

KARRIEREKOLUMNE

Wettbewerb und Kooperation

Eine kurze Debatte zum Thema Netzwerken in einem Kurs für Doktoranden. Eine Hälfte der Teilnehmer soll die These „Netzwerken außerhalb meines Fachbereichs ist Zeitverschwendung“ verteidigen, während die andere Hälfte dagegen argumentiert. Als wir nach wenigen Minuten das Debattenformat verlassen, kommen eigene Meinungen zu Wort. Raffael will rasch einen Schlusstrich ziehen: „Ist doch klar. Je näher die Leute an unserem Thema arbeiten, desto eher lohnt es sich, Kontakt zu pflegen.“ Zustimmendes Nicken im Raum.

Ich möchte das Thema noch nicht so schnell abschließen. „Rein von der Intensität her ist das einleuchtend.“ Ich zeichne konzentrische Kreise, im Mittelpunkt wir selbst, um uns herum im ersten Kreis unsere eigene Spezialisierung, dann im zweiten Kreis die anderen Naturwissenschaften, noch weiter außen dann andere Fachbereiche. Ich stimme der Gruppe zu, dass die Netzwerkintensität abfällt, wenn wir Fachbereiche betrachten, die weiter von unserem eigenen entfernt sind. „Welche Aktivitäten würden Sie in den jeweiligen Kreisen anstreben?“, frage ich in die Runde. Ich kann förmlich auf den Gesichtern lesen, dass sich überall der gleiche Gedanke formt: „Netzwerken halt.“ Schließlich meldet sich Theresa, eine Anorganikerin, die gerade erst mit der Promotion angefangen hat: „Bei dem inneren Kreis muss ich aufpassen, mich nicht zu verplappern, denn dort sitzt die Konkurrenz.“ Durch diesen Kommentar ändert sich die Haltung der anderen Teilnehmenden von abwehrend zu nachdenklich. „Bewertet werden wir meist von denen im inneren Kreis, in Auswahlgremien oder beim Peer Review unserer Anträge oder Publikationen“, fügt Raffael hinzu. Nach einigen weiteren Meldungen erhalten wir ein differenziertes Bild.

Mit Leuten aus unserem eigenen Fachbereich sollten wir selbstverständlich Kontakt pflegen. Wir werden von ihnen bewertet, können uns von Wohlgesonnenen Rat holen und müssen taktisch denken, wenn es sich um Konkurrenten handelt. Aus der Netzwerkperspektive hat der zweite Kreis besonders interessante Leute zu bieten: unsere Kooperationspartner.

Ich kenne das aus meiner eigenen Promotion. Die Arbeitsgruppe meines Doktorvaters konnte DNA redlich gut chemisch traktieren. Eine andere Gruppe aus demselben Spezialgebiet hätte uns nicht viel bieten können. Lohnenswert wurden Kooperationen dann, wenn unsere Moleküle Physikerinnen, Medizinerinnen oder Biologinnen in die Hände fielen.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.
p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer