nicht viel bringt. Und die Investitionen weit höher waren als die Erträge. Also prüfe wer sich (ewig) bindet!

3. Netzwerkpartnerinnen und -partner

Netzwerke können aus Organisationen, Verbänden, Interessensgruppen oder auch Individuen bestehen. Ich konzentriere mich hier auf Individuen, die sich freiwillig dazu entschlossen haben, in Netzwerken mitzuwirken, die ihren Interessen entsprechen. Dazu haben sie bereits entschieden, welches Netzwerk für Sie passend ist, welche Pläne Sie verfolgen und Sie wissen, dass Sie längere Kontakte aufbauen möchten. Sie sind nun teil eines blühenden Netzwerkgartens, der mit den unterschiedlichsten Blumen gefüllt ist. Auch wenn Sie dort mit Menschen gleicher oder ähnlicher

Interessenslagen zusammen kommen, merken Sie schnell, dass immer noch eine große Vielfalt an Typen, Sichtweisen und Perspektiven vorhanden ist. Das macht es ja so spannend! Und Sie können in diesem wunderbaren Rahmen ihre „Diversitätskompetenz“ (Goy 2013), also Ihren Umgang mit Vielfalt, erweitern: Es obliegt Ihnen, wie Sie vorgehen – ob Sie am Rande zusehen, ob und wann Sie einzelne Personen ansprechen, ob Sie sich an kleinere Gruppen wenden, mit welchen Beiträgen oder Aktivitäten Sie sich zeigen oder ob Sie eher unsichtbar und wenig aktiv bleiben. Diese sehr freien Gestaltungsoptionen in einem geschützten Rahmen bilden eine der besonderen Qualitäten von Netzwerken. Sie, als autonomer Netzwerkknoten, haben zahlreiche Möglichkeiten und kaum Verpflichtungen. Es hängt von Ihnen ab, was Sie daraus machen!

4. Interaktionsstrukturen in Netzwerken – Zwischen Unabhängigkeit und Abhängigkeit

Dieser autonome Gestaltungsspielraum gibt Ihnen Freiheit und Unabhängigkeit, da Sie zuerst einmal niemand anderem verpflichtet sind als Ihren Interessen. Damit können Sie leichtfüßig den neuen Garten der Vielfalt betreten und gleich einem Schmetterling von Blüte zu Blüte fliegen. Sie können schauen, riechen, hören und die Fülle genießen. Doch Honig entsteht dadurch, dass sich Bienen und Blüten befruchten. Und diese gegenseitige Befruchtung geschieht nur über den Prozess des Öffnens für andere Menschen und deren Interessen und Geschichten. Es braucht also eine Haltung der Hinwendung zu anderen, ein Interesse an Menschen. Dabei werden Kontakte und Begegnungen aktiv herbeigeführt. Sie sollten Spaß an Gesprächen mit anderen haben und wirkliches Interesse an deren Sichtweisen. So werden Informationen über alles Mögliche ausgetauscht und Sie erfahren vieles, was Ihnen bisher unbekannt war. Doch Sie müssen sich sozusagen auf die Suche nach diesem Neuen machen – sonst werden Sie wahrscheinlich auch nur Bekanntes vorfinden. In der gegenseitigen Beziehungsgestaltung entsteht Verbindlichkeit, die die Grundlage

für Hilfe und Unterstützung darstellt. Durch diesen Prozess des Sich-aufeinander-Einlassens entsteht eine besondere Form der gegenseitigen Abhängigkeit. Ohne solche verbindlichen, gegenseitigen Beziehungen können keine langfristigen Beziehungen aufgebaut werden, die es Ihnen ermöglichen Ihre Interessen und Ziele zu realisieren. Erst durch diese können Synergieeffekte für alle Beteiligten nachhaltig gestaltet werden! Ein wahrer Erfolgsbaustein für das Netzwerken also! (Vgl. u.a. Wirkner 2000, Scheddin 2003, Scheler 2003)



Bild: © drubig-photo / Fotolia.de

5. Grundlagen in Netzwerken – Vertrauen, Wechselseitigkeit und Ziele

Sobald Sie die grundlegenden Rahmenbedingungen des Netzwerks akzeptiert bzw. ggf. auch vertraglich vereinbart haben, betreten Sie das Feld des Vertrauens. In Netzwerken stehen häufig Aushandlungen im Zentrum, die nicht in Verträge gegossen werden, also nicht justiziabel sind (vgl. Messner 1995: 268). Netzwerke sind auch ein ausgezeichnete Ort zum „Ideenklau“ bzw. zum Kopieren von Ideen. Solange dies gelebte Praxis ist und für alle, also wechselseitig gilt, ist das in der Regel kein Problem. Sollten Sie sich also schon einmal darüber geärgert haben, dass Ihnen Ideen, die Sie in einem Gespräch erwähnt haben, gestohlen wurden, sollten Sie sich folgende Fragen stellen: Kennen Sie die Regeln, in deren Rahmen Sie sich gerade bewegen, ausreichend? Oder bewegen Sie sich auf dem Gelände von Vermutungen? Haben Sie die Spielregeln ausreichend geklärt? Haben Sie darauf hingewiesen, dass diese Idee noch „unter Verschluss“ ist? Ist die Zeit reif gewesen, über diese Idee zu sprechen? Haben Sie mit den richtigen Personen darüber gesprochen?

Es ist wichtig zu klären, was Sie unter einem Vertrauensverhältnis verstehen. Tun Sie das! Denn das Profitieren von anderen Ideen gehört zum Netzwerkaltag. Insbesondere auch in den digitalen Netzwerken. Allerdings wissen wir heute, die Weitergabe von persönlichen Daten, das Handeln und Verkaufen von digitalen Informationen ist ein Millionengeschäft. Prüfen Sie sorgsam, was Sie weggeben und für welche Zwecke

dies genutzt wird. Sind Sie damit nicht einverstanden, sollten Sie überprüfen, ob Sie Einfluss auf das Regelwerk nehmen können oder ob Sie diese Netzwerke nicht verlassen sollten.

Zu Netzwerken heißt, ständig Entscheidungen zu treffen.

Einiges können Sie dabei beeinflussen, anderes nicht. Ich bin immer wieder erstaunt, wie oft ich höre, dass Verträge, auch wenn Sie nur zwei Seiten umfassen, ohne Prüfung unterschrieben werden. Unternehmen gehen hier den gegenteiligen Weg: Die abzuschließenden Verträge werden immer komplexer und ausdifferenzierter. Dabei habe ich durchaus Verständnis dafür, dass ellenlange AGBs (Allgemeine Geschäftsbedingungen) nicht intensiv studiert werden. Doch nicht einmal mehr Versicherungs- oder Handyverträge mit spezifischen Vereinbarungen ohne Prüfung zu unterschreiben, oder Informationen selbst digital zur Verfügung zu stellen oder Bankverbindungen leichtfertig weiterzugeben und sich später über vermeintliche Folgen zu wundern, grenzt schon an grobe Fahrlässigkeit. Zur Prüfung und Meinungsbildung braucht es häufig keine vertiefenden Spezialkenntnisse, doch den wachen und klaren Menschenverstand. Gehen Sie mit wachen Augen und Ohren durch die Welt, auch durch Ihr Netzwerk. Sie müssen sich entscheiden, ob der Kontext, in dem Sie sich bewegen, für Sie passt. Sollten Sie trotz Bedenken und keiner Möglichkeit einer Veränderung

dabei bleiben, hoffe ich für Sie, dass das Ergebnis es wert war. Wir sind selbst für unsere Schritte verantwortlich. – Nicht auf den vor uns liegenden Weg, sondern wie wir unsere Schritte setzen, darauf kommt es an! (Goy 2011)

6. Erträge von Netzwerken – Tausch, Kooperation und Synergien

Bei allem Vertrauen: achten Sie darauf, dass Geben und Nehmen für Sie in einem passenden Verhältnis steht. Machen Sie sich und ggf. anderen Ihre Ziele klar und prüfen Sie immer wieder regelmäßig, ob Sie auf Ihrem rechten Weg sind. Wenn nicht, justieren Sie nach. Sprechen Sie mit Vertrauenspersonen auch Ihres Netzwerks darüber, wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie z. B. mehr geben als nehmen. Häufig ist es nämlich in Netzwerken so, dass Sie einige Personen unterstützen, Ihr Ertrag aber aus einer ganz anderen Richtung kommt und Sie dies nicht insgesamt, sondern individuell sehen. Tausch in Netzwerken kann meinen, ich unterstütze Person X und werde zu gegebener Zeit ihre Hilfe erhalten. Dies ist das Prinzip des Tausches. In Netzwerken wird versucht, die Logik des Tauschs mit der Logik der Kooperation zu verknüpfen.

Mal kann es ein direkter Tausch zwischen zwei Personen sein. Mal kann es sich als Vereinbarung mehrerer Personen mit verschiedenen Gegenleistungen gestalten. Mal gibt es erstmal gar keine Gegenleistung. Die Investitionen und der Nutzen lassen

sich häufig erst über einen längeren Zeitraum und insgesamt feststellen. Auch ob es tatsächlich gelungen ist, Synergieeffekte zu erzeugen, indem Ressourcen zusammengeführt und ausgetauscht wurden.

Zur Erhöhung Ihrer Erträge, hier einige Tipps:

Machen Sie sich Ihre Ziele und Erwartungen klar und kommunizieren Sie diese. Benennen Sie das, was Sie brauchen, und geben Sie so viel, wie es Ihnen möglich ist. Werden Sie selbst aktiv und nehmen Sie Ihr Glück in die eigenen Hände. Tun Sie, wo Sie sind, was Sie können, mit dem, was Sie haben. Machen Sie stets das Beste aus dem, was gerade zur Verfügung steht und schauen Sie sich um, wer Ihnen Unterstützung zukommen lassen könnte. Kontrollieren Sie, inwiefern für Sie persönlich Kooperation, Fairness, Verbindlichkeit, gegenseitige Anerkennung, Vertrauen und Wahrhaftigkeit gelebt werden. (Vgl. Goy 2014: 171)

Prüfen Sie regelhaft Ihre Kosten und Ihren Nutzen. Sollten Sie mehrfach den Eindruck haben, dass Ziele nicht mehr übereinstimmen, dass Sie dort keine Unterstützung erfahren, dass Sie sich mit Ihren Interessen und Themen dort nicht mehr aufgehoben fühlen, dass Ihre Vorstellungen und Werte dort keinen Platz mehr haben, sind für Sie wahrscheinlich andere Netzwerke an der Reihe. Aber auch das ist das Schöne in vielen Netzwerken: Auch wenn man über lange Zeit nur selten auftaucht, braucht es nicht zwingend einen Abschluss zu geben. Dann ruht Ihr Netzwerkengagement an dieser Stelle und wenn Sie, oft Jahre später, wieder neue Lust verspüren, knüpfen Sie da wieder an, wo Sie aufgehört haben. Erfahrene Netzwerkerinnen und Netzwerker ziehen sich so zurück, dass sie jederzeit den Faden wieder aufnehmen können, wenn sie dies wollen oder brauchen.

Der Bonus-Preis in Netzwerken – Zum Abschluss

Sollten Sie bei Ihrer Netzwerküberprüfung und Bilanz feststellen, dass Sie sich mehr

konkreten Nutzen, vielleicht insbesondere beruflicher Art, erhofft hatten, vergessen Sie bei Ihrer Beurteilung auf keinen Fall den Faktor „Spaß“. Im Rahmen meiner Studien habe ich herausgefunden, dass Spaß der unterschätzte Aspekt beim Netzwerken schlechthin ist. Der konkret erlebte Spaß übertraf die Erwartungen um Längen. Den Wenigsten würde bei Ihrer Kosten-Nutzen-Rechnung die Kategorie „Spaß“ einfallen – dabei bleiben viele ihren Netzwerkabenden treu, obwohl Sie beruflich nicht davon profitieren, weil es eine so spaßige Angelegenheit sein kann. Neben den aktuellen Infos aus diversen Branchen und Unternehmen wirken die entspannte Umgebung und das häufig leckere Essen wie eine Wellness-Oase.

Auch das Ausprobieren von Neuem in einem solchen Rahmen macht vielen mehr Spaß, als sie zuvor dachten.

Sollten Sie also zukünftig darüber nachdenken, was Ihnen so richtig Spaß macht, denken Sie an die zahlreichen Netzwerke, die es gibt, um einen weiteren Spaßfaktor in Ihrem Leben zu implementieren. Wenn es Ihnen gelingt, die Netzwerktreffen als Quelle von Ideen, Kraft und Inspiration zu verstehen und Sie dabei Spaß, Unterhaltung und Bereicherung erfahren, kann es gar nicht mehr sein, dass Sie zum Netzwerken keine Zeit haben. Doch achten Sie auf die Balance von Geben und Nehmen, prüfen Sie kritisch welche Bedingungen Sie vorfinden. Damit Sie verantwortungsvoll, leichtfüßig und nicht leichtfertig mit viel Spaß Netzwerken können!

ZUM THEMA

Beck, Ulrich (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. (Suhrkamp) Berlin

Goleman, Daniel (1998): Emotionale Intelligenz. 8. Auflage. (dtv) München

Goy, Antje (2014): Beiträge in „Networking: Zusammen schneller zum Erfolg“. In: Weiner, Christine (2014): Ab durch die Decke. Erfolgsstrategien für Frauen, die nach oben wollen. (Ariston Verlag) München: 154-175

Goy, Antje (2013): Vielfältige Kompetenzmodelle? – Ein Kompetenzmodell der Vielfalt! In: Nachrichtendienst des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge e.V. Berlin. Heft 4/2013: 177-180

Goy, Antje (2011): Schrittwechsel. Mein Veränderungsmanagement via Jakobsweg. (Verlag Abenteuererschule) Frankfurt am Main

Goy, Antje (2004 a): Vernetzte Frauen. Netzwerke als Beitrag zur beruflichen Förderung von Frauen. (Verlag Soziale Theorie & Praxis GmbH) Gelsenkirchen; Zu beziehen über www.goyorga.de

Goy, Antje (2004b): Berufliche Netzwerke als Erfolgsstrategie für Frauen? Über die Mühsal der Emanzipation und des Netzwerkens. In: Zeitschrift für Frauenforschung & Geschlechterstudien 2+3/2004: 126-132

Hettler, Uwe (2010): Social Media Marketing: Marketing mit Blogs, Sozialen Netzwerken und weiteren Anwendungen des Web 2.0. (Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH) München

Holzer, Boris (2006): Netzwerke. (Netzwerkpraxis, Netzwerkforschung, Netzwerktheorien). (transcript Verlag) Bielefeld

Messner, Dirk (1995): Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit als Problem gesellschaftlicher Steuerung. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (Hrsg.). (Weltforum) Köln

Scheddin, Monika (2003): Erfolgsstrategie Networking – Business-Kontakte knüpfen, organisieren und pflegen. (BW Bildung und Wissen) Nürnberg

Scheler, Uwe (2003): Erfolgsfaktor Networking. Mit Beziehungsentelligenz die richtigen Kontakte knüpfen, pflegen und nutzen. (Piper Verlag GmbH) München

Schubert, Herbert (Hrsg.) (2008): Netzwerkmanagement. Koordination von professionellen Vernetzungen – Grundlagen und Beispiele. (VS Verlag für Sozialwissenschaften) Wiesbaden

Weiner, Christine (2014): Ab durch die Decke. Erfolgsstrategien für Frauen, die nach oben wollen. (Ariston Verlag) München

Wirkner, Ulrike (2000): Networking – die neue Form der Karriereplanung. Geschäftsbeziehungen knüpfen und erfolgreich nutzen. (Lexika Verlag) Würzburg

KONTAKT

Dr. Antje Goy
www.goyorga.de

Wieder neue Kraft

Chronische Erschöpfung –
eine weitverbreitete
Krankheit unserer
modernen Zivilisation.



Chronische Erschöpfung – eine weitverbreitete Krankheit unserer modernen Zivilisation. Ohne genügend Lebenskraft läuft im Alltag nichts richtig gut. Diese Erfahrung müssen in unserer modernen Welt leider immer mehr Menschen machen. Es ist erschütternd, wie viele Menschen unter körperlichem und seelischem Energiemangel leiden. Bei manchen ist die Erschöpfung sogar so groß, dass der Alltag zur schwer erträglichen Qual wird.



ISBN 978-3-943261-04-2
240 Seiten, Hardcover | 22,90 €

Das Burnout-Syndrom wird als Zustand des Ausgebranntseins mit starker emotionaler Erschöpfung und reduzierter Leistungsfähigkeit beschrieben. Krebs-Patienten, die eine anstrengende schulmedizinische Therapie ihres Leidens mitgemacht haben, kennen die sogenannte krebbedingte Erschöpfung (Krebs-Fatigue bzw. Cancer-related fatigue – CRF), bei der ebenfalls eine mehr oder weniger große körperliche Schwäche, jedoch auch seelische Antriebslosigkeit und Erschöpfung erfahren werden. Darüber hinaus gibt es in Deutschland und anderen Industrienationen mehr als eine Million Menschen, die unter dem Chronischen Erschöpfungs-Syndrom (Chronic fatigue syndrome – CFS) leiden. Ein erfahrener CFS-Therapeut schreibt: „Im Lexikon der englischen Sprache findet sich kein Wort, mit dem man die fehlende Ausdauer, den Mangel an Energie, das absolut überwältigende Krankheitsgefühl und das Elend beschreiben könnte, von dem diese Krankheit begleitet ist.“

In diesem Buch werden unter anderem neue komplexe Rezepturen mit hoch dosierten Mikronährstoffen vorgestellt, die beim Burnout-Syndrom, krebbedingter Erschöpfung und dem Chronischen Erschöpfungs-Syndrom gut oder sogar ausgezeichnet helfen

können. Die Rezepturen reparieren offensichtlich Defekte in den Mitochondrien, den Energiekraftwerken unseres Körpers, wodurch die vormals verminderte Produktion des Energiemoleküls ATP (Adenosintriphosphat) wieder gesteigert wird.

Dieser Ratgeber ist für Therapeuten wie auch für Betroffene und Angehörige verständlich und nachvollziehbar geschrieben und soll dazu beitragen, den Patienten einen Weg zurück ins Leben zu ermöglichen.

MAM

M.A.M. Maiworm GmbH | Rüdesheimer Str. 40 | 65239 Hochheim | Fax: 06146/9074-44
service@maiworm-gmbh.de | www.maiworm-gmbh.de