

Impuls

Motivierte Vernetzung nachhaltig fördern

„Blick nach vorn: vom Projekt zur Verstetigung!“

Fachtag Transferagentur Bayern, 01.10.2019 München

Ausgangsfrage:

*„Wie kann es gelingen,
die Teilnehmenden in
Netzwerken dauerhaft
zu motivieren?“*

Referent:

*Wolfgang
Fänderl,
Päd. M.A.*

- * Sozialwissen-
schaftler*
- * Autor*
- * Referent*
- * Berater*

11:20 – 12:00 Uhr

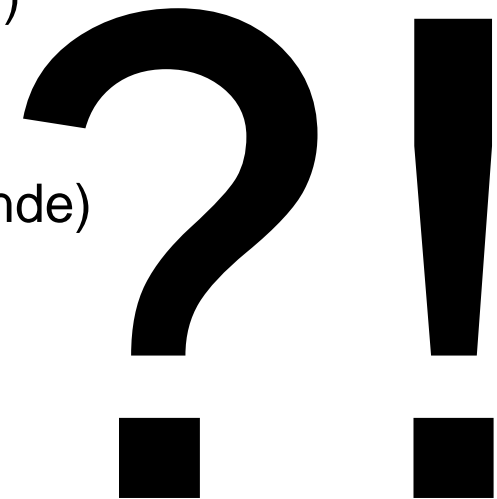


Beteiligte



Kurze Abfrage zum Kennenlernen

1. Welche Rolle haben Sie bei der Transferinitiative?
Bildungs-Management / -Monitoring / Koordination /
Sonstiges? (bitte kurz aufstehen und sich umsehen)
 2. Wieviele Jahre arbeiten Sie in der Transferinitiative?
>4 / 2-3 / <1 Jahre? (bitte aufstehen und umsehen)
 3. Wie wichtig ist Ihnen die Unterstützung
selbstmotivierter nachhaltiger Vernetzung?
Kaum / sehr / zentral? (keine Hand, 1 Hand, 2 Hände)
 4. Was heißt das und was macht es schwer?
(Gespräch mit unbekanntem_r Nachbar_in)?
- Problem bitte festhalten und falls am Ende
unbeantwortet, in Fokusrunde 4 mitbringen!



Vernetzungsgrundlagen



Motivation

Wann ist freiwilliges Engagement möglich?

- Was brauche ich um mich aus voller Kraft zu engagieren?
- Unterschied zwischen Arbeit und Freizeit?
- Wann entwickle ich mich selbst am besten?
- Wann fördere ich andere bei ihrer Entwicklung?
- Wodurch entsteht aus Konkurrenz Kooperation?
- Welche Rahmenbedingungen braucht selbstmotivierte nachhaltige Vernetzung?

Vernetzungsgrundlagen

Motivationsformel



**Wann ist
freiwilliges
Engagement
möglich?**

Vergangenheit

Vergangene Erfahrungen,
Know-how und Ressourcen

Gegenwart

Aktuelle Bedürfnisse,
Interessen, Situationen

Zukunft

Zukünftige Visionen,
attraktive Perspektiven

Kurzabgleich



>1 :

- von Innen motiviert
- selbstbestimmt
- sinnorientiert

KÖNNEN + MÖGEN + WOLLEN

MÜSSEN + DÜRFEN + SOLLEN

<1 :

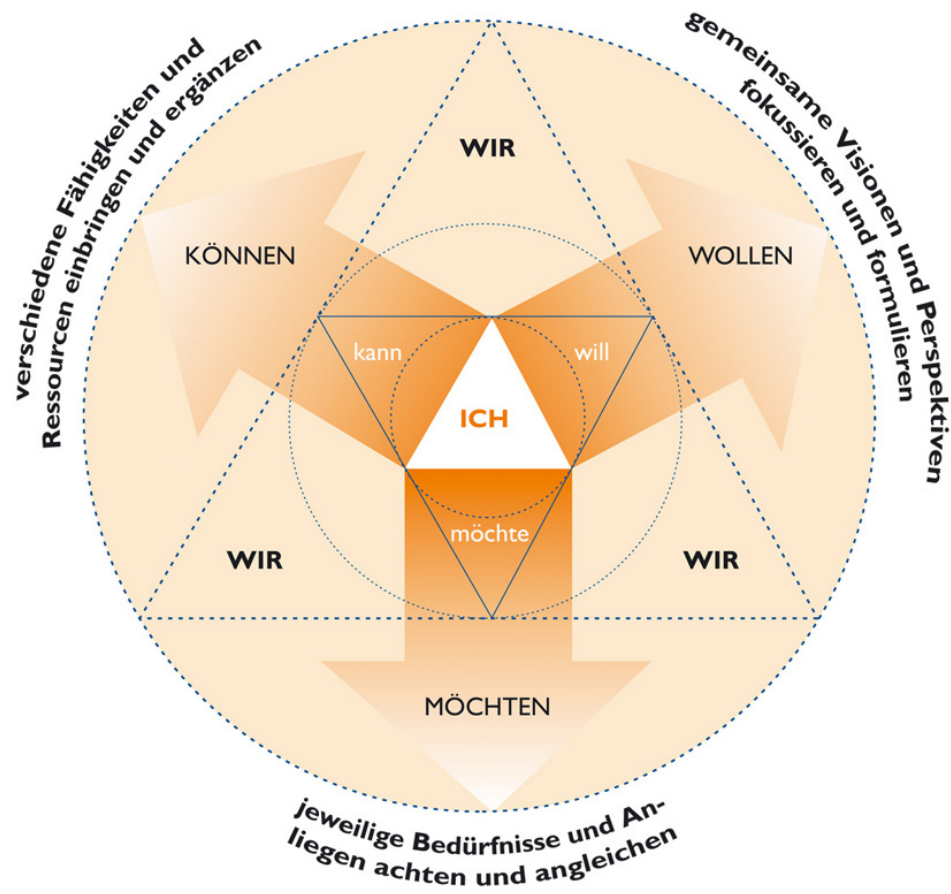
- von Außen motiviert
- fremdbestimmt
- zweckorientiert

Vernetzungsgrundlagen

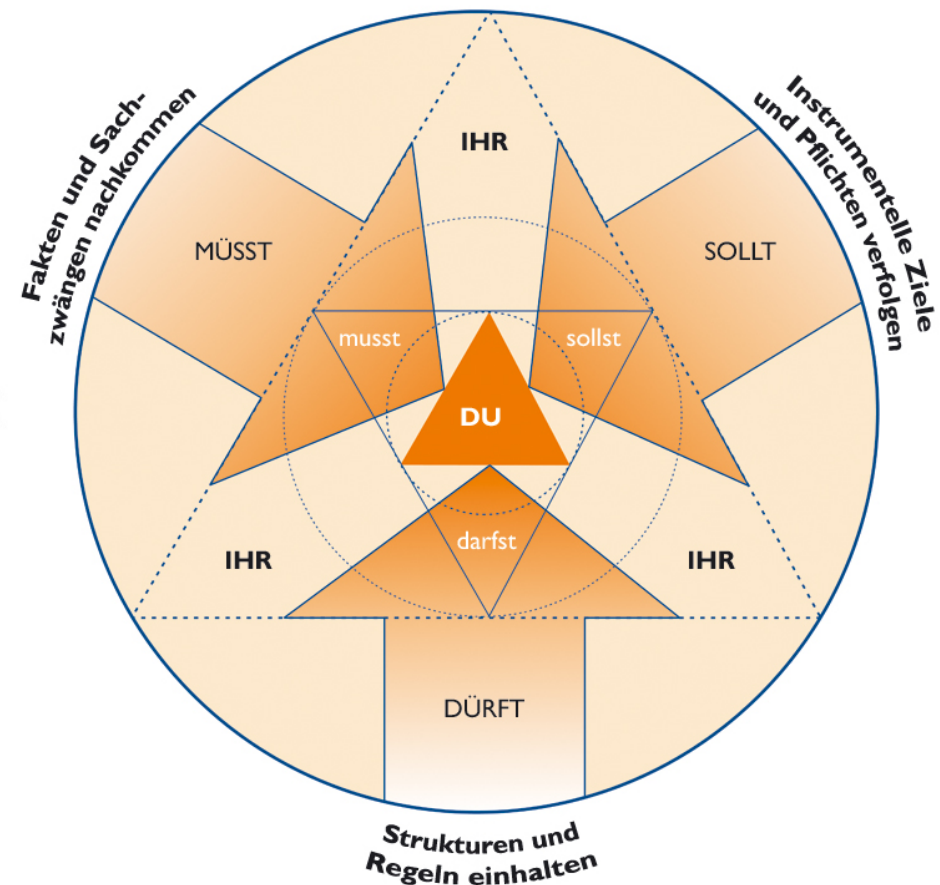
Motivationsdynamik



Die „Motivation von innen“



Die „Motivation von außen“



Vernetzungsgrundlagen

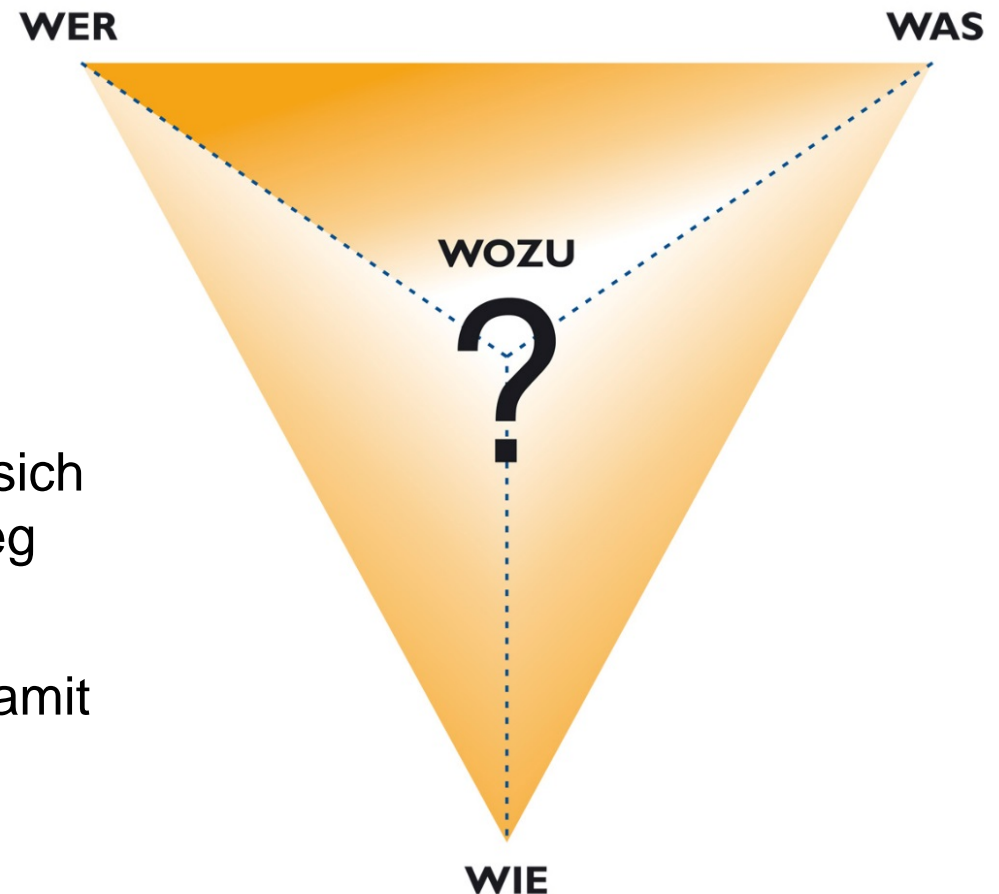
Vernetzungs-Tetraeder

WOZU ist der Vernetzungsprozess für mich und andere sinnvoll?

WAS sind die Ziele, die wir etappenweise vernetzt erreichen wollen?

WER sind die Partner_innen, die sich mit ihren Ressourcen auf dem Weg sinnvoll ergänzen können?

WIE gehen wir miteinander um, damit wir auch langfristig kooperieren mögen?



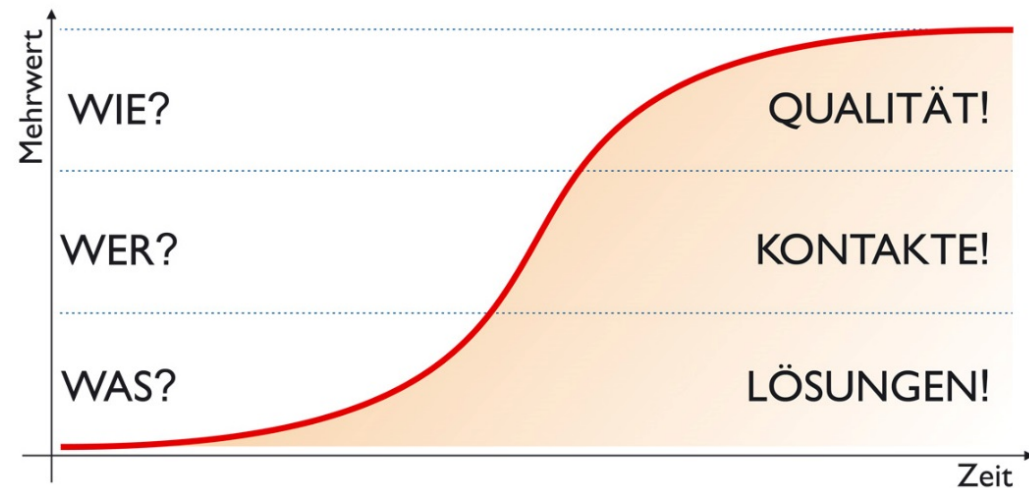
Vernetzungsgrundlagen

Mehrwert-Kurve



Vernetzung bereichert, wenn

- Lösungen der Zusammenarbeit auf die Frage WAS effektiver und effizienter erreicht werden
- Kontakte und Beziehungen auf die Frage WER erweitert und vertieft werden
- Qualität und Umgang auf die Frage WIE verbessert werden



Vernetzungsgrundlagen

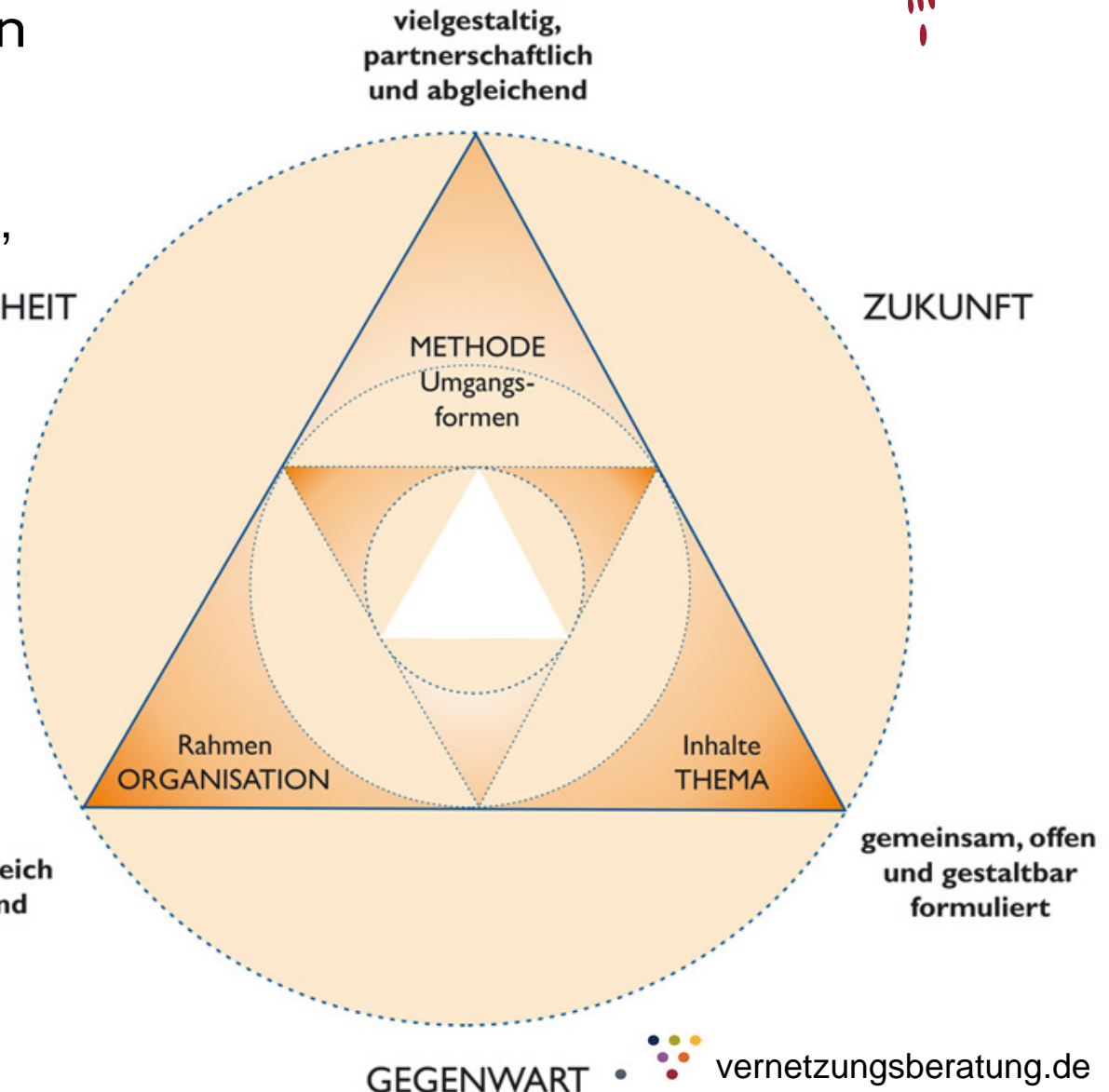
Vernetzungs-Rahmen

Vernetzungsprozesse ermöglichen Freiwilligkeit, wenn
den Motivationen die **Rahmenbedingungen** entsprechen:

WAS: Thema / Inhalte

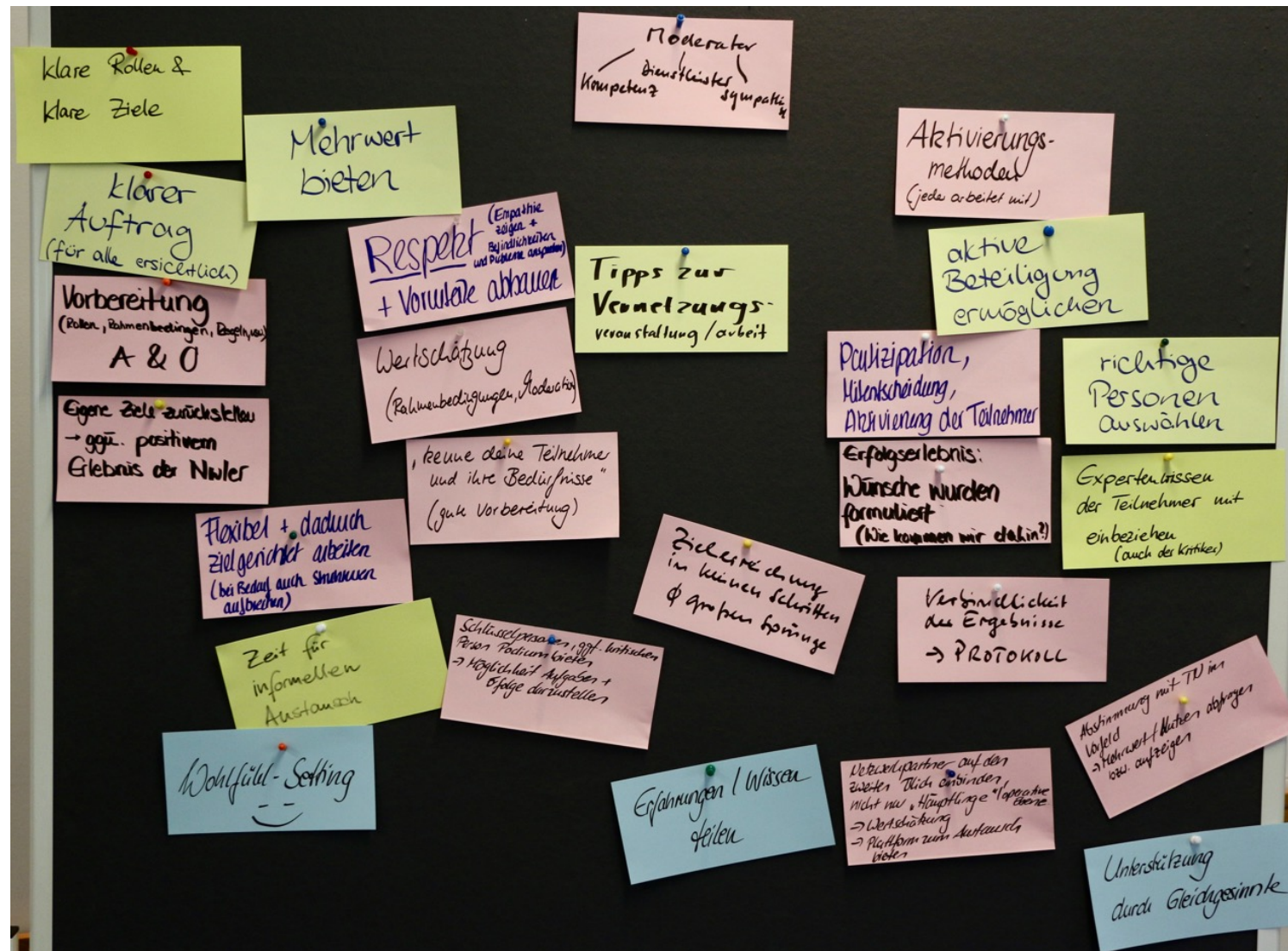
WER: Organisation /
Rahmen

WIE: Methode /
Umgangsformen



Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Rahmen



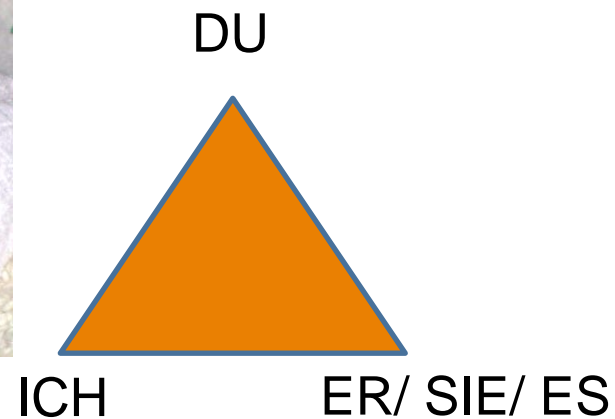
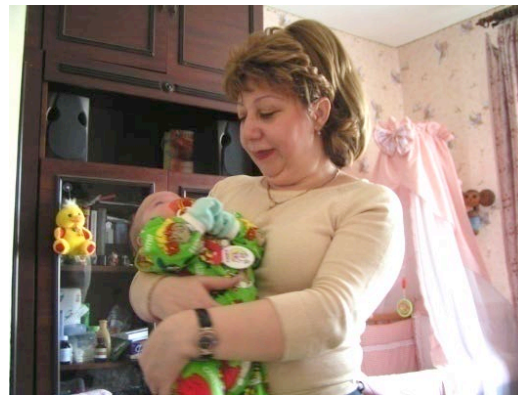
Ergebnisse
aus DJI-
Entwicklungs-
Workshop

21.02.2019

Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Prozess

Wie entwickelt sich
vernetztes
nachhaltiges
Denken und
Handeln

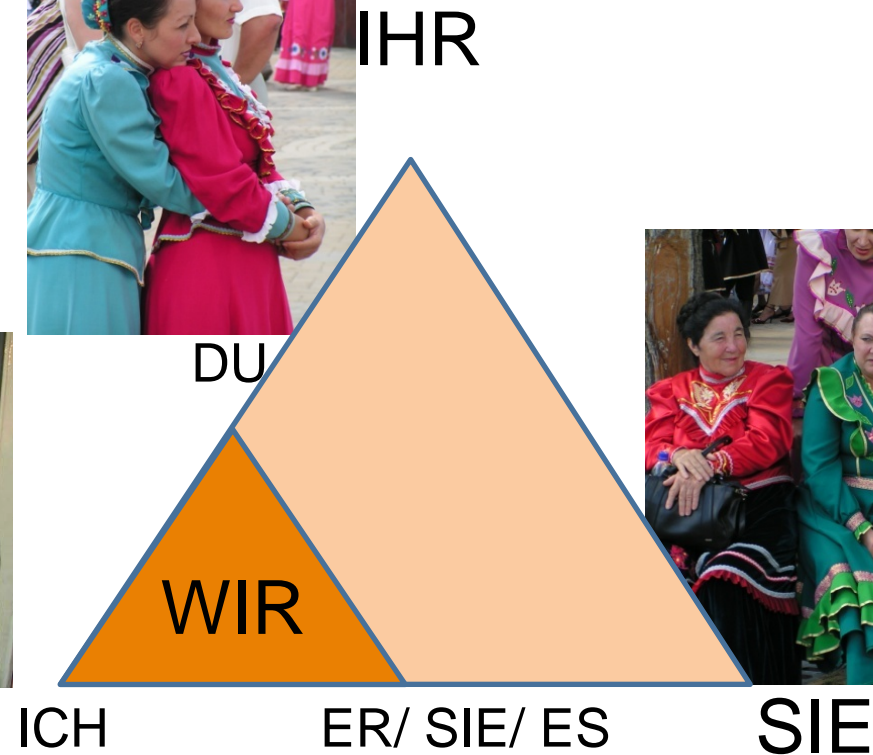


Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Prozess



Wie entwickelt sich
vernetztes
nachhaltiges
Denken und
Handeln



Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Prozess



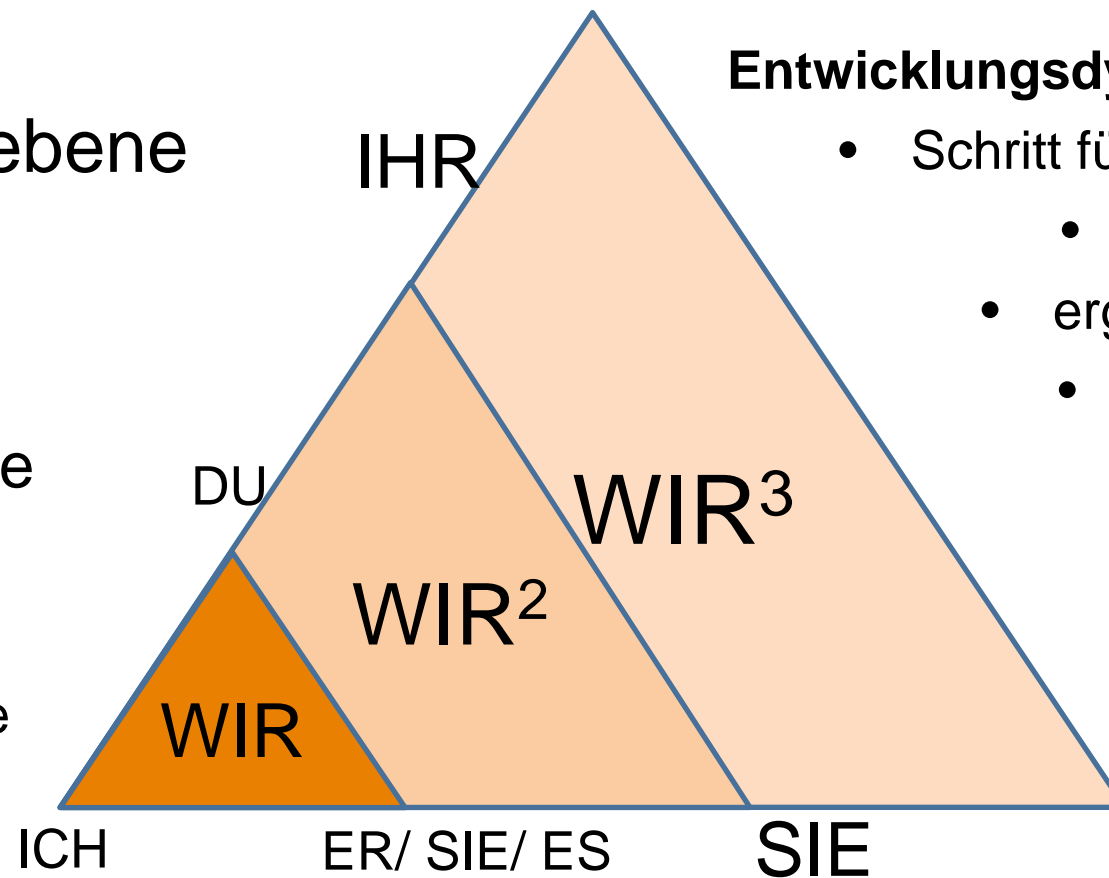
Gesellschaftsebene



Institutionsebene



Persönliche Ebene



Entwicklungsdynamik:

- Schritt für Schritt
 - zirkulär
 - ergänzend
 - inklusiv



vernetzungsberatung.de

Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Modelle



Für mich / meine Organisation:

*Für meine Familie
Für meine Mitarbeitenden
Für meine Partner_innen
Für kurz- und mittelfristige Ziele*

Für uns / andere:

*Für die gesamte Kommune
Für alle Bevölkerungsteile
Für zukünftige Generationen
Für langfristige Ziele*

Wie wird aus Konkurrenz ➡ **Kooperation?**

Vernetzung braucht zwei sich ergänzende Seiten:

Eigensinn + Gemeinsinn

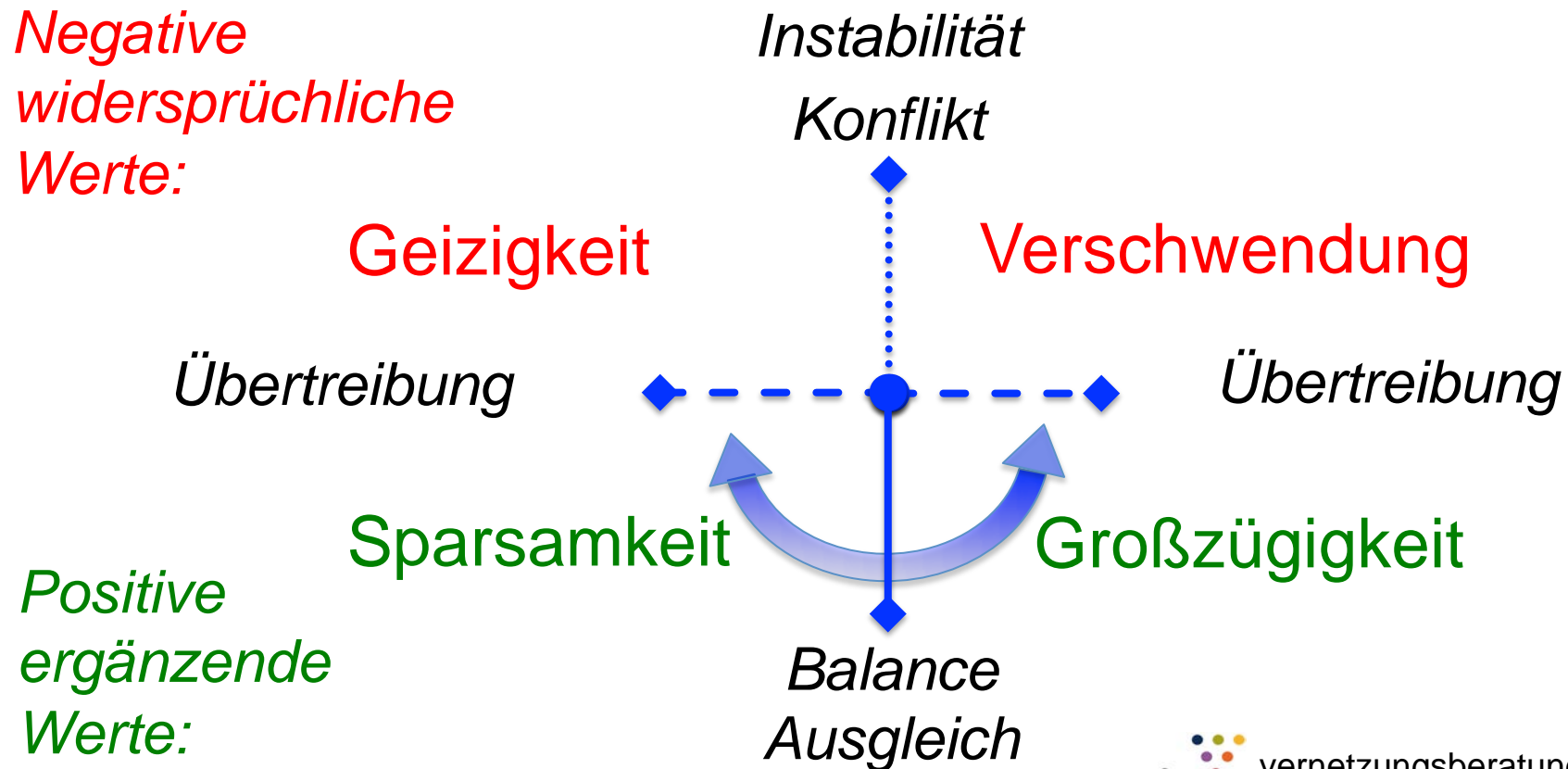
Vernetzungsgrundlagen



Vernetzungs-Modelle

Die WERTESCHAUKELE hat als Basis das Wertequadrat (Schulz v. Thun u.a.). Beispiel 1: **Geizkragen vs. Verschwender_in**

*Negative
widersprüchliche
Werte:*



Vernetzungsgrundlagen



Vernetzungs-Modelle

Mit der WERTESCHAUKEL können wir Tugenden, Prinzipien sowie Eigenschaften hinterfragen. Beispiel 2: **Skeptiker_in vs. Träumer_in**

*Negative
widersprüchliche
Eigenschaften:*

skeptisch

träumerisch

Übertreibung

Übertreibung

*Positive
ergänzende
Eigenschaften:*

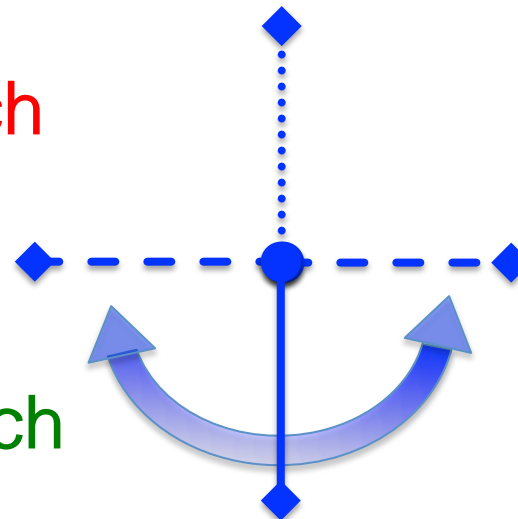
realistisch

idealistisch

Instabilität

Konflikt

Balance
Ausgleich



Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Modelle

Die WERTESCHAUKEL Beispiel 3: **Faule_r** vs. **Überengagiert_em**



*Negative
widersprüchliche
Eigenschaften:*

faul

Übertreibung

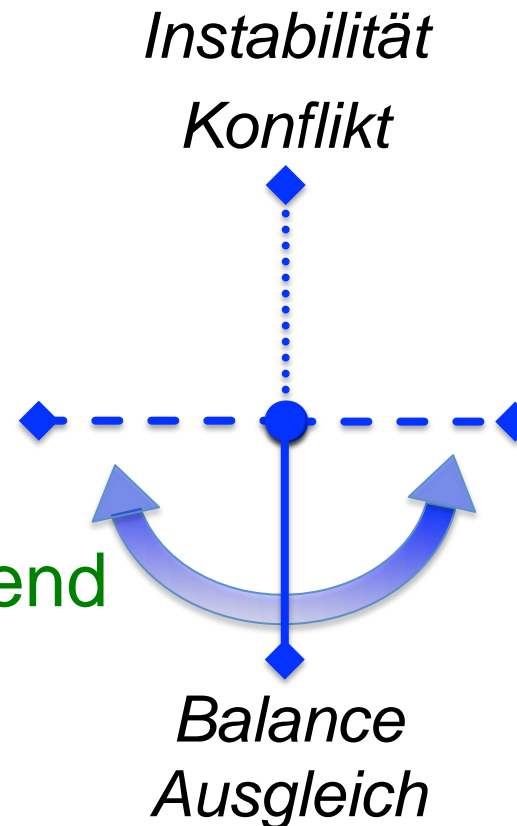
*Positive
ergänzende
Eigenschaften:*

zurückhaltend

aufdringlich

Übertreibung

engagiert

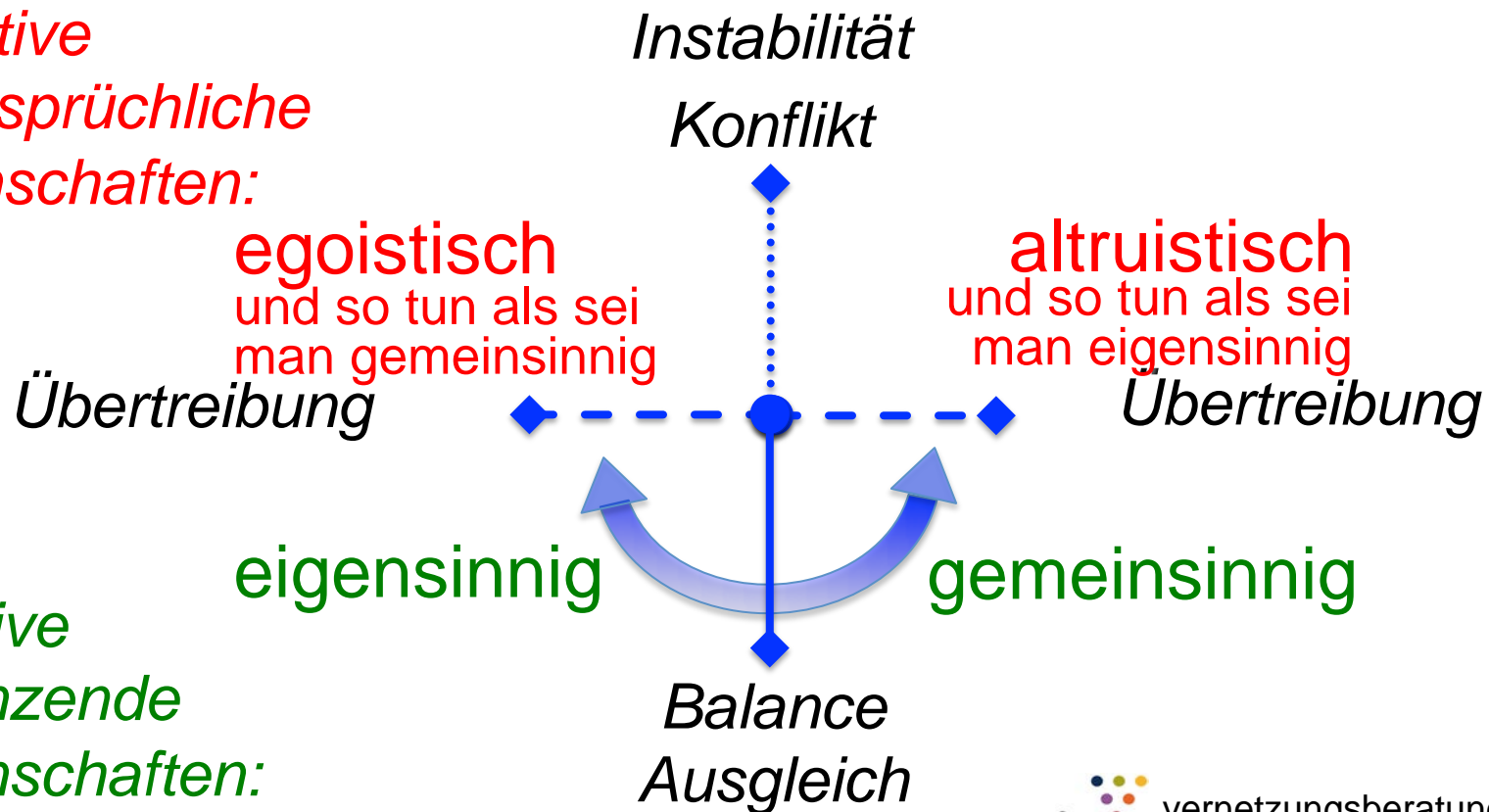


Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Modelle

Die WERTESCHAUKELE Beispiel 4: **Egoist_in vs. Altruist-in (Sonderfall Trittbrettfahrer_in)**

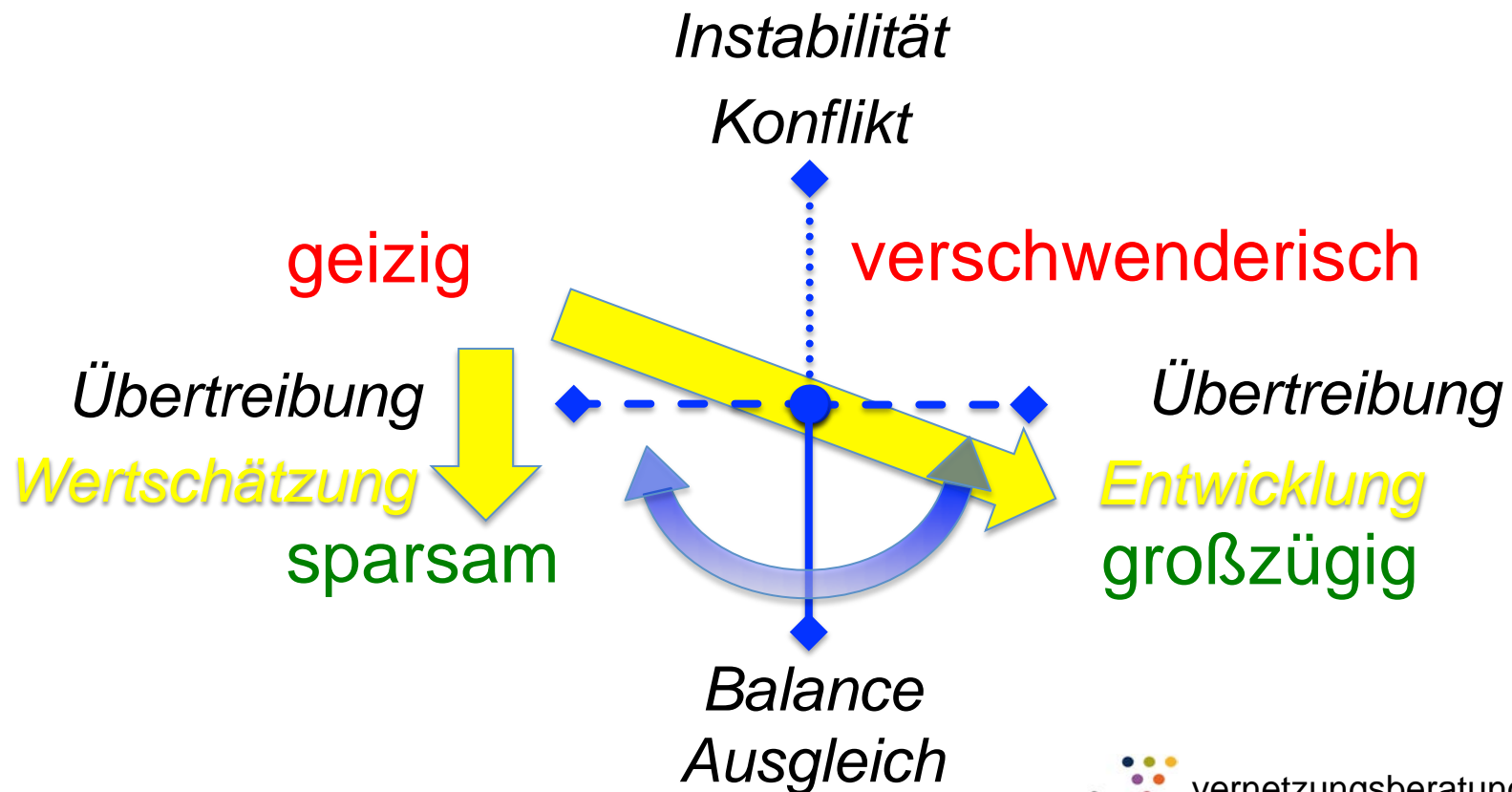
*Negative
widersprüchliche
Eigenschaften:*



Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Modelle

Die WERTESCHAUKEL zeigt eine Wertschätzungs- und Entwicklungsrichtung für sich und andere auf:



Vernetzungsgrundlagen

Vernetzungs-Modelle

Weitere Werteschaukeln



| | | | | |
|-------------------------|-----------------------|--|-----------------------|-----------------------|
| distanzlos | verschlossen | | verschwenderisch | geizig |
| kontaktfreudig | zurückhaltend | | großzügig | sparsam |
| verletzend | feige | | gutgläubig | argwöhnisch |
| ehrlich | taktvoll | | vertrauensvoll | vorsichtig |
| verbissen | demotiviert | | harmoniesüchtig | streitsüchtig |
| zielstrebig | entspannt | | friedliebend | konfliktbereit |
| verantwortungslos | ängstlich | | workaholic | faul |
| freiheitsliebend | verantwortlich | | fleißig | gelassen |
| unterwürfig | beherrschend | | albern | bitterböse |
| passiv | aktiv | | humorvoll | ernsthaft |

Vernetzungsansätze



Vernetzungs-Persona

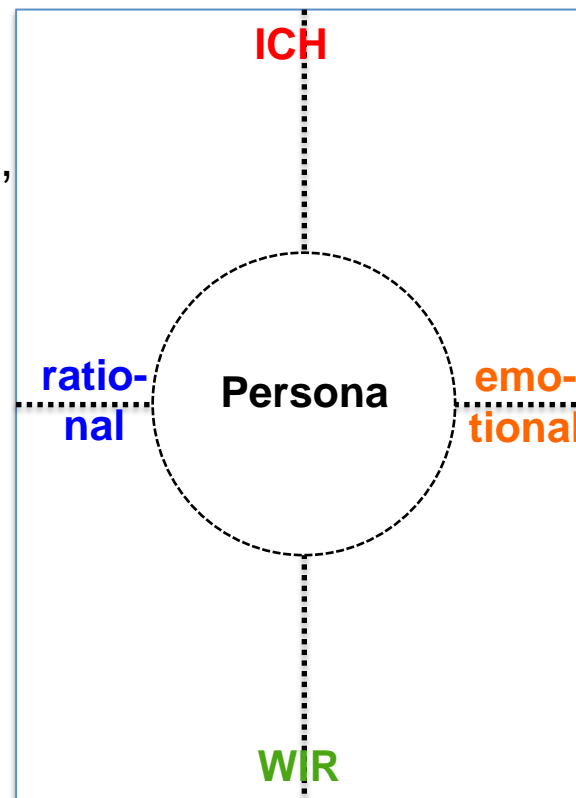
Wir nutzen Personas (Werbekonzept), um mit konkretisierten Protagonisten_innen die weiteren integrativen Maßnahmen zu klären.

ICH-Perspektive

Wodurch fühlt sich die Persona direkt, persönlich, als Individuum angesprochen?

Linke Gehirnhälfte

Wie erreiche ich die Persona rational-kognitiv mit strukturiert-analytischen Argumenten?



Wie erreiche ich die Persona emotional-intuitiv mit kreativ-anschaulichen Bildern?

Rechte Gehirnhälfte

Wodurch fühlt sich die Persona indirekt, vernetzt, in offiziellen Rollen angesprochen?

WIR-Perspektive

Vernetzungsansätze



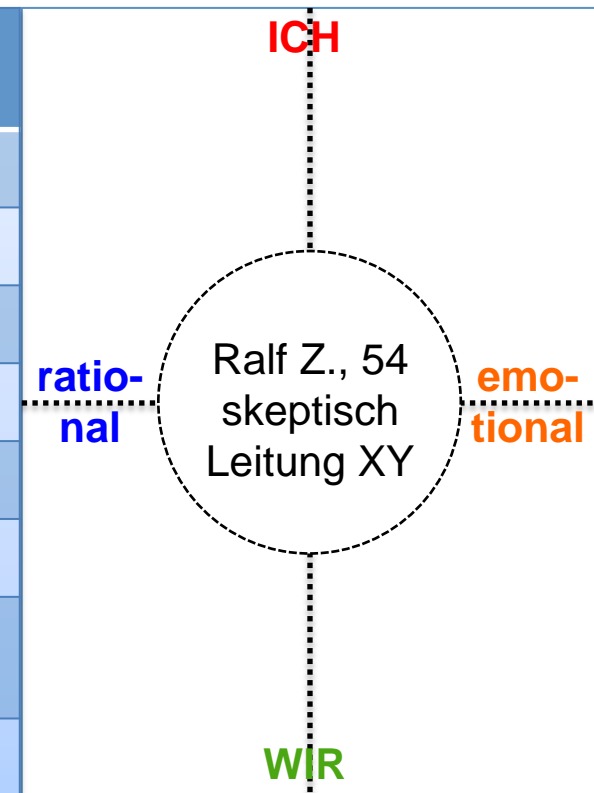
Vernetzungs-Persona

Wir nutzen Personas (Werbekonzept), um mit konkretisierten Protagonisten_innen die weiteren integrativen Maßnahmen zu klären.



Der Skeptiker

| Eigen-schaften | Positives Potenzial | Inklusiv Ansatz |
|----------------|---------------------|-----------------|
| positiv | | |
| zielstrebig | zielstrebig | ... |
| sachlich | sachlich | ... |
| fleißig | fleißig | ... |
| negativ | gewendet | |
| skeptisch | realistisch | ... |
| ängstlich | verant-wortlich | ... |
| geizig | sparsam | ... |



Vernetzungsansätze

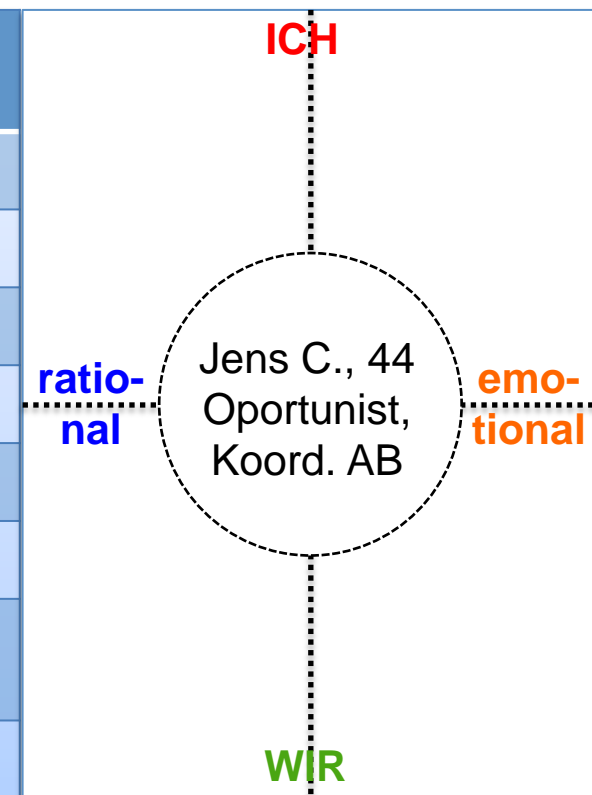
Vernetzungs-Persona

Hier eine weitere Persona, die für Partizipationsprozesse kontraproduktiv erscheint. (Dazu mehr in der Fokusrunde 4)



Der Trittbrettfahrer

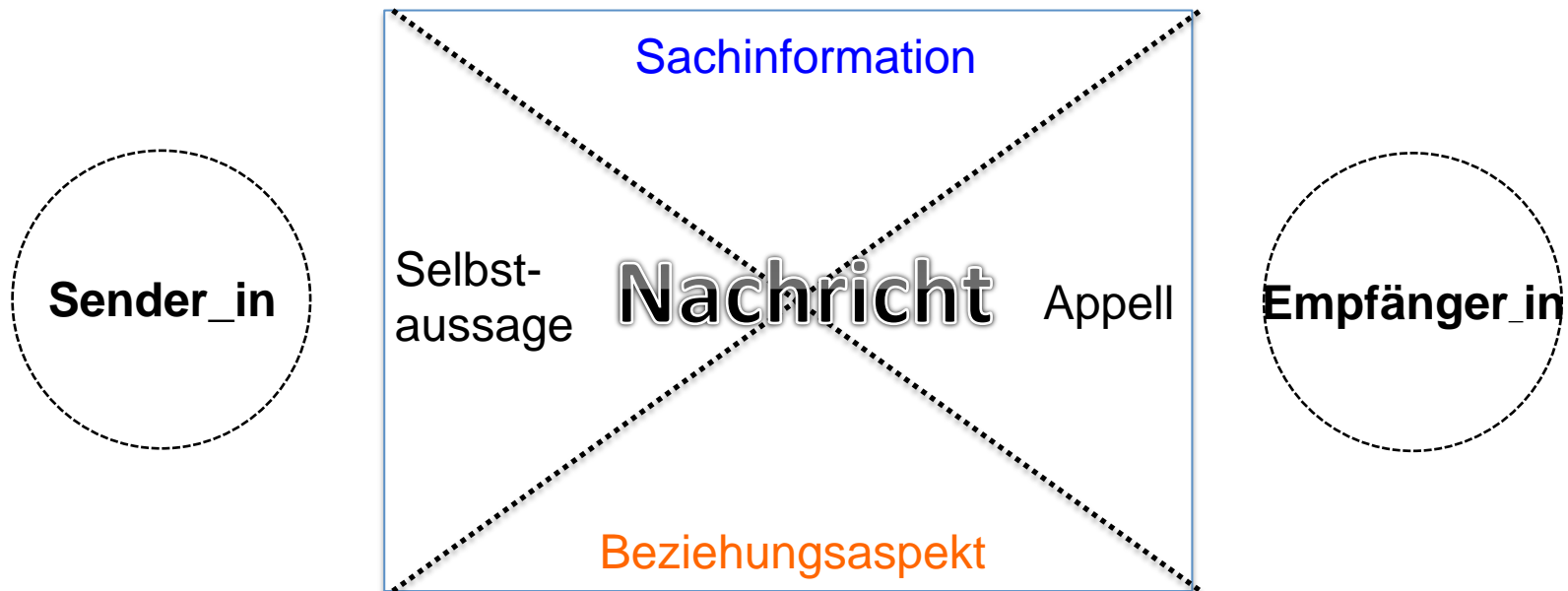
| Eigen- schaften | Positives Potenzial | Inklusiv Ansatz |
|------------------------|------------------------|--------------------|
| positiv | | |
| humorvoll | humorvoll | ... |
| passiv | passiv | ... |
| taktvoll | taktvoll | ... |
| negativ | gewendet | |
| faul | gelassen | ... |
| verantwor- tungslos | freiheits- liebend | ... |
| egoistisch | eigensinnig | ... |



Vernetzungsansätze

Kommunikations-Modelle

Hilfreich sind auch die **4 Seiten einer Nachricht**, mit denen wir unsere Kommunikation transparenter und intensiver gestalten können.



Gewaltfreie Kommunikation

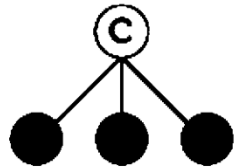
Aktives Zuhören

Vernetzungsansätze

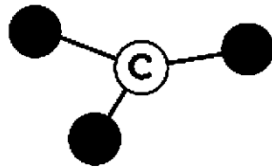


Führungsstil

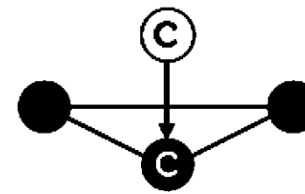
Die Frage stellt sich auch, mit welcher Haltung und welchem Führungsstil ich interagiere und Vernetzung vorantreiben will?



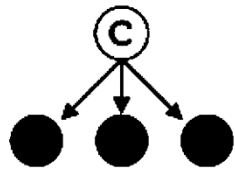
Kontrollierend



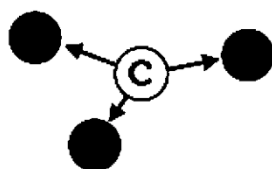
Koordinierend



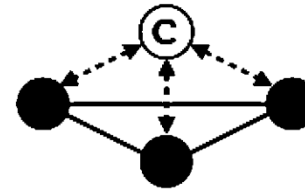
Delegierend



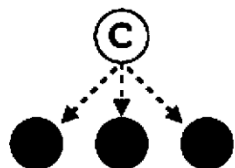
Dirigierend



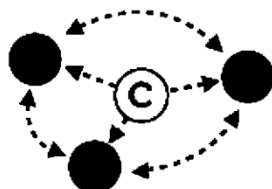
Lenkend



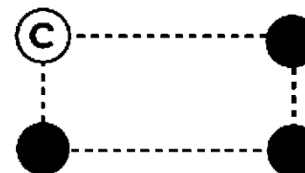
Motivierend



Anleitend



Kolaborierend



Partizipierend

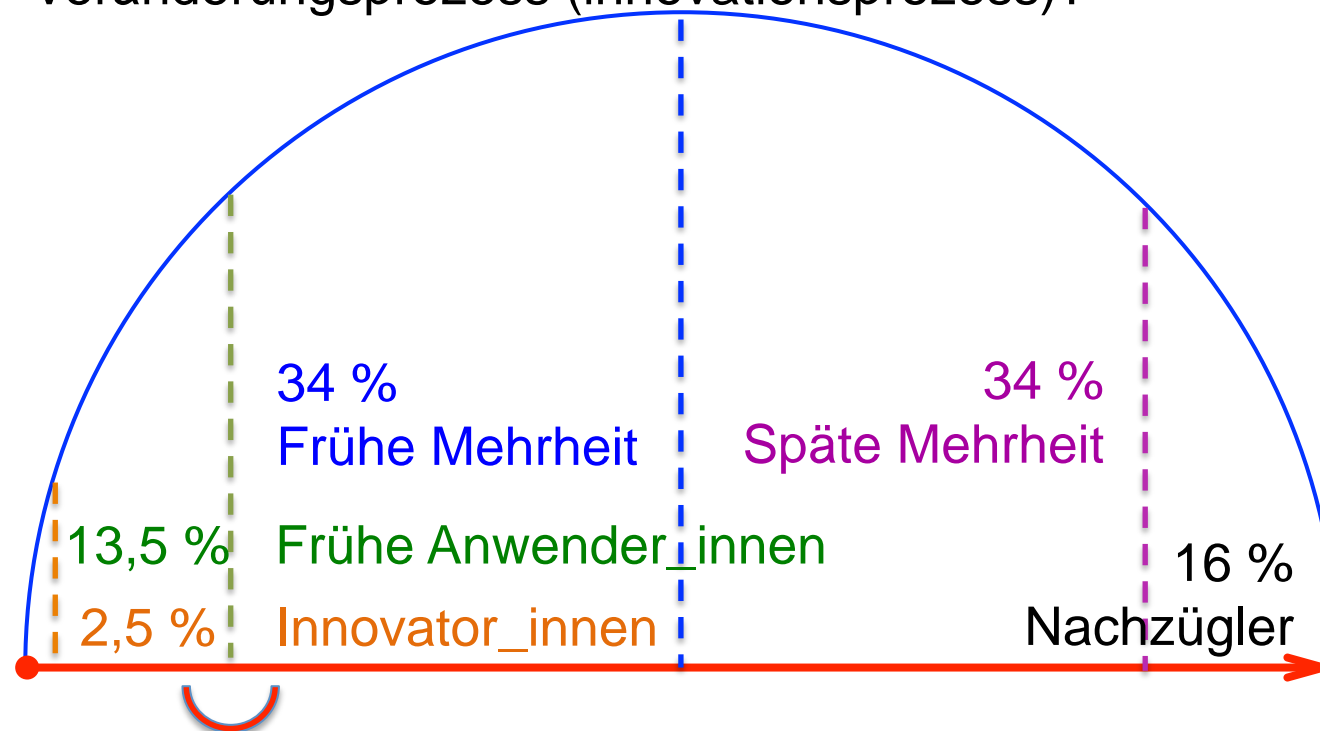
*Passt das zu
den
Erwartungen
meiner
Auftraggeber
und Partner?*



Vernetzungsansätze

Innovationsmodell

Mit welchen Personengruppen / Charakteren gestalte ich den Veränderungsprozess (innovationsprozess)?



*Die passenden
Charaktere zur
passenden
Zeit einbinden!*

Tiefen Graben zwischen
Visionären_innen und Realisten_innen überwinden

Vernetzungsansätze

Partizipationsmethoden

Beispiel: One-on-One-Gespräche

Für Saul Alinsky war das Erstgespräch mit den Schlüsselpersonen im persönlichen Austausch der Dreh- und Angelpunkt des weiteren „**Community-Organizing**“ Prozesses.

Gesprächselemente:

- Kurzer Einstieg zum Anlass des Gesprächs (Vorhaben WAS-WER-WIE, eigene Rolle und Absicht) und Zeitrahmen festlegen (30‘ – 60‘)
- Gesprächspartner_in nach eigenem Bedarf und eigenen Erfahrungen im Themenfeld fragen und erzählen lassen (aktiv zuhören!)
- Mögliche Perspektiven der Zusammenarbeit des Partners und Erwartungen an die eigene Beteiligungsrolle ausloten (persönlich wie organisatorisch)
- Konkretisierung weiterer Schritte (z.B. Einladung zum Koordinierungstreffen)
- Frage nach weiteren ergänzenden Partner_innen und Konfliktpartner_innen



Vernetzungsansätze

Partizipation im nachhaltigen Verlauf

Was wann tun?

Auch die **Beteiligungsschritte** in längerfristigen Vernetzungsprozessen beachten die Erfahrungen und Perspektiven der Beteiligten:

Was lief vorher?
(Vergangenheit)

Was läuft aktuell?
(Gegenwart)

Was wird weiterhin laufen?
(Zukunft)

Themen-
schwerpunkt 1

Themen-
schwerpunkt 2

Themen-
schwerpunkt 3

Aktivierung +
Realisierung

Reflexion +
Integration

Daraus folgen die **Beteiligungsinteraktionen**: Was tun, um andere...

... zu erreichen?

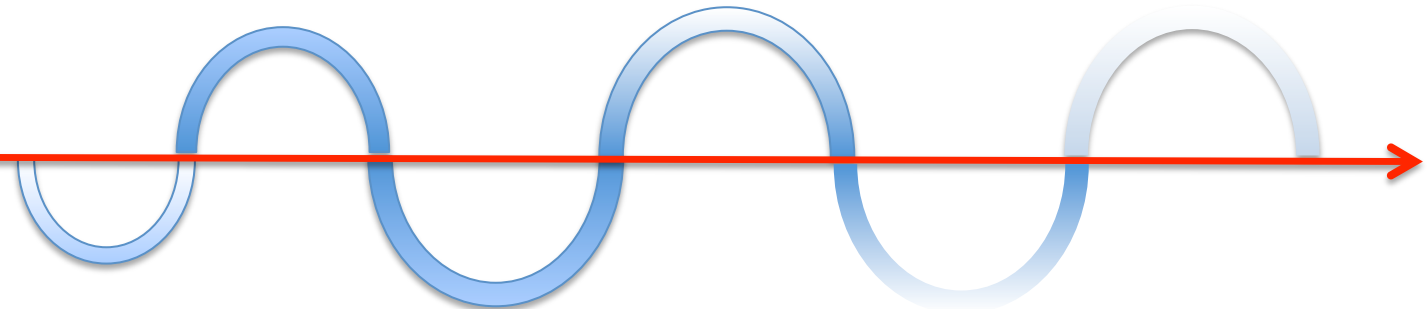
... willkommen zu heißen?

... einzubinden / zu verabschieden?

(Konflikte aufdecken)

(Bedarfe, Potenziale erkennen)

(Rollen, Perspektiven schaffen)



Fragen & Perspektiven



Konkretisierungen in der Fokusrunde 4:

Motivation zur
Kooperation
analysieren
und begegnen



 **Vernetzungsberatung**
Wolfgang Fänderl

Tel: +49 / 89 / 90545763

Mobil: +49 / 179 / 5319938

Mail: faenderl@vernetzungsberatung.de

WEB: www.vernetzungsberatung.de