

C.P.Seibt

Du weißt, wie sehr wir der Freundschaft bedürfen. Gib, daß ich diesem schönsten Geschenk des Lebens gewachsen bin.  
Antoine de Saint-Exupéry

## **Spinnen im Netz**

Sie kennen keine Freunde im Business, aber Sie sind ein erstklassiger Networker? Das ist o.k. für eine Spinne. Ist das aber genug für Sie?

Liebe Sophie!

Nach der Vorlesung über Networking willst Du sofort Deine Netze methodischer knüpfen und gleichzeitig kommen Dir immer mehr Bedenken, ob das langt? Ich gratuliere Dir zu beidem. Ja, wir sind soziale Wesen und brauchen also Beziehungen zu anderen Menschen. Nein, Networking ist zwar praktisch für Leistungen, aber nicht genug fürs Leben,

### **Netzwerke zum gegenseitigen Nutzen**

Jedes Netzwerk funktioniert, wenn Gemeinsames gewollt und gesichert wird. Ohne Netzwerk ist jemand in der Savanne der Wirtschaft einsam. Einem Steppenwolf genügt das eine Weile, für ein Lamm ist es sofort gefährlich.

Das übliche Networking bietet gemeinsamen Nutzen: Jemand ist nützlich für Dich. Warum? Weil Du nützlich für ihn bist. Der Nutzen kann vielerlei sein: Informationen geben und nehmen, Referenzen bekommen, Türen öffnen, Umwege sparen, Hürden überwinden, in einen Club schleusen, zu den richtigen Leuten eingeladen werden, im Spiel zu sein und nicht draussen zu bleiben.

Dein Netzwerk nützt Dir, weil Du nützlich bist. Zwei Beispiele aus dem wirklichen Leben: Ich brauchte einmal einen Termin bei Herrn Eaton und rief einen an, der sein Netz sehr gut gesponnen hatte. „Ruf mich morgen um fünf wieder an!“ Das tat ich. „Am 14., 11 Uhr in seinem Office in Detroit oder am 26. In London. O.K.“ Das war o.k. An einem Abend, spät, rief mich einer an. „Kann ich sofort vorbei kommen?“ Er war bis einen Monat zuvor CEO eines grossen Unternehmens gewesen und lebte in einem Netz aus vermeintlichen Freunden. Nun, plötzlich, war die Illusion verschwunden und er erkannte, dass diese vielen Menschen nicht seine Freunde, sondern Abhängige waren, für die er nützlich war, so lange seine Macht dauerte. Er konnte das kaum ertragen und schwankte zwischen hilfloser Wut und Suizid.

Netzwerke sind nur so lange nützlich, wie Du nützlich bist. Genau genommen handelt es sich um kooperativen Egoismus. Alle, die diese Netze spinnen, sehen sich selbst im Mittelpunkt, ihre eigenen Interessen, ihre Bedürfnisse, ihren Erfolg und alle, die in diesem Netz verknüpft sind, sehen ihr eigenes Netz genau so. Das passende Bild ist also ein System von Netzen, von Spinnen für Spinnen.

Ältere Formen davon sind

### **Vitamin B, Seilschaften der alten und jungen Jungs und 1 Pfund Butter**

Nach einem Assesment-Center wurde der Verantwortliche gefragt, warum der den Zweitschlechtesten an die erste Stelle setze. „Verwandschaft vom Chef“ war seine Begründung. So wirkt Vitamin B. Die Metapher der Seilschaft hingegen meint, einer schlägt für den anderen sichere Haken ein, während alle unterwegs zum Gipfel sind oder dort oben bleiben wollen, möglichst für immer. Fällt einer aus der Wand, dann wird er gehalten, kraxelt zurück und sichert danach wieder den nächsten. Die extremste Form der Seilschaft ist die Familie des Paten. Wer dazu gehört, wird beschützt, egal, was er tut. Allerdings muss er auch alles tun, was ihm gesagt wird. Wie weit Netzwerke auch korrumpieren können? Stell Dir vor, hundert Menschen stehen an einem sehr heissen Business-Tag in einer Reihe. Gib dem ersten ein

Pfund Butter, damit er das weiter reicht. Am Ende ist keine Butter mehr da, niemand hat gestohlen, aber alle haben fettige Hände. Und schreiben damit Memoranden zu Business Ethics.

So ist das Leben. Nein, so ist es nicht. Leben ist mehr als das. Für Netzwerke musst Du clever sein, für Dein Leben aber klug.

### **Nicht nützlich, sondern beziehungsfähig**

Das Netzwerk der Leistung will nur ein Gemeinsames: Du brauchst und wirst gebraucht. Im Netzwerk Deines Lebens geht es auch um Gemeinsames – nämlich um Leben. Was das meint? Das meint gemeinsame Werte, das, was uns selbst unser eigenes Leben wertvoll macht und anderen auch deren Leben. Erst, wenn wir bei dem, was wir leisten, unseren Werten gemäss leben, entsteht etwas, das sinnvoll für uns ist. Gemeint sind auch gemeinsame Freuden und Schmerzen, gemeinsame Hoffnungen und Enttäuschungen, gemeinsame Sympathien und Abneigungen, gemeinsame Haltungen: Das mach ich, das mach ich nicht. Das akzeptiere ich, das lehne ich ab. Diesen Kompromiss gehe ich notfalls ein, den aber bestimmt nicht. Das habe ich versprochen, das halte ich ein. So bin ich, so lebe ich, so leiste ich.

Beziehung heisst ja immer, dass wir uns mit anderen auf gemeinsames Leben beziehen, auch, wenn diese Beziehung nur flüchtig ist, eng begrenzt auf eine bestimmte Leistung. Ich funktioniere nicht mit Nützlichkeitsfunktionierern. Ich bin mehr als nur eine Funktion und handle so auch mit anderen. Kann ich das, dann bin ich fähig zu Beziehungen. Netze spinne, nähere und nutze ich. Beziehungen wage ich, vertraue mir dabei und stehe dazu.

Reduziere ich andere auf ihre Nützlichkeit für mich selbst, dann reduziere ich auch mich. Bestenfalls bekomme ich kühle Kontakte, schlechtestenfalls falle ich in ein Netz, das genau dann nicht hält, wenn es um mich geht und nicht nur um meine Nützlichkeit.

Lebe ich menschliche Beziehungen, dann gehe ich im schlechtesten Fall freundlich mit Menschen um, die sich nicht freundlich zu mir verhalten. Aber bestenfalls gewinne ich Bekannte, also Menschen, die ich erkenne, sogar gute Bekannte und hier und da das Kostbarste: Freunde. Ja, Freunde! Das gibt es. Das ist möglich, auch im Beruf, auch im Geschäft.

Kontakte kannst Du sehr viele haben. Partner auch, dito Bekannte. Freunde kannst Du nicht viele haben. Freundschaft braucht Zeit, um zu wachsen, sich zu entwickeln, sich zu erproben, sich zu geniessen. Freundschaft braucht Klarheit und Grosszügigkeit und Verstehen und Erleben mit sich und dem anderen. Ein Freund fördert nicht Deine Geschäfte. Ein Freund fördert Dich. Und umgekehrt. Ein Freund gibt Dir nicht immer, was Du willst, aber meistens, was Du brauchst. Ein Freund ruft Dich und Du gehst hin. Ein Freund kommt, wenn Du das Ding total in den Sand gesetzt hast, grinst über Deinen Fehler und fängt an, zu schaufeln.

Ich erlebte einmal einen Hanseaten, dessen Freund nach dreissig Jahren aus den Staaten zu Besuch kam. Fassungslos sah er zu, wie der sein Fleisch in kleine Stücke schnitt, dann den linken Arm unter den Tisch baumeln liess und mit der Rechten seine Steakbrocken gabelte. Nach einer Minute: „Du, lass den anderen Arm auch noch hängen. Ich fütter Dich!“

Freunde.

Purer Idealismus, sagen Dir da die abgebrühten Networker. Damit kommst Du nicht weit. Geld regiert die Welt und in dieser Welt brauchst Du sechs Tage in der Woche gute Kontakte. Am Sonntag kannst Du dann immer noch einen Freund anrufen. Das ist nichts als purer Zynismus von solchen, die sich selbst enttäuschten und nun in ihrer kargen Zelle aus Funktion, Nutzen und Egoismus vegetieren. Gerade die Besonderen des Business sind auch besonders gute Networker. Aber vor allem

wagen, pflegen und leben sie darüber hinaus lebendige Beziehungen. Und sie sind gute Freunde. Tatsächlich.

Also knüpfe Deine Netze – als der Mensch der Du bist, gewinne Menschen, lass Dich gewinnen. Dem Geschenk der Freundschaft bist Du bestimmt gewachsen.  
Ich lächle Dir zu.

© C.P.Seibt