

# STRATEGIEN FÜR ERFOLGREICHE FRAUEN

---

FRAUENKONFERENZ SEK 23.10 2017, BERN

CHRISTINE MARCHETTO, KOMMUNIKATION & STRATEGIE

# Erfolg ist lernbar!

---



# Frau & Macht?!

---

- > Normen und Werte bestimmen Gesellschaften und Individuen
- > Frauen tun sich schwer mit der Macht
- > Macht bedeutet gestalten und Verantwortung übernehmen
- > Macht gilt es zu begrenzen und zu organisieren

**Gesellschaft und Kirche brauchen mehr Frauen in einflussreichen Positionen!**

# Lobbying & Networking

---

Es geht um die **Gestaltung von Beziehungen**:

- > Informationsmanagement
- > Beziehungen aufbauen & pflegen
- > Vertrauen schaffen
- > Mobilisieren



# Lobbying & Networking

---

EntscheidungsträgerInnen kennen - Argumentation entsprechend aufbauen:

- > Positionen & Werte
- > Kenntnisse & Interessen
- > Familie & Freizeit

**Hinweis: In jedem Gremium gibt es MeinungsmacherInnen**



# Lobbying & Networking

---

**Türöffner** und **Vermittler** gezielt einsetzen:

- > Netzwerk der Organisation und Personen innerhalb der Organisation
- > Wer kann wo einen Kontakt herstellen, ein Anliegen einbringen?
- > Klare Aufträge erteilen. Resultate erfassen.



# Lobbying & Networking

---

Kommunikation organisieren:

## **Direkte Kommunikation**

(Gespräche, Anlässe, Treffen etc.)



## **Indirekte Kommunikation**

(Studien, Berichte, Zahlen und Fakten, Hintergrundinformationen etc.)

**Achtung: Weniger ist manchmal mehr!**

# Lobbying & Networking

---

Setzen Sie im **Networking** klare strategische Ziele:

Bekanntheit, Wahlen, Verbündete, Anliegen durchsetzen etc.

- > Bauen Sie entsprechend Ihren Zielen das Netzwerk aus!
- > Optimieren Sie den Einsatz (Networking ist zeitintensiv)
- > Beschränken Sie sich nicht auf Frauennetzwerke
- > Social-Media-Netzwerke haben eigene Gesetze, beachten Sie sie!



**Wichtig: Trotz Zielen und Strategien, bleiben Sie sich treu!**

# Themenmanagement

---

*„Geduld ist eine gute Eigenschaft. Aber nicht, wenn es um die Beseitigung von Missständen geht.“ Margaret Thatcher*



# Themenmanagement

---

- > Analyse Themen intern und extern (Relevanz, allenfalls Synergien)
- > Scherpunktthemen und Ziele bestimmen (bewusst einschränken)
- > Agendasetting (regelmässige Beobachtung Themenumfeld)
- > Konkrete Beispiele erfassen, für die Kommunikation nutzen
- > Grundlagenpapiere erstellen (Fakten, Argumentarium, NQ Liste)
- > Kommunikationsinstrumente und Ressourcen bestimmen

**Themen mit Erfolgspotenzial haben auch ein grösseres Mobilisierungspotenzial.**

# Ziele erreichen!

---

Strategie intern und extern:

- > Kommunikation
- > Lobbying
- > Mobilisierung eigene Basis
- > Mobilisierung Umfeld
- > BotschafterInnen gewinnen (BeeinflusserInnen)
- > Medienaufmerksamkeit



**Konsens- (verhandelt) oder machtorientiert (Druck)? Sowohl als auch!**

# Mehr Frauen in Führungspositionen!

---

- > Strategische Grundlagen
- > Konkrete Forderungen
- > Quote JA oder NEIN?
- > Frauenwahlkampf JA oder NEIN?
- > Aktive Personalplanung
- > Frauen motivieren
- > Zentrale Dienstleistungen
- > Frauenbildung
- > Support & Solidarität



# Mehr Frauen braucht die Kirche!

---



# Nur Mut!

---

*Frauen müssen alles doppelt so gut machen wie Männer, damit sie halb so gut beurteilt werden.  
Zum Glück ist das nicht schwierig.“*

*Charlotte Whitton  
(Kanadische Politikerin)*

# Achtung Gender!

---

Keine falsche Bescheidenheit!

Keine Angst vor Konkurrenz!

Keine Angst vor Niederlagen!



**Wahlchancen/Niederlagen:** Haben meist nichts mit Ihnen persönlich zu tun!

# Sie haben ein Profil!

---

Berufliche, politische, kirchliche «Karriere»

Thematisches Profil

Persönliches Profil

Erfahrung

- > keine falsche Bescheidenheit!
- > weglassen ist erlaubt! - hinzufügen weniger ...

Abgrenzung zur Konkurrenz durchaus erwünscht!



# Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen!

---

## Stärken und Schwächen (Kandidatin)

- Stärken kennen und einsetzen
- Schwächen kennen, allenfalls beheben (z.B. Medientraining)

## Chancen und Risiken (Umfeld)

- Chancen nutzen
- Risiken kennen in die Strategie miteinbeziehen (z.B. WählerInnenanteil Partei)

**Persönliche Erfolge und Misserfolge:** Kommunikation festlegen.

<b>Stärken</b>	<b>Schwächen</b>
<b>Chancen</b>	<b>Risiken</b>

# Sie sind vorbereitet!

---

Sie kennen die Ausgangslage:

- > Parteienlandschaft (Wahlchancen)
- > Wahlergebnisse und Tendenzen
- > Parteien und mögliche KandidatInnen
- > eigene Partei und mögliche KandidatInnen/Rücktritte
- > aktuelle Themen Gemeinde/Kirche
- > eigene aktuelle Dossiers



# Sie sind vernetzt!

---

Welches Netzwerk haben Sie?

Wie können Sie Ihr Netzwerk für den Wahlkampf nutzen?

Was fehlt? Netzwerk gezielt ausbauen - mit einem konkreten Ziel.

Wie können Sie sich in Ihrem Netzwerk einbringen: Zeigen Sie was sie können!



Netzwerke aufbauen braucht Zeit! Beginnen Sie **frühzeitig**! Es darf nicht der Eindruck entstehen, dass die Kontakte nur kurzfristig Ihrem Ziel nutzen sollen.

# Machen Sie von sich reden!

---

Bringen Sie sich frühzeitig mit Ihrem Profil in Position.

- Interne und externe Versammlungen
- Vorstösse
- Leserbriefe
- Referate und Vorträge



# Sie haben ein Ziel!

---

Sie überlassen die Nomination nicht dem Zufall.

- Listenplatz minimal/maximal
- Schlüsselpersonen gewinnen
- aktive UnterstützerInnen organisieren
- Vorbereitung Nominationsversammlung: RednerInnen organisieren
- Motivationsrede: Zweitmeinung (Nähe und Distanz)



**Interesse anmelden:** Entscheiden Sie strategisch über den richtigen Zeitpunkt!

# Sie organisieren Ihren Wahlkampf!

---

Was macht die Partei/Kirche? Eigener Wahlkampf?

- Personelle Ressourcen und Support klären
- Finanzielle Ressourcen klären
- Eigene Ressourcen organisieren



**Wichtig: Bedingungen** stellen, **Abmachungen** treffen und schriftlich festhalten.

# Sie setzen sich richtig in Szene!

---

Persönliche **Erscheinung** muss zu Ihnen passen! - aber auch zur **Rolle** und zum **Anlass!**

Achten Sie auf:

- > Kleidung
- > Bildmaterial
- > Website/Drucksachen
- > Online-Profile

**Wahlkampf der Partei:** Sie entscheiden über Profil und Auftritt.



# Sie wissen die neuen Medien zu nutzen!

---

**Buisness-Netzwerke:** Linkeding und Xing (berufliche Netzwerke)

**Facebook:** Zielgruppe 20 -40 Themen eher privat (Mobilisierung)

**Twitter:** Tagesaktualität (Informationsbeschaffung)

**Instagramm:** Bild orientierte Plattform (Bilder schaffen Emotionen)

**Youtoube:** Filme (Bedeutung zunehmend)



Die Aktualität auf den Plattformen ist zentral! Die Betreuung der Netzwerke ist sehr zeitintensiv. **Treffen Sie eine strategische Entscheidung.**

# Sie wollen Menschen erreichen!

---

Wenn sie wollen, dass Ihre Botschaft ankommt dann braucht es:

persönliches **Engagement**

klare **Fakten**

eine **Botschaft**

eine einfache **Sprache**

**Geschichten** und Beispiele

**Details** und Illustrationen



# Solidarität und Konkurrenz!

---

**Die richtige Einstellung:** Konkurrenz hat auch positive Aspekte (Ansporn)

**Achtsam sein:** Sich nicht gegeneinander ausspielen lassen!

**Win-Win:** Konkurrentin zur Verbündeten machen!

**Boden unter den Füßen:** Bleiben Sie sich treu!

**Hinweis:** Auch Männer kennen Konkurrenz! Gelassenheit!



# Vorbilder sind Ressourcen!

---



Erfolg ist lernbar!  
Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

---

