46. Jahrestagung des Berufsverbandes Hauswirtschaft e.V.

Kompetenz durch Netzwerken

Einführung: Was ist ein Netzwerker?

Der Duden sagt:

„Netzwerker ist ein autonomer, durch gemeinsame Werte oder Interessen verbundener Teilnehmer."

Eine sehr wahre Darstellung des Begriffs. Im Umkehrschluss ergibt sich daraus folgende Sichtweise:

Ein Netzwerk ist nicht in erster Linie dafür gemacht, Einzelinteressen in den Vordergrund zu stellen sondern mit einer Anzahl von Gleichgesinnten in einen guten Austausch zu treten, und gemeinsam durch diesen Austausch zu profitieren. Natürlich ist es wichtig, eine klare Zielvorstellung zu haben, wenn man ein Netzwerk beginnt:

- Was möchte ich durch dieses Netzwerk erreichen?
- Welche Vorstellungen habe ich von den Inhalten und Ergebnissen?

Aber es wäre der Grundidee eines Netzwerkes nicht dienlich, nach jedem Treffen die Erfüllung eines Wunschdenkens zu erwarten. Und achten Sie darauf, dass Ihre Ziele in bewegliches Holz und nicht in Stein gemeißelt sind. Oft ergeben sich über Netzwerke völlig neue Richtungen und Denkweisen. Ganz nach Vince Ebert: Bleiben Sie neugierig!

Deshalb ist es wichtig, gerade bei einem Eintritt in ein Netzwerk zuerst einmal das Geben in den Vordergrund zu stellen und nicht das Nehmen. Sind sich die Teilnehmenden in ihren Zielen einig, ergibt sich das Nehmen von selbst.

Können drei Personen schon ein Netzwerk darstellen?

Aber selbstverständlich! Bei allen Netzwerken gilt der Grundsatz: Klasse vor Masse! Was nützt Ihnen ein Austausch mit 25 Personen, wenn der Nutzen für alle, einzig das nette Gespräch mit netten Menschen war.

Machen Netzwerke auch berufsübergreifend Sinn?

In jedem Fall, wenn die Erwartungen und Ziele ähnlich oder identisch sind. Wenn also das gemeinsame Ziel in dieselbe Richtung geht, können diese Zusammensetzungen äußerst spannend, konstruktiv und lehrreich sein. Zumal auch die Gefahr nicht so groß ist, wie das bei einem Austausch mit Kolleginnen des gleichen Berufsstands der Fall sein kann, in Selbstmitleid aufzugehen. Wenn alle Parteien das gleiche Ziel haben, (z. B. Einstieg in selbst kochen, mit wenig High-Convenience-Anteil), kann ein Austausch einer Hauswirtschaftsleitung mit einem Mitglied der Slow Food-Bewegung sehr befruchtend sein. Wir kennen diese Mehrung von Ideen und Wissen aus angemessenen Benchmarkprozessen. Hier am Tagungsort, in der GenoAkademie, erleben wir Netzwerken im Urverständnis. Der Gedanke des Zusammenschlusses von Menschen zu einer Genossenschaft (-sbank) wurde 1850 von Friedrich Wilhelm Raiffeisen, einem westerwälder Bürgermeister, ins Spiel gebracht. Ziel war die existenzielle Sicherung der Dörflichen Gemeinschaft „das Geld der Dörfler dem Dorfe“, das Schaffen von Konkurrenzfähigkeit und die Abwendung sozialen Abstiegs von Gemeindemitgliedern. Die Genossenschaft war geboren. Sie entsprach allen heutigen Attributen vom Netzwerken. Der Sozialreformen Schulze-Delitzsch war zeitgleich mit identischen Überlegungen unterwegs.

Verhalten in Netzwerken

Wenn es um Ihr Verhalten in Netzwerken geht, nutzen Sie die 70 – 20 – 10 – Regel nach Mike Sansone (Social Media Berater):

Nutze 70% der Zeit, um anderen zu helfen.

Nutze 20% der Zeit, um dich selbst zu präsentieren.

Nutze 10% der Zeit, um andere um Hilfe zu bitten.

Der Grundgedanke: Ich besuche ein Netzwerk, damit dort meine Probleme gelöst werden, ist nicht sehr weiterführend. Besuchen wir ein Netzwerk, um dort interessante Menschen kennenzulernen, um sich mit ihnen auszutauschen und seien wir bereit, uns einzubringen, daraus ergeben sich alle weiteren Möglichkeiten. Netzwerken ist auch eine Sache der inneren Haltung.

Tipp: Neugierig und offen bleiben.

Hören Sie zu und teilen Sie sich mit.

Tipp: Scheu überwinden.

Überlegen Sie sich kleine Türöffner wenn Sie Probleme haben, sich fremden Personen mitzuteilen. Bereiten Sie sich vor. Halten Sie Blickkontakt mit den Menschen, die Sie neugierig machen.

Tipp: Problemlösungen nicht in den Vordergrund stellen.

Angemessene Kommunikationsformen, Gespräche dienen in erster Linie dazu, Sympathien aufzubauen und nicht dazu, Ihre Probleme zu lösen. Lösungen können sich daraus ergeben, und das tun sie auch in vielen Fällen. Achten Sie deshalb auch auf Personen, die Sie und Ihre Hilfen nur „aufsaugen“ möchten, ohne selbst einen Beitrag zu leisten. Sie werden diese Personen schnell erkennen. Trennen Sie sich von Ihnen. Personen mit dieser Einstellung haben Ihre Netzwerkarbeit nicht verdient.

Netzwerke sind nichts Neues

Im Londoner Westend wurden im 18 Jahrhundert die ersten Businessclubs gegründet. Ziel waren Handelsabkommen, gegenseitige Unterstützung bei der Entwicklung von Handelswegen, Hilfe im Schadensfall.

Im 20 Jahrhundert kamen die Social Clubs dazu, erst rein männlich wie z.B. Rotarier und Lions, dann erfreulicherweise auch weiblich wie die Soroptimistinnen in 1921. All diesen 70 Tausend Netzwerken mit ihren 3 Millionen Mitgliedern ist eins gemein: die Orientierung an gleichen Werten, Vorbildern und Traditionen. Was nicht gleichbedeutend ist mit veraltetem Denken oder Handeln. Es ist die Intension und Einstellung hinter der Sache.

Damit stellt z.B. Facebook vielleicht eine Art Vernetzung dar. Das war es aber auch.

Netzwerke im 21. Jahrhundert

Alle Gesellschaftsbereiche haben heute die höchste vernetzte Gesellschaftsstruktur erreicht. Die Netzwerkforscherin Martina Kauffeld-Monz hat das heutige Erfolgsrezept von Clouds, Clustern und Social-Media erforscht. Es heißt: Vertrauen!

Die Bundeagentur für Arbeit empfiehlt für die Karriereplanung also die Employabilität „Aktivierung von Kontakten“. Xing, Linked in beispielsweise. Was aber wäre, wenn der eigene Auftritt dort nicht das gegenseitige Vertrauen genießen würde?

Zusammengefasst: Netzwerken als Türöffner, „Wenn mich keiner kennt – gehen keine Türen auf“, so der der Geschäftsführer vom legendären Kaffee Einstein, Berlin.

Im ehrenamtlichen Bereich, wie in der Verbandsarbeit oder bei der Lobbyarbeit spiegeln sich all die genannten Überlegungen und Erkenntnisse wieder. Nur wenn es um das nicht ausnutzen jemanden Kontaktes oder Ideen geht, gelingen größere Vorhaben. Gelungene Vorhaben bedeuten Erfolge, Erfolge machen Mut zum Weitermachen.

Das beste Beispiel ist für mich, die sich seit 35 ehrenamtlich berufspolitisch und berufsfachlich engagiert, die Gründung des Deutschen Hauswirtschaftsrates. Im Ursprung 16 Verbände, Organisationen, Einzelpersonen, die das gleiche Ziel für das eigene Engagement hatten: Imageprägung des Berufsstandes Hauswirtschaft. Anfänglich mancherorts belächelt, zuweilen behandelt wie eine ungeliebte Verwandte. Und auch dies ist dem Wesen des Netzwerkes gemein, die Knotenpunkte, die Stärke, die offenen Anknüpfungsfäden sind das Bindegewebe des Netzwerkes, oder um es hauswirtschaftlicher auszudrücken, Gewebeart, Grammatur und Fadenstärke machen den Unterschied.

Fazit

Überlegen Sie sorgsam, wo und wie Sich präsentieren, was Sie mit dem Vernetzen mit anderen erreichen möchten und ob Sie bereit sind zu geben.

Wer vertrauensvoll teilt – erhält mehr Vertrauen.

M. Christine Klöber

KlöberKASSEL

Wissen für die Hauswirtschaft.