

# Versuchen, den Nutzen *auszubalancieren*

## *Das gegenseitige Nutzenprinzip im Alltag eines Netzwerkers*

### Win-Win-Situationen für ausbalancierte Beziehungen

Bei Netzwerken spricht man immer wieder über die Notwendigkeit von Win-Win-Situationen, denn ohne einen ausbalancierten Nutzen sind Beziehungen instabil. Wir alle kennen das, wenn man in eine Beziehung nur investiert und nie einen Nutzen aus ihr zieht, wird man sie bald einschlafen lassen. Dieses einfache Prinzip aus dem Alltag gilt für Netzwerke in verstärktem Ausmaß. Doch es dreht sich nicht immer nur darum, Geschenke mitzubringen oder jemandem einen Gefallen zu tun, es gibt einige weitere sehr interessante Faktoren. Im Endeffekt geht es darum, bestehende Beziehungen zu festigen und zu stabilisieren.

### Ansatzpunkte für das gegenseitige Nutzenprinzip in Netzwerken

Der einfachste und bekannteste Ansatzpunkt ist das direkte Tauschsystem, indem auf jede erhaltene Unterstützung oder Hilfe eine Unterstützung oder Hilfe für Kommunikationspartner erfolgt. Wichtig ist, dass sich in der Beziehung der (subjektiv erfahrene) Nutzen für beide Seiten die Waage hält. Dafür muss stets gesorgt werden.

Eine andere Möglichkeit bietet das indirekte Tauschsystem. Hier wird die Unterstützung oder Hilfe für einen wichtigen Akteur indirekt im Netzwerk der Zielperson geleistet. Dieser Nutzen wird dann sofort auf die Zielperson umgelegt. Wir kennen das auch aus dem Alltag, wenn wir dem Freund eines Freundes helfen, obwohl wir ihn nicht kennen.

Weitere Ansatzpunkte für das gegenseitige Nutzenprinzip in Netzwerken ist der Wissensaustausch und gegenseitiger Transfer von Systemwissen (wie funktioniert ein Netzwerk oder Teilnetzwerk, was sind die Spielregeln dort etc.). Eine starke Beziehung entsteht aus dem gemeinsamen Wissen über Netzwerke, auf einen Partner, der dieses Wissen weitergibt, möchte man nicht gerne verzichten.

Durch gemeinsame Innovation im Netzwerk oder innovative Projekte kann Neues geschaffen werden und Nutzen für alle Beteiligten entstehen. Dabei werden die Kreativität und die kreativen Ressourcen in einem Netzwerke genutzt. Bei Kooperationen in Netzwerken werden die Kräfte konzentriert, um gemeinsam mehr mit weniger Aufwand zu erreichen und damit auch die Kosten für alle Beteiligten zu verringern. Dies kann Win-Win-Situationen und ausbalancierte Beziehungen schaffen.

Ein weiterer Punkt ist die Vernetzung, das bedeutet, Zielpersonen in einem Netzwerk bewusst stärker untereinander zu vernetzen, wodurch Stabilität und auch ein Nutzen durch mehr aktive Kontakte für die Akteure in meinem Netzwerk entsteht. Es geht dabei darum, Netzwerke möglichst dicht zu vernetzen, also die Zielperson mit vielen (ausgesuchten) Akteuren im eigenen Netzwerk zu vernetzen und auch selbst im Netzwerk der Zielperson stärker vernetzt zu werden. Man kann dadurch ebenfalls zwei Netzwerke verbinden, woraus meist ein hoher Nutzen für beide Seiten entsteht (z.B. Schlüsselunternehmen in verschiedenen Branchen, Geschäftsführer eines Herstellers mit den Geschäftsführern eines Neukunden etc.).

