

sich die vielfältigen Assoziationen auch untereinander vernetzen. In unserer Abbildung haben wir als Inspiration Landschaft und Sportarten dargestellt. Wenn Sie mögen, entwickeln Sie als spielerischen Einstieg in Ihre berufliche Mindmap weitere Aspekte zum Thema Urlaub – erholen Sie sich gut!

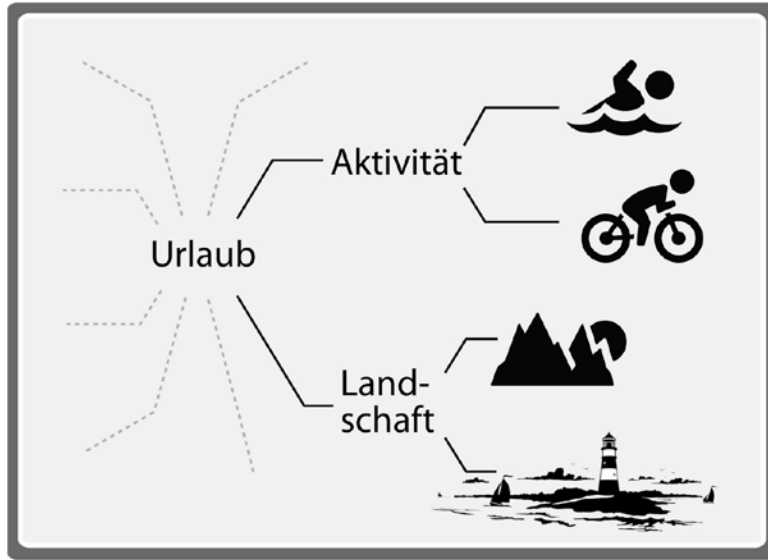


Abb. 14: Mindmap

.....

**GEDANKENAUSFLUG**

**Mindmap Ihres Vorhabens**

Spielen Sie Ihr Vorhaben einmal anhand folgender, möglicherweise für Sie relevanter Fragen durch:

- Sind spezifische Zusatzqualifikationen erforderlich? Wenn ja, welche? Welcher Zeitraum muss kalkuliert werden? Wo könnten Sie diese Qualifikation erwerben? In Ihrem Wohnort? Oder ist eine Präsenzzeit an einem Institut oder einer Fernhochschule erforderlich? Was würde das bedeuten?

- Ist Ihr künftiges Vorhaben an bestimmte Kooperationen geknüpft? Müssen Sie Mitglied eines Verbandes sein? Wenn ja, was ist mit der Mitgliedschaft verbunden?
- Erfordert Ihr Vorhaben viele Reisen? Wie vereinbaren Sie das mit Familie und Freundeskreis? Haben Sie den Reiseaufwand auch finanziell durchkalkuliert? Müssen Sie verhandlungssicher in mindestens einer Fremdsprache sein?

Alle Handlungsstränge ziehen bis zu einem gewissen Limit weitere kleinere Handlungseinheiten nach sich und sind an etlichen Stellen miteinander vernetzt. Die am tiefsten verzweigten Äste sind im Regelfall die Arbeitspakete, an denen Sie aktuell ansetzen, um Ihr Ziel Schritt für Schritt zu verwirklichen.

.....

**Ihr Netzwerk - bauen Sie Kontakte gezielt auf!**

100 Milliarden Neuronen und Synapsen bilden allein im menschlichen Gehirn ein feingespinnenes Netzwerk und schaffen eine ganz eigene Gesetzmäßigkeit, in der Wissenschaft als neurochemisches Mobile bezeichnet. Jede Bewegung löst eine Kaskade weiterer Bewegungen aus. Es entwickelt sich eine individuelle Dynamik des Geschehens. Ein Phänomen, das sich auch im heute so viel beschworenen Netzwerken abbildet. Netzwerken ist mehr als soziale Fellpflege in Gestalt freundlicher Plauderrunden. Es ist vielmehr die hohe Kunst gezielten Kontaktaufbaus im Koordinatenkreuz aus Komplexität und Dynamik gesellschaftlich-kultureller und ökonomisch-ökologischer Entwicklung.

.....

**IMPULSE AUS DER WISSENSCHAFT**

**Soziale Fellpflege**

Verhaltensforscher sprechen von Putzritualen, wenn Menschen sich über Geplauder der gegenseitigen Bande versichern – ähnlich dem Lausen unter Primaten: der Schimpanse, der dem anderen den Floh aus dem Fell herausklaubt und ihn knackt, tut dies als freundliche Geste. Der amerikanische Anthropologe

Desmond Morris prägte Mitte der 70er Jahre den Begriff des „Grooming Talk“, will heißen Fellpflege-Geplauder als Initiationsritual zum Aufbau einer sozialen Beziehung beim Homo sapiens. Der Grooming-Talk ist wiederum in verschiedene Phasen unterteilt. Vom kurzen Winken zum Nachbarn hinüber, über den Wangenkuss bei der Begrüßung, bis eben zum Geplauder in geselliger Runde; „belanglose Bemerkungen, die für sich gesehen kaum etwas besagen, mit denen wir aber stimmlich unsere Freude zum Ausdruck bringen, das Gegenüber zu sehen. Bedeutung und Intelligenzgrad der Fragen sind praktisch irrelevant“. (In Auszügen entnommen aus: „Affen lausen, Menschen plaudern“ von Margit Mertens, <http://www.morgenweb.de/nachrichten/wissenschaft/affen-lausen-menschen-plaudern-1.317449>)



Auf den kleinsten Nenner gebracht, bedeutet Netzwerken, sich einen Kreis von Menschen aufzubauen, der einen in seinen Interessen und Vorhaben versteht, unterstützt und weiterbringt. In der Evolution des Homo sapiens bildeten über viele Jahrhunderte hinweg Nation und Familie die Bezugspunkte. Mit wachsender Komplexität durch globales Denken und Handeln in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft und zugleich wachsender Dynamik der Geschehnisse, gewinnen weit über diese beiden Urformen hinausgehende Netzwerke zunehmend an Bedeutung. Hier unterscheiden wir zwei Basisformen:

- Die vererbten Netzwerke durch Tradition, etwa Burschenschaften,
- und die auf Initiative Einzelner begründeten, freien Netzwerke.

Je schneller sich die aus der Kombination von „dynamics“ und „complexity“ entstandene Dynaxity-Schraube dreht, desto mehr Bedeutung gewinnen die aus Eigeninitiative entstandenen Netzwerke.

Die Freiheit signalisierende Form rechtfertigt nun keineswegs den Schluss, hier ginge es regel- und zügellos zu. Weit gefehlt! Gerade dort, wo das Korsett der Traditionen keinen Halt mehr gibt, ist eine selbstdefinierte Disziplin existenziell. Wir haben eine kleine Liste zusammengestellt, woran Netzwerke scheitern:

- Wenn alle nur nehmen, aber nicht geben wollen,
- wenn jede Gefälligkeit sofort aufgerechnet wird: Ich habe Dir etwas vermittelt, jetzt vermittele Du mir gefälligst auch etwas;

- wenn das Netzwerk die eigene desolante Situation ausgleichen soll,
- wenn Erwartungen der Netzwerkpartner uneinheitlich sind, einige etwa das Ganze eher als psycho-mentale Wellness-Runde sehen, andere sich interessante Geschäftsabschlüsse erhoffen,
- wenn die Netzwerkziele unklar sind.

Natürlich gibt es auch hier Konstellationen, die nicht so klar sind, wie sie scheinen. Wie hilfreich sind beispielsweise Netzwerke, in denen vorrangig Berufskollegen zusammenkommen, freie Journalisten oder Werbetexter, Architekten oder Künstler? Machen Sie sich nicht gegenseitig vornehmlich Konkurrenz? In jedem Fall ist hier ein Dämpfen der eigenen Erwartung angeraten. Sie können in einem solchen Kreis den Erfahrungsaustausch pflegen: Gerade für Selbstständige, die sich erst etablieren und in vielem noch unsicher sind, kann der Austausch mit Gleichgesinnten eine Art Seelenmassage sein. Und vielleicht treffen Sie hier auch Kollegen, die ihre Schwerpunkte etwas anders setzen, so dass Sie gegebenenfalls einem potenziellen Auftraggeber gemeinsam etwas anbieten können. Dennoch: Setzen Sie Ihre Erwartungen nicht zu hoch an!

Ähnliche Überlegungen gelten für die wirtschaftlich-soziale Einordnung von Netzwerkpartnern. Wenn Sie als Neustarter und Einzelkämpfer in der Selbstständigkeit auf Kundenschau sind, wird Ihnen ein Netzwerk, in dem sich lauter andere Einzelkämpfer (auch anderer beruflicher Sparten) tummeln, nur bedingt weiterhelfen. Gegebenenfalls mag hier eine Weiterempfehlung mit Blick auf Ihr Spezialwissen an einen Auftraggeber denkbar sein oder auch ein gemeinsam unterbreitetes Angebot. Aber wissen Sie wirklich genau, über welches Ansehen Ihr Mitstreiter verfügt? Checken Sie genau, ob in diesem Netzwerk für Sie potenziell interessante Auftraggeber vertreten sind oder Menschen, die Ihnen den Weg dorthin wirklich ebnen können.

Interessant können *Alumni-Netzwerke* der Universitäten oder Netzwerke der Wirtschaft sein, die sich bundesweit in großer Zahl präsentieren – wie etwa der Bundesverband Mittelständische Wirtschaft mit seinen Regionalabteilungen, fast unzählige Business Clubs und eher elitär angelegte Manager Lounges. Aber auch hier sollten Sie sorgfältig überprüfen, ob speziell dieses Netzwerk Ihnen jene Kontakte bietet, von denen Sie wirklich profitieren.