



- Vom ICH zum WIR

## Vom ICH zum WIR

von Ulrike Stahl \*

*Die Bedeutung der Vernetzung im modernen Business*

**Die Wirtschaftswelt heute ist "VUCA". Das ist eine Abkürzung für Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity, was soviel bedeutet wie unbeständig, unsicher, komplex und mehrdeutig. Was gestern galt, kann morgen schon widerlegt sein. Trends haben eine immer kürzere Halbwertszeit und entwickeln sich oft doch nicht so, wie sie vorhergesagt waren. Auch die Halbwertszeit unseres Wissens sinkt rapide. Nicht einmal Experten haben noch die komplette Kenntnis, die sie für die Bewältigung ihrer Aufgaben brauchen. Unternehmen reagieren darauf mit Projektarbeit und immer kurzfristigeren Umorganisationen. Die Zeiten, in denen wir über viele Jahre hinweg in festen Strukturen und Teams arbeiteten, sind vorbei.**

Wer immer noch meint, er könne weiterhin als Einzelkämpfer zurechtkommen, der unterschätzt die Tragweite dieser Entwicklung. Hohe Veränderungs- und Innovationsbereitschaft sind ebenso gefragt wie die Fähigkeit, sich schnell auf neue Situationen und Menschen einzustellen. Die Impulse dazu können wir nicht aus uns selbst schöpfen – das führt nur zu mehr vom selben. Was wir brauchen, sind unterschiedliche Perspektiven als Katalysatoren. Außerdem müssen wir unser Wissen mehren, indem wir es teilen. Kurz gesagt: Vernetzung ist wichtiger denn je!

### **Qualität statt Quantität**

Vernetzung ist dank der technischen Möglichkeiten zwar leichter denn je, im gleichen Maße deutlich gestiegen sind aber auch die Ansprüche an die Qualität unseres Netzwerkes. Eine gute Vernetzung besteht nicht darin, 5.000 Freunde auf facebook und 3.000 Kontakte auf XING zu haben. Ein gutes Netzwerk misst man vielmehr daran, was aus der Verbindung entsteht. Neue Ideen aus einer guten Diskussion zum Beispiel, die Erweiterung des Wissens, weil man wertvolle Informationen ausgetauscht hat, Rückhalt, weil man sich getraut hat, um Hilfe zu bitten oder Wohlbefinden, weil man Hilfe geleistet hat. Das alles erfordert eine höhere Intensität. Vertrauen ist wichtiger denn je. Und

dieses Vertrauens wächst, wenn man Menschen besser kennenlernt. Ein qualitativ hochwertiges Vernetzen erfordert deshalb ein echtes und ehrliches Interesse an der anderen Person, das über den Ich-bezogenen Ansatz „What’s in it for me“ hinausgeht.

## **Kooperative Grundausrüstung**

Der Wir-bezogene Ansatz stützt sich auf die Erkenntnis, dass wir als Individuen nur so leistungsfähig sind, wie unser Horizont reicht – und wie wir alle wissen, ist der nun einmal beschränkt. Deshalb hat der Mensch eine herausragende kooperative Grundausrüstung mitbekommen: Erstens unsere Spiegelneuronen, die uns erlauben zu erkennen, was der andere will. Zweitens unsere Sprache, die uns ermöglicht, unsere Gedanken detailliert auszudrücken. Und drittens die Fähigkeit mit Menschen zu kooperieren, die wir überhaupt nicht kennen.

## **Vier Vorteile einer guten Vernetzung**

### **1. Weil immer irgendwer irgendwen kennt...**

Immer schneller müssen wir uns heutzutage auf neue Menschen einstellen und mit diesen erfolgreich zusammenarbeiten. Wer ohnehin schon gut vernetzt ist, dem fällt das deutlich leichter. Im Idealfall haben wir sogar schon einen Vorkontakt oder kennen jemanden, der die neuen Kollegen kennt.

### **2. Stress reduzieren**

Ein gutes Netzwerk hilft, den Stresslevel zu reduzieren. Vier von fünf Befragten einer Studie erklärten kürzlich, dass das Maß an Eigenverantwortung in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen ist und dass sie gleichzeitig wahrnehmen, dass Egoismus immer mehr zunimmt. Der Weg aus dem scheinbar aufgezwungenen Einzelkämpferdasein führt nur über eine selbst gesteuerte bessere Vernetzung.

### **3. Den Traumjob finden**

Wer sein Netzwerk aufbaut und pflegt, bevor er es braucht, hat eine höhere Chance, seinen Traumjob zu finden. Rund die Hälfte aller Jobs wird heute über Kontakte vergeben.

### **4. Nur wer fragt, dem wird geholfen**

Führungskräfte, die sich bei ihrem Aufstieg immer weiter vom Fachwissen entfernen, aber doch richtige Entscheidungen treffen müssen, profitieren ganz besonders von einer guten Community. Wer guten Kontakt zu seinen Peers (Menschen in ähnlichem Rang und Status) pflegt, kann auch einfach mal fragen oder um Hilfe bitten, ohne gleich das Gesicht zu verlieren.

Der größte Hinderungsgrund, warum Menschen ihr Netzwerk nicht so effektiv nutzen, wie sie eigentlich könnten, ist übrigens die Angst, dumm dazustehen. Deshalb stellt man lieber keine Frage, bietet seine Hilfe nicht an (man könnte ja falsch verstanden werden), bittet nicht um Unterstützung (das könnte ja als Schwäche ausgelegt werden). Diese (Selbst-)Zweifel verlieren sich aber, sobald die Ich-Perspektive „Ich muss gut dastehen“ durch die Wir-Perspektive „Wir ergänzen uns gegenseitig“ ersetzt wird. Und hat man erst einmal positive Erfahrungen gesammelt, fällt es von mal zu mal leichter – das Vernetzen im modernen Business, denn auch dort findet es von Mensch zu Mensch statt.

\* Ulrike Stahl denkt Kooperation nicht nur neu, sie lebt und lehrt sie auch. Mit ihrer in London lebenden Schwester hat sie über die Ländergrenzen hinweg ein gemeinsames Unternehmen aufgebaut. Über 2000 Unternehmer unterstützte sie bereits bei der Vernetzung und dem Geschäftsaufbau. Seit 12 Jahren trainiert und coacht die Wahl-Schweizerin Teams und Führungskräfte von DAX-Unternehmen und Mittelständlern weltweit. Studiert und gelernt hat sie den strukturiertesten Beruf der Welt: Dipl. Verwaltungswirtin. Sie liefert den Beweis, dass Struktur und Inspiration erfolgreiche Partner sind. [www.ulrikestahl.de](http://www.ulrikestahl.de)