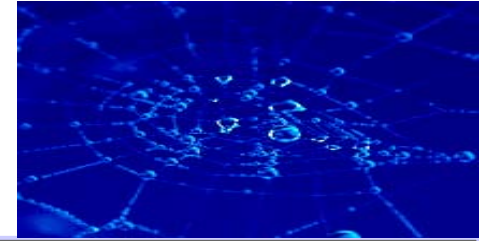




Erfolgreich durch Netzwerke und Kooperationen

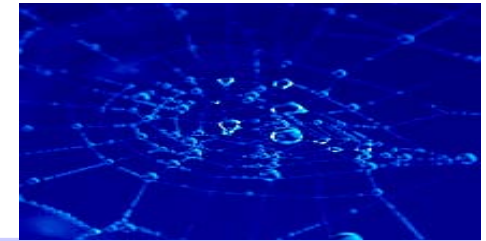
Netzwerke und Kooperationen sind dann erfolgreich, wenn sie allen Netzwerk- und Kooperationspartnern einen Nutzen verschaffen, der ihre Kosten übersteigt

Was macht Netzwerken für Sie erfolgreich?



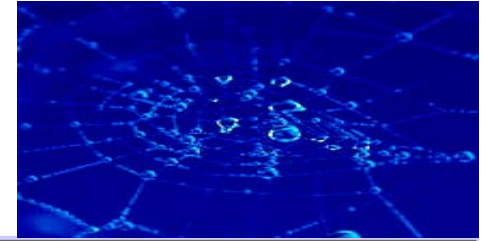
1. Welche Ziele können Sie mit Netzwerken erreichen?
2. Welche Art von Beziehungen benötigen Sie?
3. Wie können Sie im Netzwerk mit Ihrem Verhalten Kooperatives Verhalten fördern?
4. Wie werden in Netzwerken konkrete Kooperationsoptionen entwickelt?

1. Welche Ziele können Sie im Netzwerk erreichen?



Netzwerke	Kooperationen
Zugang zu Informationen	Kooperative Problemlösung
Aufbau von Beziehungen	Bündelung von Ressourcen
Reduzierung von Komplexität	Innovationslernen
Identifikation von Best Practice	
Mainstreaming von Best practice	
Zugang zu Kooperationsoptionen	

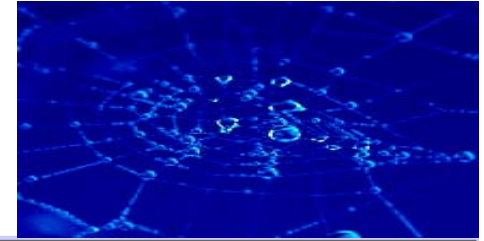
2. Welche Art von Beziehungen benötigen Sie?



„Anders ausgedrückt, das Beziehungsnetz ist das Produkt individueller oder kollektiver Investitionsstrategien, die bewusst oder unbewusst auf die Schaffung und Erhaltung von Sozialbeziehungen gerichtet sind, die früher oder später einen unmittelbaren Nutzen versprechen. Dabei werden Zufallsbeziehungen, z.B. in der Nachbarschaft, bei der Arbeit oder sogar unter Verwandten, in besonders ausgewählte oder notwendige Beziehungen umgewandelt, die dauerhafte Verpflichtungen nach sich ziehen.“

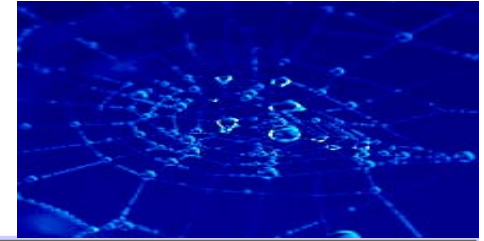
Bourdieu 1983b

2. Welche Art von Beziehungen benötigen Sie?



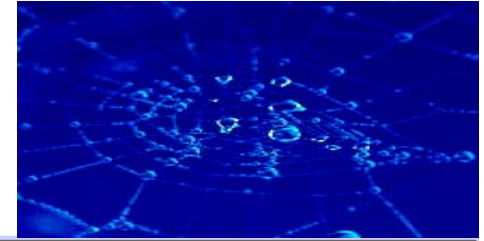
- The weakness of strong ties
- The strength of weak ties
- komplementär oder additiv
- Frauen oder Männer
- Vernetzung Gleichgesinnter oder Kundenzugang
- online oder live

2. Lohnt sich ein Netzwerk oder eine Kooperation für Sie qualitativ?



- Zugang zu benötigten Ressourcen
- Eigene Machtposition
- Übereinstimmung der Zielsetzung
- Stimmt Ihr Nutzensaldo

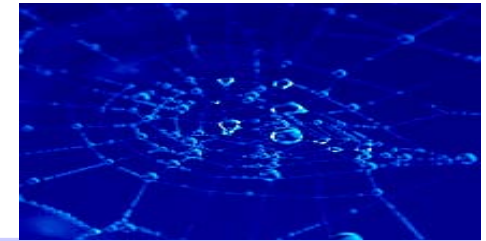
3. Wie können Sie kooperatives Verhalten in Ihrem Netzwerk fördern?



„Außer wenn die Zahl der Individuen in einer Gruppe ziemlich klein ist oder der Zwang oder irgend ein anderes spezielles Mittel angewendet werden kann (...), werden rationale, im Eigeninteresse handelnde Individuen tatsächlich nicht so handeln, dass ihr gemeinsames Gruppeninteresse verwirklicht wird.“

Die Logik kollektiven Handelns. Olson 1968. (S.2)

3. Wie können Sie kooperatives Verhalten in Ihrem Netzwerk fördern?

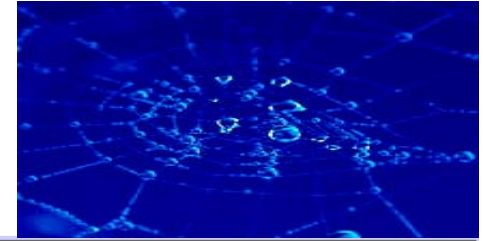


Prisoner's Dilemma:

Individuell rationale Entscheidungen führen zu kollektiv irrationalen Ergebnissen

	A	k	n k
B			
k		3	4
n k		1	2
		4	2

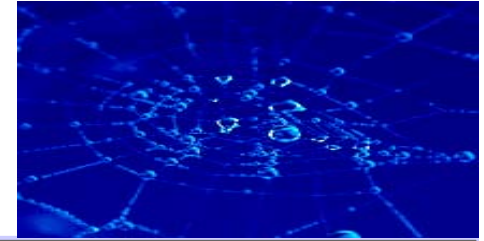
3. Wie können Sie kooperatives Verhalten in Ihrem Netzwerk fördern?



Tit for Tat

Triffst Du auf einen neuen Partner, dann verhalte Dich im ersten Zug kooperativ. Triffst Du auf einen Partner, mit dem Du bereits gespielt hast, dann verhalte Dich so, wie er sich zuletzt Dir gegenüber verhalten hat. Also kooperiere, wenn auch er im letzten Zug kooperiert hat und kooperiere nicht, wenn auch er im letzten Zug nicht kooperiert hat.

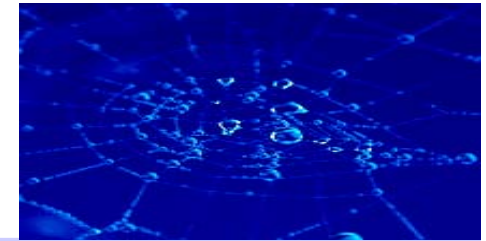
3. Wie können Sie kooperatives Verhalten in Ihrem Netzwerk fördern?



Tit for tat

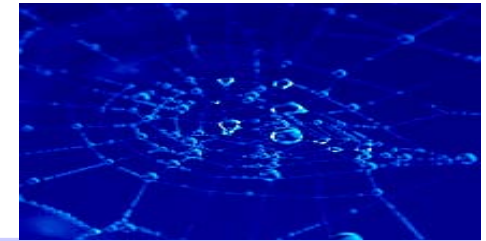
- Sie vermeidet unnötige Konflikte durch eigene Kooperation, solange der andere Netzwerkpartner kooperiert.
- Sie bestraft nicht kooperatives Verhalten, indem sie auf Nichtkooperation ebenfalls nicht kooperativ reagiert.
- Sie ist für Netzwerkpartner verständlich, transparent und kalkulierbar.
- Selbst in großen Gruppen, die nicht kooperativ spielen, kann durch eine oder mehrere kleine Gruppen „Tit for Tat“-Player Kooperation in Gang gesetzt werden.
- Kooperative Gruppen können sich mit Hilfe dieser Strategie vor Ausbeutung schützen.
- Kooperative Strategie aller Netzwerkteilnehmer zur Optimierung des Nutzens

Netzwerkertypologie



	kooperativ	Tit for Tat	nicht kooperativ
Vernetzungsgrad hoch	<u>Seelsorger</u>	<u>Spinne</u>	<u>Verhinderer, Blockierer</u>
Vernetzungsgrad niedrig	<u>Netzwerk-esootheriker</u>	<u>Treiber</u>	<u>Harmloser Stänkerer</u>

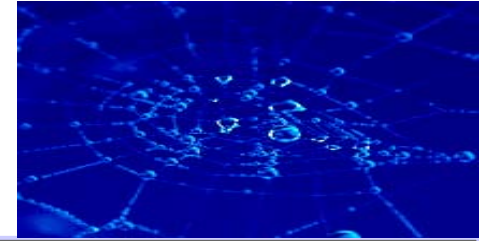
3. Wie können Sie kooperatives Verhalten in Ihrem Netzwerk fördern?



Verständigungsorientierte Kommunikation nach Habermas

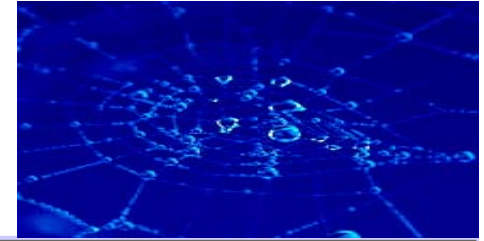
	A sagt zu B: Wenn die Situation X eintritt und Sie (B) einen Beitrag W leisten, dann leiste ich einen Beitrag Y zur Kooperation und wir erreichen gemeinsam Z.
Wahrheit	Die Situation X ist wahrheitsgemäß beschrieben, sie könnte tatsächlich so eintreten. Das Ziel Z ist mit den Beiträgen W und Y tatsächlich erreichbar.
Richtigkeit	Der Beitrag W, der von B eingefordert wird, übersteigt den Nutzen, den B aus der Kooperation ziehen kann, nicht. Der Nutzen, den A und B aus der Kooperation ziehen, steht in Relation zu ihren jeweiligen Beiträgen.
Wahrhaftigkeit	Der Beitrag Y kann von A tatsächlich bereitgestellt werden. B hat keinen Grund daran zu zweifeln, dass A den Beitrag Y auch tatsächlich bereitstellt.

4. Entwicklung konkreter Kooperationsoptionen



Gute Lösungen in einer komplexer werdenden Welt sind von einzelnen nicht mehr erreichbar. Faszinierend, wenn im Netzwerk das Problem des einen zur Lösung des anderen wird!

4. Entwicklung konkreter Kooperationsoptionen



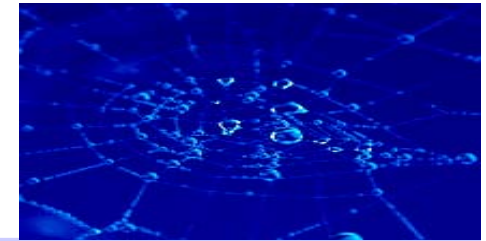
Voraussetzungen:

- Kooperationsbedarfe anzeigen
- Auf angezeigte Kooperationsbedarfe reagieren

Gelegenheiten nutzen:

- Workshops heute nachmittag
- Arbeitsstruktur für relevante Themen schaffen
- Online-Tool nutzen

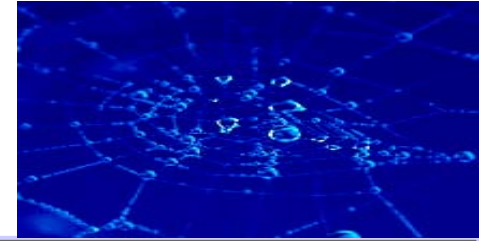
4. Entwicklung konkreter Kooperationsoptionen



Gesamtzielsetzung der Kooperation oder des Netzwerkes (Strategische und operative Ziele):

Potentieller oder tatsächlicher Netzwerk- oder Kooperationspartner	Übereinstimmung der Zielrichtung zwischen Netzwerkziel und Kernziel des Akteurs in %	möglicher positiver oder negativer Beitrag zur Zielerreichung	Nutzen des Akteurs	Nutzen - Beitrag = Nutzensaldo +, -, ?	Welcher Zusatznutzen könnte den Nutzensaldo eindeutig positiv werden lassen?	Akteurskonstellation

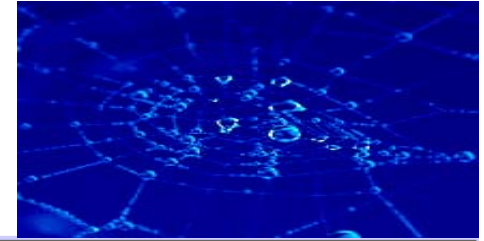
4. Entwicklung konkreter Kooperationsoptionen



Nutzenarten

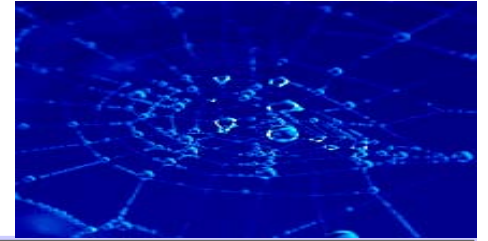
- Informationen
- Kontakt
- Ressourcen (Support, Geld, Produkte, Räumlichkeiten)
- Image
- Optionen
- Reduktion von Komplexität
- „Lösung gesellschaftlicher Probleme“

4. Entwicklung konkreter Kooperationsoptionen



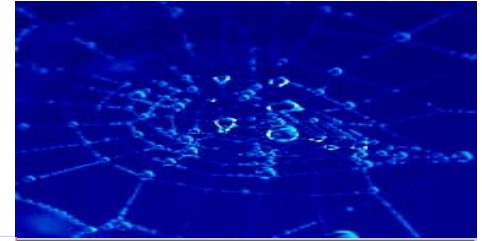
Erfolgsfaktoren für Ihre Kooperationen

- klare Zielsetzung
- ausgeglichene Nutzenarchitektur
- operative und strategische Steuerung
- professionelles Netzwerkmanagement
- Personen
- Ressourcen

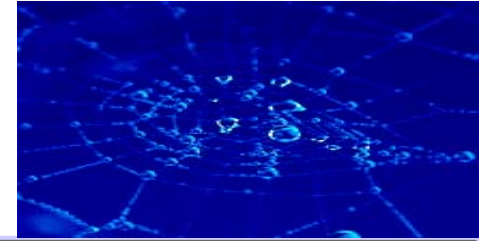


Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

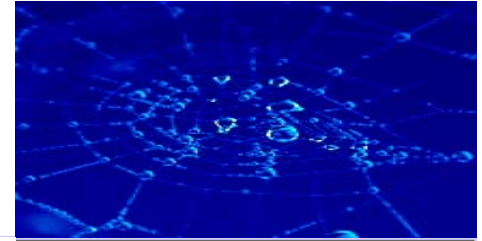
Der Seelsorger



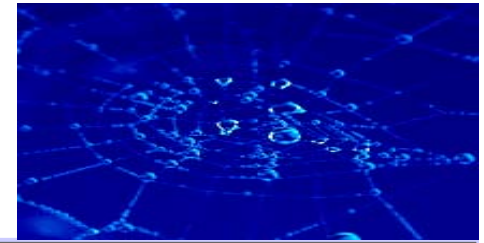
Esotheriker



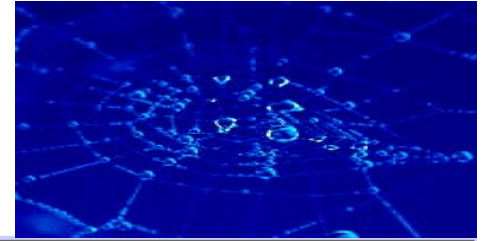
Die Spinne



Treiber



Blockierer



Der harmloser Stänkerer

