

## Arbeitsblatt:

# Wunschpartner\*innen für Ihr Netzwerk überzeugen

Viele Menschen sind beruflich und privat viel beschäftigt und haben wenig Zeit. Deswegen hilft es, wenn Sie Ihrem Wunschpartner oder Ihrer Wunschpartnerin auch etwas anbieten können: zum Beispiel Wissen, Personal, Ideen, Hilfe bei der Lösung eines Problems. Dieses Arbeitsblatt hilft Ihnen dabei, einen Plan zu entwickeln, um neue Akteur\*innen für Ihr inklusives Netzwerk anzusprechen.

### Schritt 1:

#### Wer ist Ihr\*e Wunschpartner\*in fürs Netzwerk?

Schreiben Sie einen Wunschpartner oder eine Wunschpartnerin (Person, Institution, Fachabteilung, Verein, Unternehmen, Initiative) auf, den oder die Sie für Ihr Netzwerk gewinnen wollen. Denken Sie dabei erst einmal nicht daran, ob Sie Argumente für eine Ansprache haben. Manchmal haben Sie vielleicht noch keine – das kann sich aber ändern.

---

### Schritt 2:

#### Welche Ziele, Wünsche oder Probleme hat Ihr Wunschpartner oder Ihre Wunschpartnerin?

Versuchen Sie, sich in Ihre\*n Wunschpartner\*in hineinzusetzen: Was braucht er oder sie? Welche Probleme gibt es? Welche Ziele verfolgt er oder sie?

### Schritt 3:

#### Welche gemeinsamen Anliegen, Interessen oder Wünsche haben Sie und Ihr\*e Wunschpartner\*in?

Schreiben Sie die Gemeinsamkeiten von sich und Ihrer Wunschpartnerin oder Ihrem Wunschpartner auf, zum Beispiel eine gemeinsame Zielgruppe: Sie wollen vereinsamte Senior\*innen als Zielgruppe erreichen, um sie zu unterstützen. Ihr Gegenüber hat ebenfalls Senior\*innen als Zielgruppe: Er oder sie arbeitet daran, dass Senior\*innen möglichst lange gesund leben können. Auch in diesem Arbeitsschritt sollten Sie erst einmal frei denken und alles aufschreiben: Von „Wunschpartner\*in hat Interesse an Natur“ über „hat ein Büro im selben Stadtteil wie wir“ bis hin zu „kämpft gegen Diskriminierung“ ist alles möglich.

### Schritt 4:

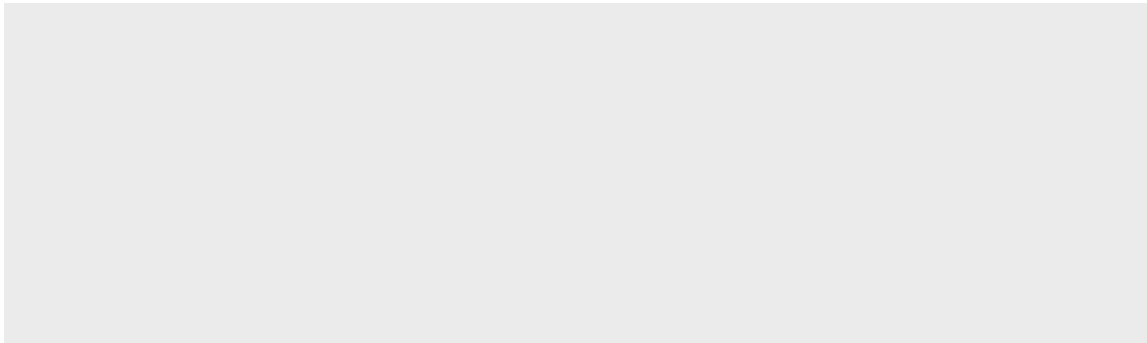
#### Was können Sie anbieten?

Schreiben Sie in diesem Schritt auf, welche Vorteile Ihr\*e Wunschpartner\*in von der Zusammenarbeit mit Ihnen hat.

### Schritt 5:

#### Was wollen Sie haben?

Was erhoffen Sie sich im Gegenzug? Zum Beispiel Kontakte und mehr Aufmerksamkeit? Oder wollen Sie die Räume des Wunschpartners oder der Wunschpartnerin nutzen?

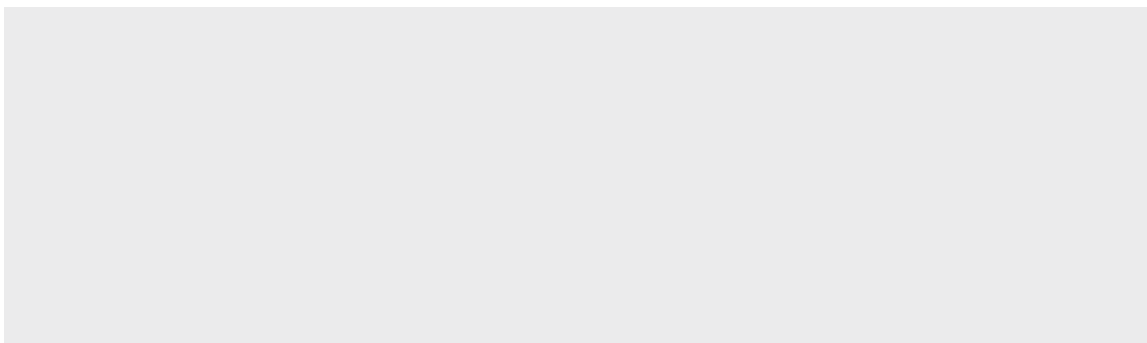


### Schritt 6:

#### Wie erreichen Sie Ihr\*e Wunschpartner \*in?

Kennen Sie Personen, die den Kontakt zum Wunschpartner oder zur Wunschpartnerin vermitteln können? Gibt es Anlässe, bei denen Sie Ihre\*n Wunschpartner\*in treffen könnten, wie Feste, Rundgänge, Pressekonferenzen, Netzwerk- oder Branchentreffen?

Am besten ist es, wenn Sie Ihren Wunschpartner oder Ihre Wunschpartnerin persönlich sprechen, also zum Beispiel anrufen, besuchen oder bei einer Veranstaltung das persönliche Gespräch suchen – das zeigen die Erfahrungen beim Modellprojekt Kommune Inklusiv. E-Mails sind dagegen weniger erfolgsversprechend.



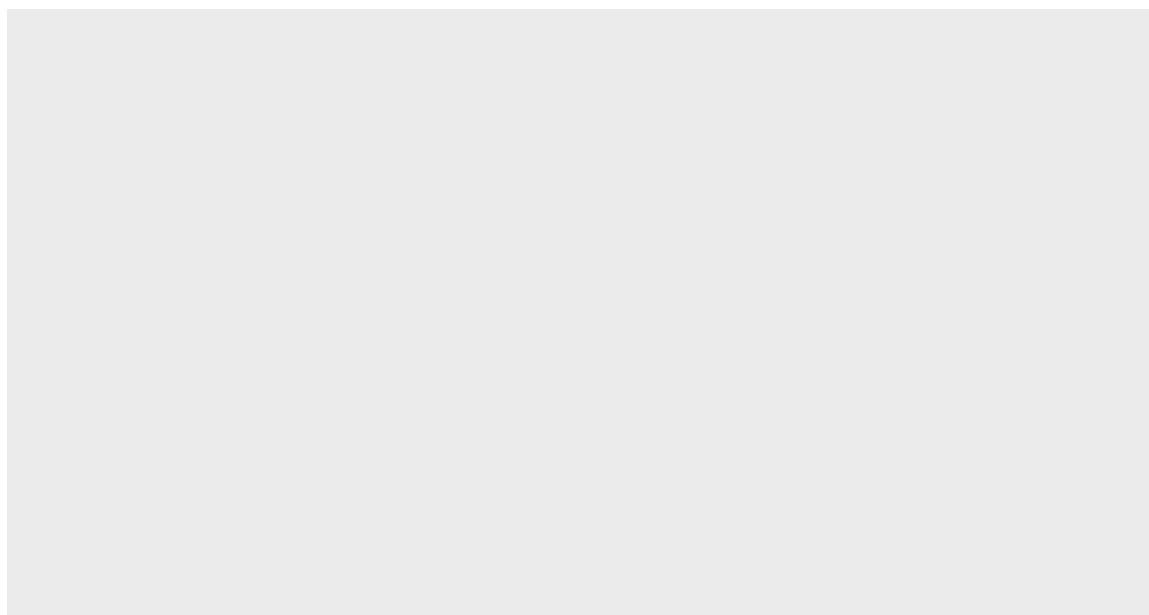
## Schritt 7:

### Nutzen Sie die Erkenntnisse aus den Schritten 2 bis 6 und planen Sie die Ansprache

Im letzten Schritt machen Sie zunächst eine Art Auswertung der Schritte zuvor: Wer aus Ihrem Netzwerk eignet sich am ehesten, den oder die Wunschpartner\*in anzusprechen? Mit welchen Argumenten können Sie Ihr\*e Wunschpartner\*in vermutlich überzeugen? Machen Sie sich klar, wie viel Sie geben können und wie viel Sie von Ihrem Wunschpartner oder Ihrer Wunschpartner\*in haben wollen. Manche Partner\*innen sind durchaus bereit, mehr zu geben als zu bekommen, andere aber nicht. Bedenken Sie dies bei Ihrer Ansprache. Für eine längerfristige Zusammenarbeit ist oft ein ausgewogenes Prinzip des Gebens und Nehmens wichtig. Danach können Sie sich überlegen, welche Argumente Sie vorbringen wollen. Zwei Beispiele:

**Beispiel 1:** Ein Unternehmen möchte zeigen, dass ihm Inklusion und Diversität sehr wichtig ist. Außerdem will es bekannter werden und ein positives Bild in der Öffentlichkeit hinterlassen. Vielleicht veranstalten Sie jedes Jahr ein inklusives Straßenfest und können dem Unternehmen anbieten, dort mitzumachen? Dafür kann das Unternehmen Ihnen helfen, bei einem Unternehmenskongress einen Vortrag zu halten. Auf diesem Kongress bekommen Sie dann Kontakt zu anderen Unternehmer\*innen.

**Beispiel 2:** Ein Unternehmen hat noch keinen bewussten Kontakt mit dem Thema Inklusion gehabt und wirkt auch wenig daran interessiert. Dieses Unternehmen sucht dringend nach Nachwuchskräften und hat das Gefühl, schon alles getan zu haben, um neue Mitarbeiter\*innen zu gewinnen. Sie bieten Bewerbungstraining für zugewanderte Menschen und Menschen mit Behinderung an. Vielleicht findet das Unternehmen die Idee spannend, dass Sie ein Bewerbungstraining in den Besprechungsräumen des Unternehmens anbieten. Möglicherweise möchte das Unternehmen aktiv am Training teilnehmen, seine Arbeitsplätze vorstellen und Bewerbungstipps geben.



## Kopiervorlage

**Wer ist Ihr\*e Wunschartner\*in fürs Netzwerk?**

---

**Welche Ziele, Wünsche oder Probleme hat Ihr Wunschartner oder Ihre Wunschartnerin?**

**Welche gemeinsamen Anliegen, Interessen oder Wünsche haben Sie und Ihr\*e Wunschartner\*in?**

**Was können Sie anbieten?**

**Was wollen Sie haben?**

**Wie erreichen Sie Ihr\*en Wunschpartner\*in?**

Analysieren Sie die Ergebnisse (Schritt 2 bis 6) und planen Sie die Ansprache

