

Netzwerke

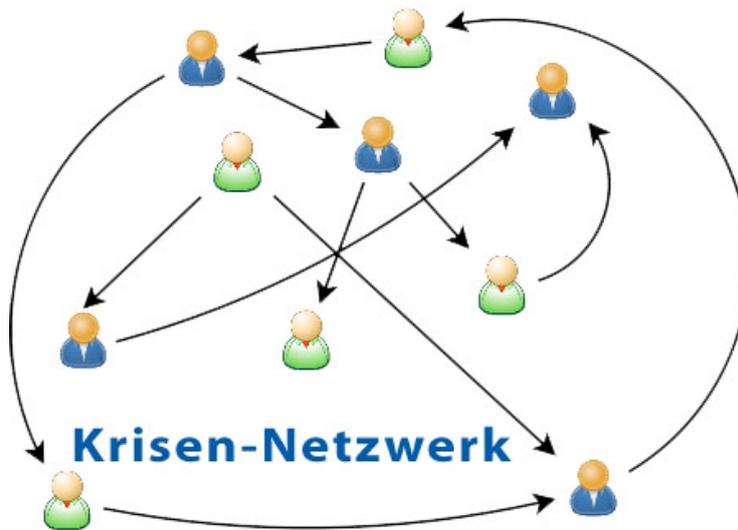
Richtig vernetzen vor und in der Krise

Im Bereich der Krisenvorsorge geht es häufig um sehr materielle Dinge wie Vermögenssicherung durch Edelmetalle, Nahrungsmittel- und Wasservorräte, Notstrom, passive und aktive Sicherheit und vieles mehr. Diese Dinge

sind sehr wichtig und können Ihnen gut helfen, die Folgen der Krise abzumildern oder sogar zu vermeiden, dass Sie in Bedrängnis geraten.

Leider können aber die wenigsten Menschen wirklich in allen wichtigen Bereichen eine derartige Krisenvorsorge betreiben, so dass sie in einer größeren Krise wirklich auf keinen anderen Menschen mehr angewiesen sind. Zum einen kann augenblicklich keiner wirklich genau voraussagen, wie lange sich einzelne Phasen der Krise und die Krise insgesamt hinziehen werden und welche Rationierungen oder Ausfälle von Waren und Energie tatsächlich auftreten. Der logistische und finanzielle Aufwand, rein materiell dafür vorzusorgen, ist immens. Ich denke, dass Sie dann auf jeden Fall mal für drei bis fünf Jahre planen sollten und die Gefahr, dass Sie dann doch noch Lücken haben, da Sie irgendetwas nicht beachtet oder falsch eingeschätzt haben, ist groß.

Ich bin deshalb der Ansicht, dass Sie auch bei guter eigener Vorsorge trotzdem auf andere Menschen angewiesen sein werden.



Außerdem können Ihre Vorräte und materiellen Vorsorgemaßnahmen aus unterschiedlichen Gründen verloren gehen. Feuer, Überflutung, Beschlagnahme und vieles mehr kann dazu führen. Deshalb ist es sehr gefährlich,

ausschließlich auf die reine Hortung von materiellen Dingen zu setzen. Wie an anderer Stelle schon geschrieben, sollten Sie natürlich schon eine gewisse materielle Vorsorge betreiben.

In diesem Artikel soll es aber darum gehen, wie Sie an andere Menschen heran kommen können, um sich in der Krise gegenseitig zu helfen. Auch aus psychologischer Sicht ist es sehr wichtig, mit anderen Menschen zu agieren, denn wirkliche Einzelkämpfer sind relativ selten.

Wenn wir einmal in die Vergangenheit blicken und frühere Krisen anschauen, dann sehen wir, dass der Schlüssel zum Überleben häufig in einem guten Netzwerk gelegen hat. Momentan leben noch relativ viele Menschen in Deutschland, welche die Nachkriegszeit bewusst miterlebt haben. Im Internet finden sich Berichte darüber, aber eventuell kennen Sie ja auch noch persönlich solche Menschen. Reden sie einmal mit ihnen darüber, wie sie diese Zeit erlebt haben und wie die Dinge insbesondere vor der Währungsreform gelaufen sind. Es wurde viel „organisiert“...

Zum Teil war das tatsächlich einfacher Diebstahl, wie beispielsweise der Klau von Kohlen aus Eisenbahnwagen usw..



Dann gab es die Schwarzmärkte, auf denen viel zu bekommen war, wenn man auch etwas anzubieten hatte. Diese Schwarzmärkte waren aber den Sicherheitskräften ein Dorn im Auge und deshalb auch nicht ungefährlich. Könige waren dort natürlich diejenigen Menschen, die an begehrte Waren herankamen und diese anbieten konnten. Die Quellen dieser Leute waren natürlich nicht immer legal, aber teilweise war es ihrem guten Netzwerk zu verdanken, dass sie Quellen auftun konnten und überhaupt von guten Möglichkeiten erfahren haben. Menschen die still alleine zuhause herumgesessen haben, waren das mit Sicherheit nicht. Ihre Netzwerke reichten teilweise sogar in das Militär der Besatzungsmächte hinein, Handwerker, Bauern gehörten auch dazu.

In meiner Familie war in entfernterer Verwandtschaft väterlicherseits eine Landwirtschaft vorhanden. Gehungert wurde deshalb eher wenig. Familiennetzwerke sind die stärksten Netzwerke überhaupt.

In früheren Zeiten waren die Menschen aber ohnehin viel besser vernetzt, „Single“-Haushalte gab es praktisch gar nicht, man kannte seine Nachbarn und half sich auch schon in normalen Zeiten. Heute ist das leider nicht mehr so, es wird eine Einzelgänger-Gesellschaft propagiert und auch gefördert. Familien werden durch Scheidungen und Streitigkeiten immer instabiler, die Größe nimmt mit der Kinderanzahl rapide ab. Heutzutage werden menschliche Kontakte durch das Fernsehen kompensiert, dadurch wird die Einsamkeit häufig nicht wahrgenommen. Früher gab es diese Ablenkungsmethoden nicht und die Menschen haben einfach viel mehr miteinander geredet und gemeinsam unternommen. Man kannte sich und seine Umgebung dadurch.

Auch wenn wir auf die aktuelle Krise in anderen Ländern wie beispielsweise Griechenland blicken, zeigt sich, dass jetzt hier wieder Netzwerke der Schlüssel sind, die Krise durchzustehen.

Zitate aus dem gelben Forum von einem Schreiber aus Griechenland:

„Die Dorfstruktur trägt. Viele helfen sich nach wie vor gegenseitig sehr, wo und wie es immer nur geht...“

„...Viel wichtiger: Immer Augen und Ohren offen haben. Dafür, was die anderen gerade brauchen. Und gleich mit nachdenken, ob man selbst das entweder hat, hergeben, herleihen oder besorgen kann. Oder ob man jemanden kennt, der das hat, hergeben, herleihen oder besorgen kann.“

„Netzwerken ist das oberste Gebot. Wer das nicht kann, hat ziemlich verrätzt.“

Natürlich können Sie mit dem Bilden von Netzwerken erst starten, wenn die Krise schon weit fortgeschritten ist, es wird dann allerdings nicht unbedingt einfacher werden, wie ich später noch ausführen werde. Dann werden Sie schon selbst etwas Begehrtes anbieten müssen, damit sich Menschen mit Ihnen einlassen. Heute können Sie Ihr Netzwerk noch mit ein wenig gutem Willen aufbauen. Was Sie aktuell „verschenken“ müssen, haben Sie theoretisch im Überfluss...

Wenn Sie ein Netzwerk aufbauen möchten, kommen Sie nicht umher, dafür etwas zu tun. Vergessen Sie an dieser Stelle zunächst einmal komplett, dass ein potentieller Kandidat für Ihr Netzwerk etwas jetzt oder später für Sie tun soll. Mit dieser Einstellung werden Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit leider scheitern. Zunächst einmal müssen Sie einen noch fremden Menschen für sich gewinnen. Kandidaten für Ihr Netzwerk finden Sie in Massen um sich herum, sei es der Nachbar, den Sie nur sehr flüchtig kennen, Kollegen mit denen Sie nur auf Arbeitsebene reden, die Verkäuferin im Laden, und viele mehr. Sie müssen erst einmal keine wildfremden Menschen auf der Straße ansprechen...

Oft liegt das Gute doch so nah. Gehen Sie einfach einmal den ersten Schritt – wie, das erfahren Sie gleich – und schauen Sie, was passiert. Danach können Sie ja „aussortieren“, denn es wird sicherlich Menschen geben, zu denen sie einfach keinen „Draht“ finden werden.

Völlig unabhängig von jeglicher Krisenvorsorge wird es Ihr Leben ungemein bereichern, wenn Sie die Personen um sich herum genauer kennenlernen. Sie werden von alleine Anerkennung erhalten und Ihr Selbstwertgefühl wird sich deutlich erhöhen. Natürlich können Sie es auch ein wenig steuern, wenn Sie näher kennenlernen möchten.

Lernen Sie beispielsweise den Bauern oder seine Frau zunächst einmal auf Geschäftsebene kennen, in dem sie im Hofladen regelmäßig einkaufen gehen. Danach kommt der nächste Schritt. Seien Sie aber zunächst durchaus offen für alle möglichen Menschen. Sie werden überrascht sein, was für interessante Partner aus vermeintlich „uninteressanten“ Menschen werden können.

Die unterschiedlichen Stile der Kommunikation eines Menschen¹

Zunächst möchte ich Ihnen in kurzer Form ein Modell aus der Psychologie näher bringen, das Ihnen helfen soll zu verstehen, wie Sie selbst und auch Ihr Gegenüber „funktionieren“. Mit diesem Wissen ist es deutlich einfacher, sich auf anderen Menschen einzustellen.

Es gibt drei maßgebliche Kommunikationsarten:

Aktional

Rational

Emotional

Sie werden häufig zur besseren Verdeutlichung mit den o.g. Farben versehen. Jeder Mensch nutzt aus seinem Typ heraus diese Arten der Kommunikation in unterschiedlicher Weise. Bei vielen Menschen sind zwei Arten stärker ausgeprägt und eine weniger stark. Es gibt auch wenige Menschen, die alle drei Stile gleich ausgeprägt nutzen und sehr wenige, bei denen nur einer extrem dominant ist. Ganz wichtig hierbei ist es, dass es keinerlei Wertung gibt, welcher Stil oder welche Kombination „besser“ oder „schlechter“ ist.

¹ basierend auf dem 3DK-Modell, [Kissling-Institut, Schweiz](#)

Alle Arten haben positive wie negative Ausprägungen, für uns ist es an dieser Stelle nur wichtig, dass es sie gibt und dass man auf sie Rücksicht nehmen muss.

An anderen Menschen erkennen Sie wahrscheinlich relativ schnell, welche Arten dominieren, bei einem selbst erlebt man manchmal erstaunliche Überraschungen, wenn man die eigene Einschätzung und derjenigen anderen Menschen über einen selbst gegenüber stellt. Von daher erklären Sie das Modell doch einmal vertrauenswürdigen Menschen und fragen Sie dann nach deren Einschätzung über Sie. Das Ergebnis sollten Sie als wichtigen Hinweis sehen, wie Sie gestrickt sind.

Zur Verdeutlichung möchte ich die Kommunikations-arten etwas näher beschreiben. Ihnen werden sicher sofort einige Menschen einfallen, denen Sie einen jeweiligen Stil sofort zuordnen können.

Aktional



Der Aktionale möchte etwas bewegen, er geht meistens forsch voran und kann Stillstand nicht leiden. Er sucht das

Risiko und die Herausforderung, improvisiert gerne und vergleicht seinen Status und seine Position gerne mit anderen, denn Status ist ihm sehr wichtig. Im Positiven sind diese Menschen „Macher“ oder „Pioniere“, die Dinge vorantreiben können. Sie begeistern durch ein starkes Engagement, sind mitreissend und dynamisch und wissen zu begeistern. In der negativen Ausprägung erscheinen sie als „Tyranen“, die ausser der eigenen Meinung nichts gelten lassen. Sie sind autoritär und meinen, alles besser zu wissen.

Rational



Der Rationale ist sehr planend und sachlich. Er durchdenkt alles, möglichst alle Fakten genau analysierend, bevor er dann eine

sehr gut fundierte Entscheidung trifft. Er fragt immer nach dem Nutzen und fachliche Kompetenz steht bei Ihm an erster Stelle. Er ist im Positiven der Stratege, der verlässlich, berechenbar und ausdauernd ist. Ihn kann man durch Fakten überzeugen und auch er wird immer den sachlichen Weg zu einer Lösung bevorzugen. In der negativen Ausprägung erscheint er als Pedant oder auch „Reichsbedenkenträger“. Er zeigt sich dann anderen als stur, bürokratisch oder unpersönlich.

Emotional



Der Emotionale möchte zu allen Menschen um sich herum ein gutes und harmonisches Verhältnis haben. Er stellt

das „wir“ in den Vordergrund und versucht Lösungen herbeizuführen, die von allen Beteiligten getragen werden. Er ist im Positiven der geborene Diplomat oder Mediator, denn er kann sich sehr gut auf andere Menschen einstellen und das jeweils Beste in ihnen sehen. Er ist meistens sehr aufgeschlossen und nett, seine Geduld ist bezeichnend. In der negativen Ausprägung wird er zum Opportunist, der sein Fähnchen nach dem jeweiligen Wind ausrichtet. Er ändert dann seine Meinung häufig und wird von anderen als „Schleimer“ empfunden.

Die meisten Menschen haben alle drei Teile in sich verborgen, wie gesagt in unterschiedlichen Ausprägungen. Das ganze ist übrigens unabhängig von Geschlecht und ethnologischer Herkunft. Die Ausprägungen können aber schon sehr stark von der jeweiligen Kultur abhängen. Ein sehr aktionaler Asiate wird in Südeuropa wahrscheinlich nie als solcher erkannt und dort eher als rationaler Geselle angesehen werden. Auch sind Kulturen an sich durchaus zueinander oder anderen Arten eher zugeneigt. In den USA beispielsweise herrscht sicher ein mehr aktionaler Geist vor, während in Deutschland doch eher die rationale Ader hervorsteht.

Auch hier kann man sehen, dass beide Varianten Vor- und Nachteile haben. In den USA „packt man Dinge erst einmal an“ und kommt damit auch gut und schneller vorwärts als woanders. Es wird nicht „gejammert“ oder lamentiert sondern ausprobiert. Wer gescheitert ist, dem wird trotzdem noch Respekt gezollt, dass er es probiert hat. Allerdings hat genau diese Einstellung auch zu der immensen Immobilienblase geführt, da jeder wenig darüber nachgedacht hatte, dass dieses Modell mit der stetigen Kreditausweitung nicht funktionieren kann – es lief doch gerade so schön.

In Deutschland werden die Dinge zunächst umfassend analysiert und was dann getan wird, funktioniert meistens sehr gut und nachhaltig. Dafür wird man beispielsweise in Deutschland von vielen immer erst einmal etwas mitleidig angeschaut, wenn etwas neues beginnt, z.B. die Gründung eines Unternehmens. Es schwingt häufig immer mit: „na hoffentlich verbrennt er sich da nicht die Finger!“ Die Dinge ändern sich natürlich auch im Laufe der Zeiten immer einmal wieder.

In unserem Kontext ist es nun aber sehr wichtig zu verstehen, dass es diese unterschiedlichen Arten der Kommunikation und Menschentypen gibt. Sehr viele Missverständnisse und zwischenmenschliche Konflikte rühren genau aus dieser Tatsache heraus. Ich will Ihnen einmal zwei Beispiele dafür geben:

Wenn bei einem Ehepaar der Mann eine starke emotionale Komponente hat, die Frau aber eher rational veranlagt ist, dann wird er erwarten, dass sie ihm immer wieder sagt, dass sie ihn liebt. Sie liebt ihn natürlich, aber aus ihrer Sicht ist das klar. Sie hatte ihm das doch bei ihrer Hochzeit gesagt und solange sich nichts ändert, sieht sie auch keine Veranlassung, darüber erneut zu reden. Der Mann glaubt aber, sie würde ihn nicht mehr lieben und bemängelt es ständig. Sie versteht aus ihrer Sicht dann gar nicht, was er eigentlich will...

Ich habe hier gezielt dem Mann die emotionale Komponente gegeben, häufig ist es natürlich genau andersherum.

In einem Unternehmen geraten zwei Mitarbeiter immer wieder heftig aneinander. John ist der aktionale Macher und möchte seine Ideen schnell umsetzen, da er sich viel davon verspricht. Bernd ist rational und möchte zunächst eine Idee analysieren und dahingehend optimieren, dass die beste Lösung herauskommt. Beide handeln durchaus im Sinn der Firma, aber John sieht Bernd immer nur als „unflexiblen Bremser“, während Bernd John als einen „unüberlegten Schnellschiesser“ tituliert. Diese beiden werden sich immer wieder aneinander reiben, denn sie verstehen sich einfach nicht, wenn sie nichts über die Art und Weise wissen, wie der andere denkt.

Erinnern Sie sich bitte an diese Erkenntnisse, wenn Sie sich gerade wieder über einen anderen Menschen wegen dessen Verhalten aufregen wollen. Versuchen Sie zu erkennen, welche Beweggründe er eventuell für sein Verhalten hat und versetzen Sie sich in seine Lage und seinen Kommunikations-Stil hinein. Je intensiver Sie das praktizieren, desto besser werden Sie sich mit ihm verstehen.

Wenn es nun darum geht, andere Menschen für sich zu gewinnen, um ein Netzwerk zu schaffen, sind diejenigen Menschen, die eine starke emotionale Komponente haben, sehr im Vorteil. Sie machen meistens instinktiv die Dinge richtig, weil sie sich für das Gegenüber ernsthaft interessieren. Aber auch alle anderen brauchen nicht zu verzweifeln, denn man kann verschiedene Dinge durchaus lernen.

Dazu kommen wir jetzt.

Wir alle beschäftigen uns primär zunächst einmal mit uns selbst. Ein hoher Prozentsatz unserer Gedanken kreisen primär um unsere Probleme, unsere Erwartungen, unsere Wünsche. Das ist bei den meisten anderen Menschen auch so. Wenn Sie also einen Zugang zu ihnen gewinnen möchten, müssen Sie sich für deren Themen ernsthaft interessieren. Häufig meinen die Menschen, sie müssten viel von sich selbst erzählen, um sich für andere interessant zu machen, aber das ist überhaupt nicht der Fall. Im Gegenteil, meistens führt genau dieses Verhalten dazu, dass mein Gegenüber schnell abschaltet und ich hinterlasse überhaupt keinen bleibenden Eindruck auf ihn.

Der Schlüssel zu Vertrauensbildung ist das echte und ungeteilte Interesse am dem, was mein Gegenüber mir erzählt. Folgen Sie dem gedanklich und fallen Sie nicht unmittelbar wieder in Ihre eigene Gedankenwelt zurück.

Unterbrechen Sie den anderen nicht !

Stellen Sie an der einen oder anderen passenden Stelle eine Rückfrage. Nicken Sie des öfteren. Das Ganze wird mit dem Begriff „aktives Zuhören“ umschrieben.

Die schlechte Nachricht ist: Sie können es nur sehr schlecht simulieren. Ihr Gegenüber wird dieses meistens in irgendeiner Form bemerken. Versuchen Sie, sich wirklich für Ihr Gegenüber zu interessieren und atmen Sie mindestens einmal lang durch, bevor Sie überhaupt etwas sagen. In dem Gespräch sollten Sie einen Gesprächsanteil von maximal 30% haben; natürlich nur dann so wenig, wenn Ihr Gegenüber auch selbst reden will. Allerdings hat fast jeder Mensch mindestens ein Thema, über das er sofort und gerne reden möchte. Das müssen Sie nur herausfinden.

Die meisten Menschen sind sehr angetan von anderen Menschen, die ihnen einmal wirklich zuhören können. Das finden sie heute nämlich immer weniger. Sie werden dann sofort in sehr positiver und bleibender Erinnerung dieses Menschen verbleiben. Interessanterweise werden Sie häufig zu hören bekommen, dass Sie ein sehr guter Gesprächspartner waren, obwohl Sie eigentlich nur sehr wenig gesagt haben. Das ist aber genau der Weg, wie man Freunde gewinnen kann.

Es beginnt mit ganz einfachen Dingen, wie beispielsweise Merken und Aussprechen des Namens meines Gegenübers. Bei Menschen, die man nur flüchtig kennt, wird der Name schnell wieder vergessen, so dass man dann nur noch „Hallo“ sagt. Für jeden Menschen ist der eigene Name aber ein ganz wichtiger Faktor und Sie haben sofort einen ganz anderen Zugang zu einem Menschen, wenn Sie ihn mit seinem korrekten Namen ansprechen.

Sollte der Name kompliziert sein, dann fragen Sie noch einmal nach, damit Sie ihn richtig verstanden haben. Wenn Sie Schwierigkeiten mit dem Merken von Namen haben, dann schreiben Sie ihn nach dem Erstgespräch mehrfach auf.

Häufig können Sie den Namen von Verkäufern und Verkäuferinnen direkt an einem Namensschild ablesen. Sprechen Sie die Menschen einfach einmal mit ihrem Namen an („Vielen Dank, Frau Schmidt“) und beobachten Sie die Reaktion. Mit hoher Wahrscheinlichkeit, wird Sie Frau Schmidt beim nächsten Einkauf wiedererkennen und mit Ihnen eine positive Erinnerung verbinden.

Präsident Theodore Roosevelt war unter anderem deshalb so beliebt, weil er sich die Namen seiner Gesprächspartner merkte und diese bei dem nächsten Mal korrekt ansprach. Das galt auch für Dienstboten oder Handwerker, die er nur zwei- oder dreimal zu Gesicht bekam. Er nahm sich die Zeit für ein kurzes Gespräch auch mit diesen Menschen und hinterließ einen unglaublichen Eindruck. Die meisten dieser Menschen hätten wahrscheinlich alles für Ihren Präsidenten getan. Es gibt unzählige Beispiele sehr erfolgreicher Menschen, die nicht aufgrund ihrer guten Fachkenntnisse so weit aufgestiegen sind, sondern weil Sie wussten, wie man mit Menschen umgeht und sie für sich gewinnt. Das ist auch der Schlüssel zum erfolgreichen Aufbau eines eigenen Netzwerks.

Pflegen Sie dann diese Kontakte und mit der Zeit wird sich ganz von selbst heraus kristallisieren, wie sie sich gegenseitig auch in der Krise unterstützen können. Jeder Mensch kann Ihnen zumindest irgendetwas an Erkenntnissen und Tipps geben, in irgendeinem Bereich kennt er sich mit Sicherheit besser aus, als Sie selbst.

Der „gescheiterte“ Obdachlose auf der Straße könnte Ihnen beispielsweise mit Sicherheit sehr viel über die Gesetze der Straße und das Überleben im Freien beibringen.

Das Krisenthema an sich sollten Sie bestenfalls einmal vorsichtig „abklopfen“, um die Einstellung des Gegenüber zu diesem Thema herauszufinden. Sollte dieser das Thema noch nicht sehen, dann lassen Sie es zunächst ruhen. Mit der Zeit werden viele Menschen hierzulande unsanft bemerken, dass die Krise doch da ist.

Wenn aber erst einmal Mangel und Engpässe eingetreten sind, werden viele Menschen misstrauischer werden. Trotzdem wird natürlich ein ehrliches Interesse an dem anderen Menschen auch in der Krise nicht ihre Wirkung verfehlen. Insbesondere, wenn Sie zunächst dann auch erst einmal überlegen, „Wie kann ich dem anderen helfen?“ anstelle von „Was kann der andere für mich tun?“, können Sie Ihr Netzwerk auch noch dann erweitern.

Stellen Sie keine Bedingungen !

Die Hilfe für Ihre Bedürfnisse wird aus irgendeiner Richtung dann von alleine kommen. Interessanterweise kam gerade jetzt, wenn ich diesen Text schreibe, eine Weisheit des großen spirituellen Meisters Sri Swami Vishwananda auf meinen Bildschirm, die sehr genau den Kern erfolgreichen Netzwerkens beschreibt.

*Alles, was bedingungslos getan wird,
wird Dich immer glücklich machen.*

*Doch was immer Du an Bedingungen verknüpft tust,
wird dich unglücklich machen.*

Geben Sie zuerst immer etwas von sich, und sei es nur ein Lächeln und erwarten dafür keine Gegenleistung.

Insbesondere Facebook hat sich hier ja auch schon besonders negativ hervorgetan. Auf hartgeld.com wurde dieses Thema ja bereits intensiv diskutiert und zu Recht darauf hingewiesen, dass man hier äußerst umsichtig sein sollte.

Auf der anderen Seite brauchen wir aber auch eine Plattform, die nicht in ein paar Monaten wegen Erfolglosigkeit wieder verschwunden ist.

Deshalb bin ich auf die Plattform XING gekommen. Ich nutze diese seit langem im professionellen Umfeld und die Funktionalität ist hervorragend. XING hat deutsche/europäische Wurzeln und wurde bisher bezüglich des Datenschutzes auch immer positiv beurteilt. Aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, in XING eine Gruppe „Krisenvorsorge“ zu betreiben. Die Gruppe ist im Übrigen so konfiguriert, dass nur Gruppenmitglieder die dortigen Beiträge sehen können.

Was müssen Sie nun tun, um von der Gruppe für Ihre Krisenvorsorge und dem Aufbau Ihres persönlichen Krisennetzwerks profitieren zu können ?

Wenn Sie bereits XING-Mitglied sind, suchen Sie einfach nach der Gruppe „Krisenvorsorge“ und treten Sie ihr bei. Sollten Sie XING noch nicht kennen, dann gehen Sie auf www.xing.de und registrieren Sie sich dort. Das ist ganz einfach und völlig kostenlos. Seien Sie durchaus sparsam mit den Daten, die Sie dort eingeben, es wird aber auch nur relativ wenig abgefragt, das Sie zwingend angeben müssen. Wenn Sie nicht Ihren Arbeitgeber dort eintragen möchten, dann wählen Sie doch einfach „Freiberufler“ aus. Danach treten Sie der Gruppe „Krisenvorsorge“ bei.

In XING können Sie andere Mitglieder zu Ihrem „Kontakt“ machen - das ist die eigentliche Vernetzungsfunktion. Dazu fragen Sie einen anderen an oder Sie werden angefragt. Sie müssen dem aber explizit zustimmen, erst dann wird die Vernetzung durchgeführt. Sie können auch explizit einstellen, welche Daten von Ihnen XING-Mitglieder und welche Daten bestätigte Kontakte sehen können. Zumindest die Email-Adresse sollten Sie für die bestätigten Kontakte freigeben, damit Sie sich dann mit Ihrem persönlichen Netzwerk auch außerhalb von XING austauschen können.

XING bietet aber zusätzlich die Möglichkeit, sich ohne vorherige Vernetzung über „Nachrichten“ auszutauschen. Damit kann man natürlich potentielle Kontakte erst einmal „abklopfen“ und feststellen, ob man auf derselben Linie ist.

Die Gruppe Krisenvorsorge hat zwei Intentionen:

1.) Bildung eines Krisenvorsorgenetzwerks und der Aufbau persönlicher Netzwerke zum Thema Krisenvorsorge

Wenn Sie der Gruppe beigetreten sind, wäre es gut, wenn Sie einen kurzen Beitrag in dem Forum „Vorstellungsrunde“ verfassen würden. Schreiben Sie dort über sich, so viel Sie eben von sich preisgeben möchten. Auf Basis dieser Vorstellung können Sie sich dann mittels der Kontaktfunktion Ihr persönliches Krisennetzwerk aufbauen. Mich können Sie natürlich auch gerne als Kontakt hinzufügen. Sie finden mich momentan an erster Stelle, wenn Sie nach „Peter Denk“ suchen.

2.) Austausch von Erfahrungen und Tipps aus unterschiedlichen Bereichen der Krisenvorsorge

Es gibt verschiedene Foren zu Teilbereichen der Krisenvorsorge, in denen Erfahrungen und Tipps ausgetauscht werden sollen. Einer allein kann nicht alles wissen und wahrscheinlich haben auch Sie in bestimmten Bereichen wertvolle Erfahrungen, die Sie beisteuern können und die für andere hilfreich sind. Auf der anderen Seite wird dort mit der Zeit ein sehr hochwertiger Pool an Wissen zu dem Bereich Krisenvorsorge entstehen, der durch die rege Teilnahme der Mitglieder aus dem Wissen sehr vieler Menschen schöpft.

Wenn die Krise sich dann verschärft, kann das dann auch der Ort sein, an dem Informationen, was man wie und wo eventuell noch bekommen kann, verteilt werden. Ich bin für diese Funktion der Gruppe natürlich stark auf Ihre Mitwirkung angewiesen, aber nur so kann ein Netzwerk funktionieren. Ich selbst werde in den entsprechenden Foren natürlich auch immer wieder Informationen und Tipps hineinstellen.

Ich hoffe, dass diese Plattform uns allen jetzt und auch später sehr nutzen wird, um den Bereich „Netzwerk“ in der Krise auf einen guten Stand zu bringen. Ob Sie mit Ihren Kontakten dann auch telefonieren oder sich treffen, bleibt in Ihrer Entscheidung. Für ein tragfähiges Netzwerk sollte man sich allerdings meiner Meinung nach schon persönlich gut kennen und das geht irgendwann nur, wenn man sich auch einmal in die Augen sieht.

Aber selbst ein guter Online-Kontakt ist schon auf jeden Fall mehr, als gar nichts. Ich freue mich also darauf, Sie in meiner XING-Gruppe „Krisenvorsorge“ begrüßen zu können.

Überlegen Sie es sich, ob Sie diese Chance nutzen wollen. Ich finde ich es sehr schade, dass immer wieder sehr wertvolle Informationen über wichtige und spezifische Themen in der Krisenvorsorge in Blogs und anderen Seiten mit hoher Aktualisierungsrate nur noch schwierig aufzufinden sind. Deshalb habe ich nun dieses Forum geschaffen, das hier mehr Übersicht geben soll und die sehr hilfreichen Erfahrungen und Tipps anderer Menschen konserviert.

Im Zweifelsfall geben Sie auch ein Pseudonym an, wenn Sie Ihren richtigen Namen dort nicht preisgeben möchten. Spätestens nach der Vernetzung mit einer anderen Person sollten Sie aber dieser gegenüber mit Ihrem richtigen Namen operieren. Das gebietet die Fairness. Auch hier müssen Sie halt ein kleines Stück von sich preisgeben, wenn Sie ernsthaft mit anderen Menschen interagieren wollen. Nur so kann aber ein erfolgreiches Netzwerk funktionieren.

Peter Denk

Informationen zum Autor:

Peter Denk

- Seit 1992 professionell im Bereich IT tätig
- Autor zu Themen zum Zeitgeschehen u.a.
- Seit über fünfundzwanzig Jahren mit kontroversen Themen beschäftigt

Weitere Informationen unter:

<http://www.krisenrat.info>

<http://www.meinesicht.info>

<mailto:kontakt@krisenrat.info>

© 2012 Peter Denk

Bild 1 : Creative Commons by Thor4bp & Peter Denk

Bild 2 : Creative Commons Bundesarchiv Bild 183-19000-3293

Bild 3-5 : Creative Commons by Peter Denk

Bild 6 : Creative Commons by Ale Okada