

Infoblatt: Tipps für schwierige Gespräche bei der Suche nach Netzwerkpartner*innen

Wenn Sie vor Ort nach Partner*innen für Ihr inklusives Netzwerk suchen, werden Sie vermutlich nicht überall mit offenen Armen empfangen. Vielleicht treffen Sie auf jemanden, der oder die Ihr Projekt kritisiert oder Sie als Konkurrenz sieht. Kommunikationstrainer Marcus Brien gibt Tipps, wie Sie sich verhalten können.

Ich versuche, einen neue*n Netzwerkpartner*in von meinem Projekt zu überzeugen.

Doch er oder sie blockt ab. Wie verhalte ich mich?

Im Vorfeld haben Sie sich Gedanken darüber gemacht, warum Sie diese*n Partner*in im Netzwerk haben möchten. Beschreiben Sie diese Gründe genau, **machen Sie Ihre Interessen deutlich** und die Ziele, die Sie mit Ihrem Projekt verfolgen. Das schafft Vertrauen.

Zeigen Sie klar auf, welche **Vorteile** Ihr Gegenüber von der Zusammenarbeit hätte. Appellieren Sie an das gemeinsame Interesse: Inklusion in der Gesellschaft fördern, für mehr soziale Gerechtigkeit sorgen. Beschreiben Sie erste Ergebnisse und Erfolge der Netzwerkarbeit.

Fragen Sie ganz gezielt nach, welche Bedenken der oder die andere hat, und woher sie kommen. Nehmen Sie die Bedenken ernst. Im besten Fall haben Sie sich im Vorfeld überlegt, welche Einwände kommen könnten, und haben schon Gegenargumente im Kopf. Das hilft während des Gesprächs, die Bedenken des Gegenübers zu entkräften.

Vielleicht nennt der oder die andere auch Bedenken, die Ihnen irrational erscheinen. Lassen Sie diese erst einmal stehen und denken Sie später über die möglichen Gründe dafür nach.

Bedrängen Sie das Gegenüber nicht. Wenn Sie merken, dass Sie nicht weiterkommen, vereinbaren Sie mit ihm, dass Sie sich in einem halben Jahr wieder treffen. Bieten Sie dem/der Gesprächspartner*in an, dass Sie ihn/sie darüber **auf dem Laufenden halten**, wie es mit dem Projekt vorangeht.

Alternativ oder zusätzlich können Sie sich an **weitere Ansprechpartner*innen** aus dem Verband, der Organisation oder dem Unternehmen wenden. So tragen Sie Ihre Ideen in den Verband, die Organisation oder das Unternehmen hinein. Sie teilen Informationen über Ihr Projekt mit Mitarbeiter*innen aus verschiedenen Bereichen oder von unterschiedlichen Ebenen. Im besten Fall bringen Sie sie dazu, darüber nachzudenken, wie sie sich engagieren könnten. Das kann helfen, auch Ihre*n ursprüngliche*n Ansprechpartner*in zu überzeugen.

Infoblatt:

Tipps für schwierige Gespräche bei der Suche nach Netzwerkpartner*innen | www.marcus-brien.de

Seite 1

**Ich treffe auf eine*n mögliche*n Netzwerkpartner*in,
der oder die mich als Konkurrenz sieht.**

Wie kann ich ihn oder sie einfangen?

Fragen Sie, warum er oder sie in Ihnen Konkurrenz sieht. Dann können Sie die tatsächlichen Beweggründe besser einschätzen.

Machen Sie auch hier deutlich, dass Sie ein **gemeinsames Interesse** haben, nämlich eine inklusive Gesellschaft. Beschreiben Sie, welche Vorteile es hätte, wenn Sie sich in einem Netzwerk zusammäten. Dass Sie gemeinsam viel mehr Möglichkeiten und ein viel größeres Potenzial hätten, Ihre Ziele zu erreichen.

Machen Sie gleichzeitig klar, dass Sie sich nicht in die Arbeitsbereiche des Gegenübers einmischen wollen und dass im Netzwerk die Zuständigkeiten und Aufgaben klar abgegrenzt werden.

**Ich habe beim Netzwerkaufbau eine*n potenzielle*n Partner*in
übersehen. Er oder sie meldet sich jetzt bei mir und beschwert sich.**

Wie gehe ich damit um?

Entschuldigen Sie sich und erklären Sie, woran es gelegen hat. Machen Sie deutlich, dass Sie ihn beziehungsweise sie gern im Netzwerk hätten – und holen Sie ihn/sie an Bord: Informieren Sie über die ersten Projekte, die das Netzwerk umgesetzt hat, über Erfolge und weitere Pläne.

Schenken Sie diesem/-r neuen Netzwerkpartner*in in nächster Zeit besonders viel Aufmerksamkeit und zeigen Sie Wertschätzung: Fragen Sie nach Meinung und Rat, übergeben Sie besondere Aufgaben, planen Sie gemeinsam eine Veranstaltung.