

Impulstag Missionarische Diakonie 2013

„Community Organizing – Deine Gemeinde als sozialpolitische Größe“

Beziehungen in Netzwerken

Ziel von Netzwerken:

- Beziehungen knüpfen
- Kooperationen leben
- Synergieeffekte entdecken

Ein Ziel erreicht man eher in einem Netzwerk von Gleichgesinnten, als allein.

- Grundsatzfrage: Welches **Ziel** verfolgt ihr als Gemeinde? Wo wollt ihr hin?
- ☞ Landkarte der Vernetzung erstellen
 - Mit wem seid ihr bereits vernetzt? (Ist das Netzwerk Gewinnbringend? Welche Beziehungen sollten vertieft werden?)
- ☞ Wer könnte ein weiterer interessanter Netzwerkpartner sein?
 - Welche Institutionen gibt es in eurem Umfeld?
 - Wer sind die Schlüsselpersonen? (Interessant sind nicht nur die formellen, sondern gerade auch die informellen Leiter)

Wer ein Netzwerk aufbauen will, muss persönlich öffentliche Beziehungen aufbauen.

- Wie führt man ein Beziehungsgespräch?
- ☞ Wir sollten über oberflächlichen Meinungs- und Informationsaustausch hinaus kommen (Gespräch ist mehr als Abfragen von Statistiken!)

Dies kann u.a. durch folgende Fragen im Gespräch erreicht werden:

- Welche Personen/ Erfahrungen haben das Leben geprägt?
- Was motiviert die Person zu tun, was sie tut? (Ziele/ Pläne in Beruf, Ehrenamt...)
- Wo liegen die Prioritäten?
- Wo will die Person hin (Interessen)? Wofür schlägt ihr Herz?
- Wo sieht sie sich in 5 oder 10 Jahren?
- Was tut ihr gut, gibt ihr Energie?
- Was ärgert die Person?
- ...

Es ist wichtig, die entscheidenden Fragen zu stellen. Dabei darf man kreativ werden. Voraussetzung: Die Fragen sollte man auch für sich selbst beantworten können!

Derartige Gespräche sind nicht allein für Netzwerker wichtig, sondern können unsere Beziehungen in allen Lebensbereichen positiv prägen (Familie, Beruf, Gemeinde...).

- Fördert und intensiviert das Miteinander
- Das Gegenüber fühlt sich ernst genommen, spürt Interesse - wird nicht reduziert auf seinen Job oder auf seine Mitarbeit

❖ Wer Beziehungsgespräche führt:

- Baut automatisch Netzwerke
- Wird zu jemandem, der Initiative ergreift, Dinge entwickelt und vorangeht
- Nutzt die Gestaltungskraft die ihm gegeben ist und agiert, statt lediglich zu reagieren

☞ Man kann es üben:

- Die Initiative zu ergreifen
- Den Gesprächsverlauf positiv zu bestimmen
- Sehr viel und gut zuzuhören
- Darauf zu vertrauen, dass die nötigen Sachinformationen automatisch kommen
- „Bälle“ zu fangen und zurückzuspielen
- Das Persönliche heraus zu kitzeln
- Zuzuhören und gleichzeitig zu überlegen:
 - Gibt es gemeinsame Visionen, Ziele, oder auch Ärgernisse?
 - Wo könnte die Person eingesetzt werden?
 - Welche für sie reizvolle Aufgabe könnte man ihr anbieten?

☞ Wichtig:

- Der Gesprächsverlauf sollte natürlich sein
- Gesprächsnotizen entweder nach Absprache während des Gesprächs, oder anschließend

Mögliche konkrete Schritte:

❖ Prüfe, ob du selbst die wichtigen Fragen eines Beziehungsgesprächs beantworten könntest?

- Dafür kann das Gespräch mit einer vertrauten Person sehr hilfreich sein

❖ Mit wem willst du in den nächsten Wochen Gespräche führen?

Es empfiehlt sich eine Kontextanalyse:

- Was gibt es in deinem Umfeld an Gruppen, Institutionen?
- Wer sind die jeweiligen Schlüsselpersonen?
- Gibt es bereits bestehende Netzwerke?
- Zu wem willst du Beziehungen neu aufbauen, welche müssen vertieft/gestärkt werden?