



1 Std. 00 Min.



KLEINGRUPPEN

BESCHREIBUNG

Diese Aktivität wird Euch dabei helfen, eine Strategie zur Ansprache von Institutionen zu erarbeiten (bewährte Verfahren, Bündnisse, Kommunikation usw.) und Praktiken bzw. eine Methodik zur direkten Kommunikation zu entwickeln.



VORBEREITUNG

Nutzt die Methodenkarte **Sichtbarmachung des Netzwerks (48)**, um Förderer, die Ihr ansprechen wollt, zu identifizieren und von ihnen ein Profil zu erstellen. Sammelt wenn möglich Fallbeispiele, um zu zeigen, wie Ihr Euch eine zukünftige Zusammenarbeit vorstellt.



MATERIALIEN

- Flipchart
- Marker
- Internet
- 2-3 Computer



TOOLS

- **Methodenkarten:**
 - Problem- und Lösungsbaum als neue Strategie (21)
 - Gemeinsame Grundlage für gegenseitiges Verständnis (42)
 - Sichtbarmachung des Netzwerks (48)
 - Institutionelle Geldgeberinnenanalyse (49)
- **Arbeitsblatt:**
 - Überprüfung und Darstellung von institutionellen Geldgeberinnen (25)



AUSBlick



ARBEIT MIT FÖRDERERN

SCHRITT 1 Zielbestimmung / **IM PLENUM:**

Arbeitet mit den folgenden Fragen, um eine Strategie zu durchdenken, wie Ihr mit den institutionellen Interessengruppen, auf die Ihr Euch konzentriert, kommuniziert.

- Was genau wollen wir, dass die Institution tut, und wie unterscheidet sich das von dem, was sie zurzeit tun?
- Was sind mögliche Zwischenschritte vom derzeitigen Verhalten zum gewünschten Verhalten?

Präzisiert die Punkte Eurer Mission oder Eures Anliegens im Hinblick auf die Verhaltensänderungen, die Ihr mit Eurem Förderpartner bewirken wollt (siehe Methodenkarte **Gemeinsame Grundlage für gegenseitiges Verständnis (42)**).

[15 MIN]

SCHRITT 2 Erkundet das Kraftfeld / **IN PARALLELEN ARBEITSGRUPPEN:**

Internes Kraftfeld

- Welche Kräfte in der Institution unterstützen Euer Anliegen? Was sind Hindernisse (z. B. Interessen individueller Akteure, gefestigte Systeme oder Routinen, Ressourcenabhängigkeiten, strategische Ausrichtungen usw.)?
- Präzisiert das Profil der Förderinstitution, um zu erkunden, wie Partnerinnen auf Eure Initiative reagieren könnten, und umreißt unterstützende und behindernde Kräfte in der Institution (siehe **Institutionelle Geldgeberinnenanalyse (49)**).

[15 MIN.]

Externes Kraftfeld

- Welche unserer Interessengruppen könnte ein Bündnispartner für unser Anliegen sein (z. B. die Chefstrategen der Partnerinnen, Mitglieder der Community, Medien usw.)?
- In welcher Beziehung stehen wir zu diesen Kräften und wie sprechen wir sie bei unserer Zusammenarbeit an?

Präzisiert die Ergebnisse der Sichtbarmachung des Netzwerks, um Eure Landschaft der Interessengruppen systematisch durchzugehen und auf mögliche Bündnisse zu untersuchen (siehe **Sichtbarmachung des Netzwerks (48)**).

SCHRITT 3 Definiert einen Strategiefahrplan / **IM PLENUM:**

Tauscht Euch darüber aus, was in den Arbeitsgruppen herausgefunden wurde. Diskutiert die folgenden Fragen:

- Welche Fragen müssen wir stellen, um die Institutionen besser zu verstehen?
- Welche Botschaft wollen wir wem vermitteln? Wie nutzen wir unseren Zugang, um den Dialog zu beginnen?

Skizziert die Schritte, welche Ihr unternehmen müsst, um eine neue Beziehung aufzubauen und Veränderungen mit Eurem Förderpartner hin zu einem langfristigen Vertrauensverhältnis zu bewirken. Richtet ein besonderes Augenmerk auf die Skizzierung der ersten Schritte. **[30 MIN.]**



NACHBEREITUNG

Haltet den Strategiefahrplan in einer Vereinbarung mit Eurem Team und den involvierten Partnerinnen fest.