

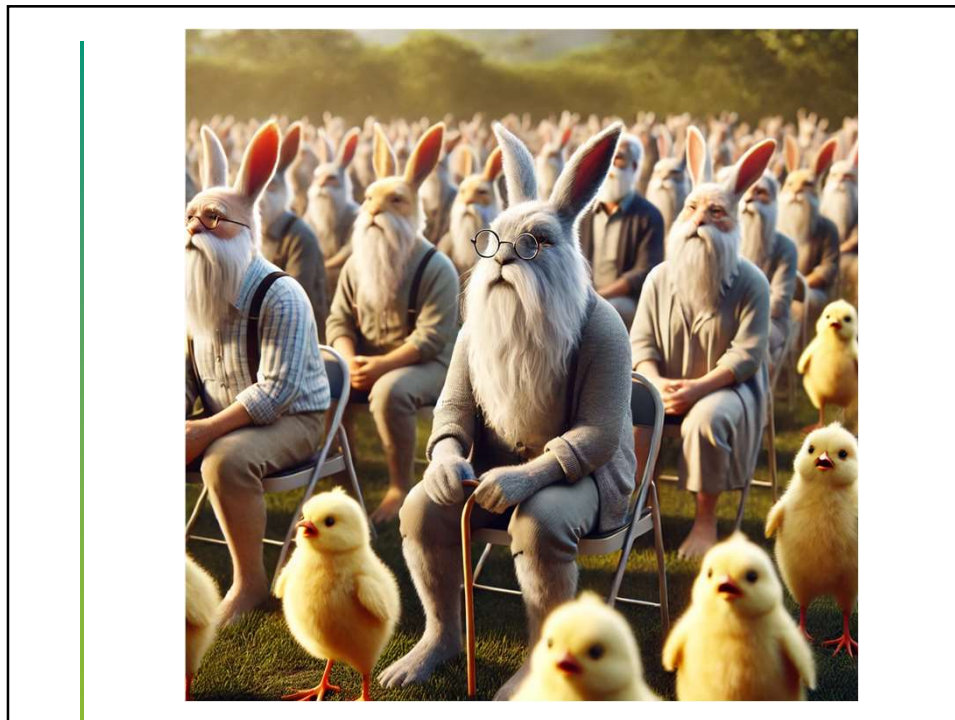


grünweg  
Dipl.-Ing. (FH)  
Tobias Pape


# WIRKUNGSVOLLE BERATUNGSGESPRÄCHE FÜHREN

Jahrestagung  
Biodiversitätsberatung  
Fulda, Dezember 2024

1

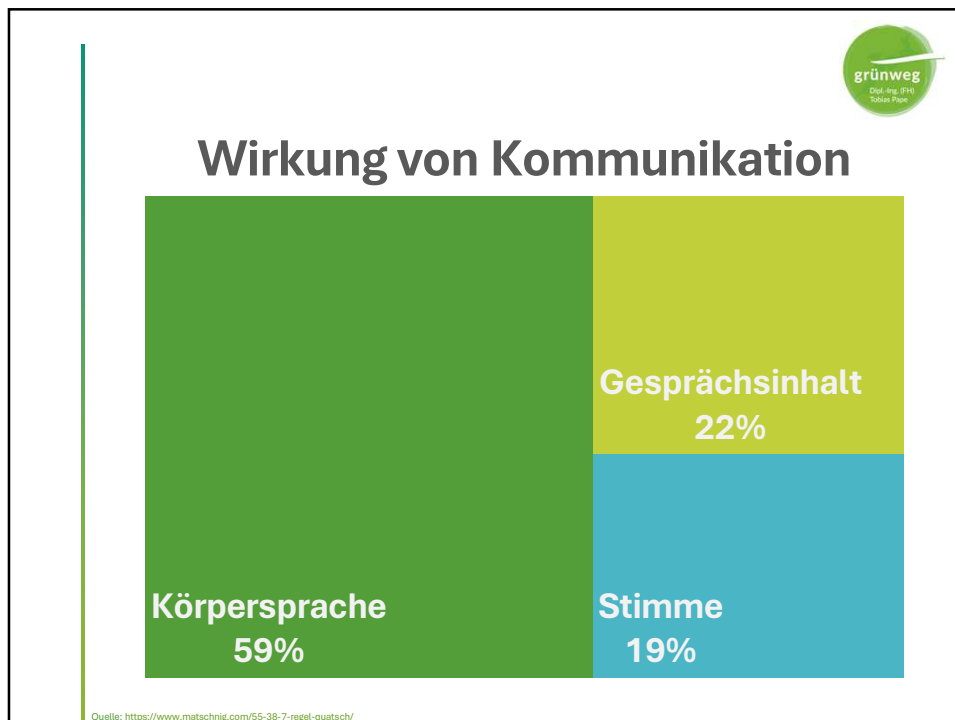


2




***Man kann nicht nicht kommunizieren***  
(Paul Watzlawick)

3



4



# Zielgruppe!?

## 5 wichtige Fragen dazu:

- 1. Spreche ich die Sprache meiner Zielgruppe?**

5




Die Blauflügelige Ödlandschrecke, übrigens auch *Oedipoda caerulea* genannt, ist ein typischer Vertreter xerothermer Lebensräume. Charakteristisch für diese Art sind ihre blau gefärbten Hinterflügel, die jedoch im Ruhezustand nicht sichtbar sind und nur während des Flugs zur Tarnung dienen. Die Schrecke ernährt sich überwiegend herbivor, zeigt aber auch eine gewisse Flexibilität in ihrer Nahrungswahl. Die Fortpflanzung erfolgt einmal jährlich ...

Naturschutz für Anfänger

Quelle: verändert nach Goert Gratama, „Die Sicht der Anderen“

6



## Zielgruppe!?

5 wichtige Fragen dazu:

1. **Spreche ich die Sprache meiner Zielgruppe?**
2. **Wer ist überhaupt meine/unsere Zielgruppe?**
3. **Kenne ich meine Zielgruppe?**
4. **Wo drückt der Zielgruppe aktuell der Schuh?**
5. **Welchen konkreten Beitrag leistet mein/unsere Beratungsangebot zur Problemlösung?**


7



## Biodiversitäts- / Naturschutzberatung kann frostige Kaltakquise sein



8



# Erwartungen und meine Rolle als Berater/in klären

3 wichtige Fragen dazu:

1. Welchen Auftrag habe ich konkret?
2. Was wird von mir konkret erwartet? Und von wem?
3. Was erwarte ich konkret von meiner Beratung? Welche Ergebnisse will ich konkret haben?

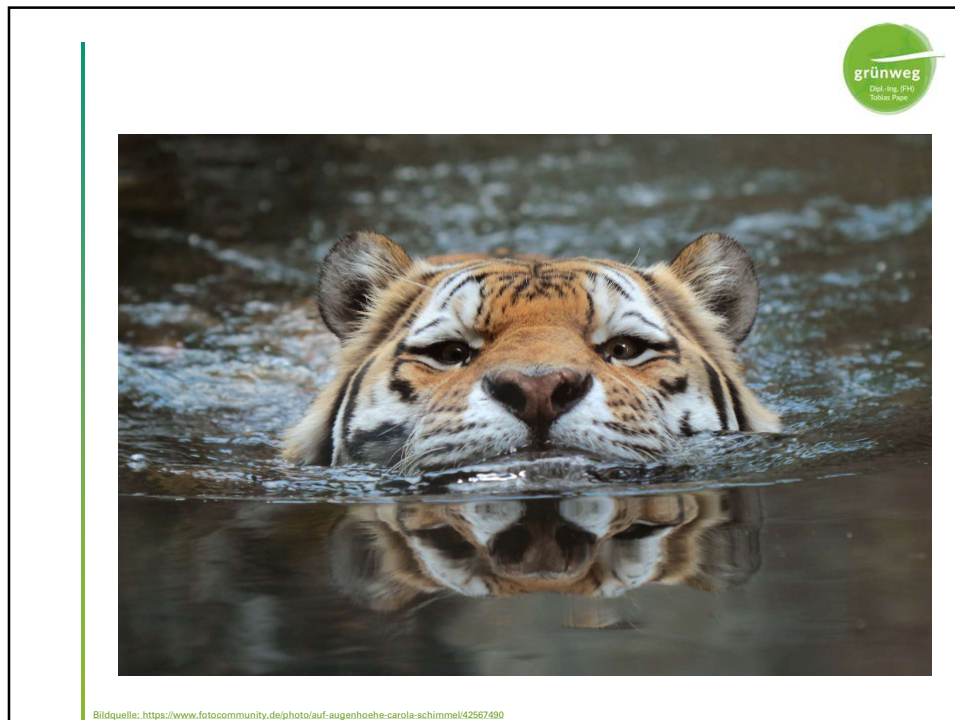
9



# Die Erwartungserwartung!

Bildquelle: vecteezy.com

10



11

## Zustandsmanagement – Kurzer Check-Up:

- **Meine Haltung / Einstellung gegenüber  
Landwirtschaft / Landwirten**

**Hal|tung, die**  
Innere Grundeinstellung,  
die jemandes Denken und Handeln prägt

Bildquelle: [mnm.verdi.de](http://mnm.verdi.de)

12



# „Die Landwirte sind immer so ...“



Bildquelle: augsburger-allgemeine.de

13



## Zustandsmanagement – Kurzer Check-Up:

- Meine Haltung / Einstellung gegenüber Landwirtschaft / Landwirten
- **Mein aktueller Gefühlszustand**

ICH HÄTTE SO VIELES WERDEN KÖNNEN IM LEBEN. UND WAS BIN ICH HEUTE?

**MÜDE!**

WITOLDKURKIEWICZ

Bildquelle: mmm.verdi.de

14

**grünweg**  
Diskling (FH)  
Tobias Prue

# Achtung Falle: Bestätigungsfehler

## Confirmation Bias



The tendency to seek, interpret, and remember information that confirms our beliefs

Quelle: passionned.com

15

**grünweg**  
Diskling (FH)  
Tobias Prue

# Selektive Wahrnehmung



Quelle: <https://karrierebibel.de>

16





***Wir sehen die Dinge  
nicht wie sie sind,  
wir sehen sie so, wie  
wir sind***

(Anais Nin)

17



**Rebhuhn oder Landwirt**  
Um wen geht es in der Beratung?



Bildquelle: leimeta24.de

18

**Menschen  
(Landwirte) dort  
abholen, wo sie  
sind!**





Bildquelle: planetizen.com

grünweg  
Disk. Ing. (FH)  
Tobias Preis

19

**Okay, und was bedeutet  
das jetzt konkret?**


- 1. Lebenswirklichkeiten wertfrei anerkennen und akzeptieren, das jeder seine eigenen Prioritäten setzt**
- 2. Jeder ist in seiner Geschwindigkeit unterwegs**




Bildquelle: bauerzeitung.de

grünweg  
Disk. Ing. (FH)  
Tobias Preis

20




**„Aber den Rebhühnern geht es so schlecht! Mein Thema ist doch wichtig!“**



Bildquelle: istockphoto

21



**Mögliche Fragen dazu:**

1. Was ist jetzt an Maßnahmen möglich oder Was ist mindestens möglich?
2. Was konkret braucht mein Gegenüber, um in die Umsetzung zu kommen?
3. Wie kann ich konkret unterstützen?

22

**„1-jährige  
Blühstreifen  
bringen doch nix“**



Bildquelle: en-online.de

grünweg  
Dipl.-Ing. (FH)  
Tobias Popp

23

**Auch wenn es  
manchmal schwer fällt:  
Kleine Schritte  
führen auch  
zum Ziel!**



**SUCCESS**  
it's not always what you see

Grafik: unityvector.blogspot.com

grünweg  
Dipl.-Ing. (FH)  
Tobias Popp

24

„...gestern beim Mähen, habe ich dieses blühende Büschel gesehen....mit Mähwerk drumrum gefahren...abgestiegen und nachgeschaut und da war wirklich einiges an Insekten unterwegs!! Ohne die Beratung hätte ich da gar nicht drüber nachgedacht und hätte alles umgemäht, wie sonst auch.“

„Ich muss sagen, seit ich bei dem Biodiversitäts-Vortrag war, geh ich mit einem anderen Blick durch die Landschaft und mache mir mehr Gedanken.“



Quelle: Sabine Braun, Landsiedlung/LET

25

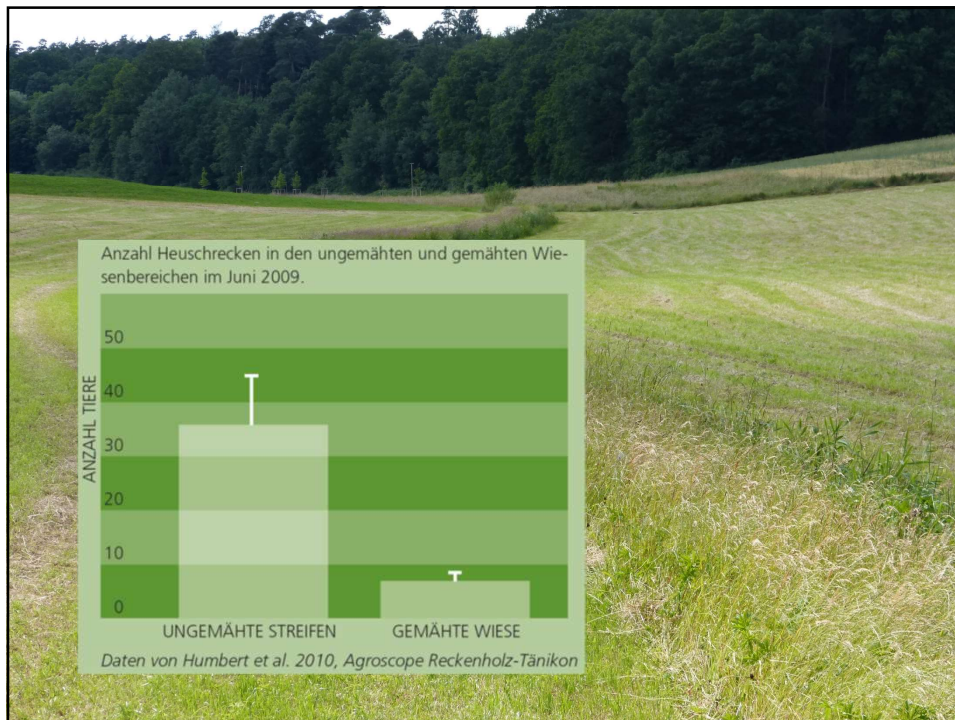
**Und wozu soll diese Maßnahme jetzt gut sein?**

**warum?**

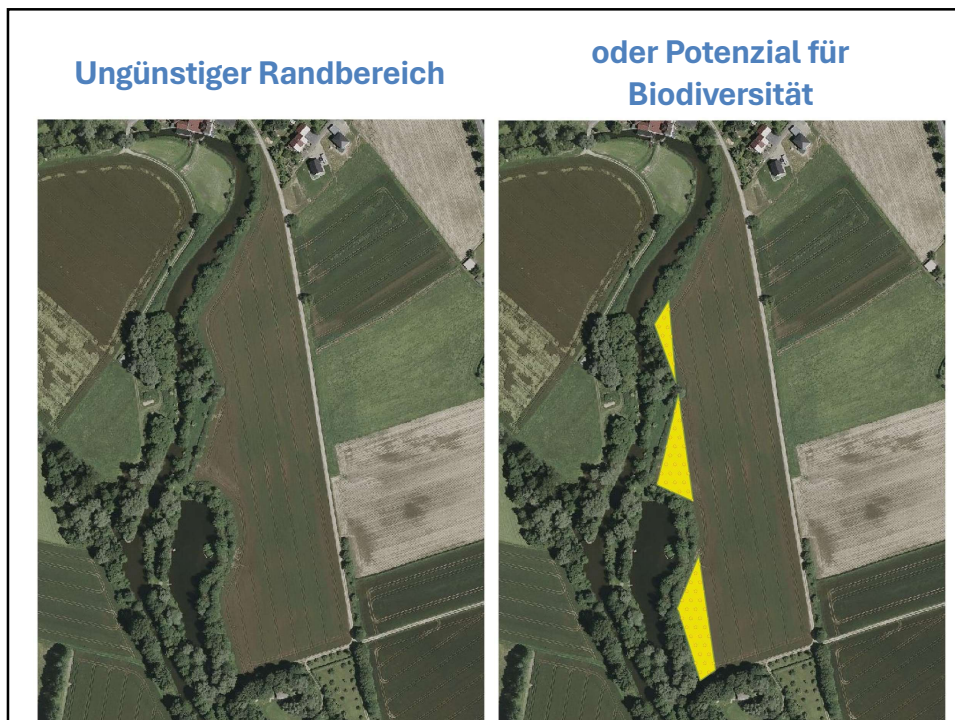
Bildquelle: lernen-macht-sinn.de

26



27



28




## Methodik-Toolbox für Biodiversitätsberater/innen


- Auftragsklärung
- Aktives Zuhören
- GROW-Modell
- Fragetechniken
- Umgang mit schwierigen / unangenehmen Beratungssituationen
- ...



29




## Umgang mit schwierigen / unangenehmen Beratungssituationen




Bildquelle: swissfamily.ch


30



**Wir bleiben jetzt alle  
mal schön sachlich!**



31



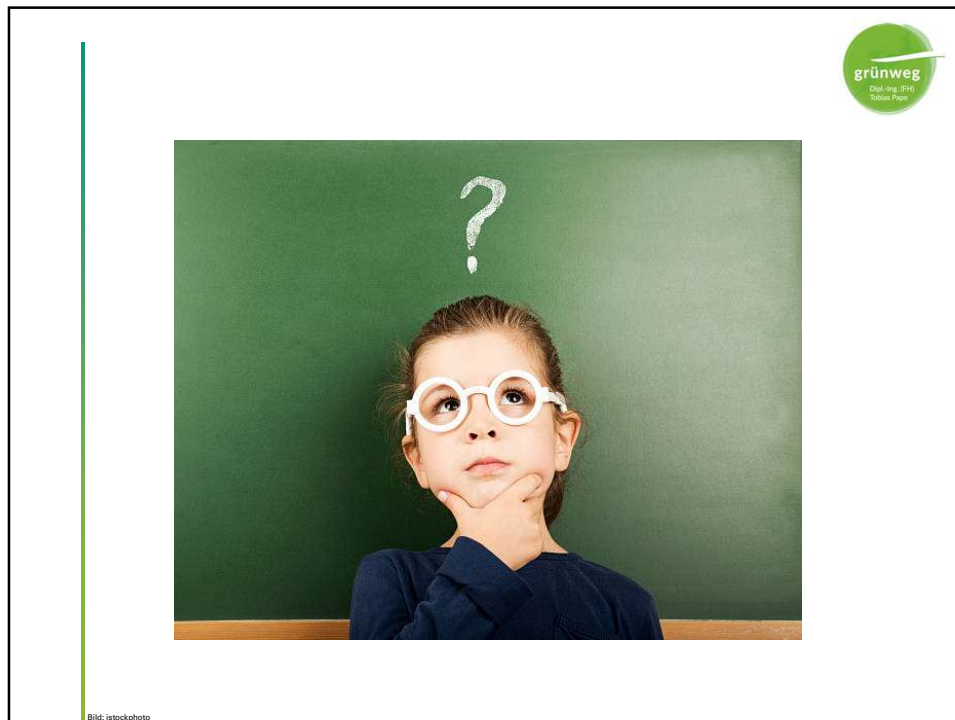
**Wirkungsvolle  
Beratungsgespräche:**

- 1. Bewusste Kommunikation ist mindestens die halbe Miete**
- 2. Fragen und Zuhören sind Schlüsselkompetenzen (ca. 70% Zuhören – ca. 30% Reden)**


**Ein gutes Beratungsgespräch ist  
kein Monolog!**

32





33



## G - Auftragsklärung

**Auftragsklärung** – der erste und entscheidende Schritt für erfolgreiche Beratung!

**Warum?**

- Schafft Klarheit über Ziele, Erwartungen und Rollen
- Vermeidet Missverständnisse und spart Zeit
- Legt den Grundstein für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit

**Auftragsklärung bedeutet:**

- Die Bedürfnisse und Wünsche des Auftraggebers verstehen
- Sicherstellen, dass Berater und Kunde dieselben Erwartungen haben
- Ein klares, realistisches Ziel für den Beratungsprozess formulieren

34



## Aktives Zuhören

**Aktives Zuhören** bedeutet, wirklich zuzuhören – mit dem Ziel, den Gesprächspartner komplett zu verstehen

### Warum ist das wichtig?

Schafft Vertrauen und fördert Offenheit

Hilft, die Bedürfnisse und Bedenken des Gegenübers besser zu verstehen

Minimiert Missverständnisse und baut ein kooperatives Verhältnis auf

35



## Wie funktioniert es?

### 5 Techniken für aktives Zuhören:

**1. Offene Fragen:** „Wie sehen Sie das?“ – so fördern wir echte Einblicke

**2. Paraphrasieren:** „Also, Sie sagen, dass...“ – sichergehen, dass wir richtig liegen

**3. Emotionen spiegeln:** „Ich merke, dass Sie sich Sorgen machen.“ – zeigt Mitgefühl

**4. Nonverbale Signale:** Blickkontakt, Nicken, eine offene Haltung – Zeichen für echtes Interesse

**5. Zusammenfassen:** „Lassen Sie mich das kurz zusammenfassen...“ – vermeidet Missverständnisse und zeigt, dass wir verstanden haben

36



## GROW-Modell

**Roter Faden** und **Struktur** für Coaching- und Beratungsgespräche

- G (GOAL)** = Klärung von Situation und Anliegen, Erwartungen, Beratungsziel, Beratungsauftrag, ...
- ↓
- R (REALITY)** = Verständnis für die aktuelle Situation, Verständnis für den Kontext
- ↓
- O (OPTIONS)** = Was wurde bereits unternommen? Welche Lösungsideen gibt es?
- ↓
- W (WILL)** = Vereinbarung von Maßnahmen, Was ist der erste/nächste Schritt?

37



## Fragetechniken



Quelle: gesser.biz

38



## 5 Tipps für schwierige Gespräche

### 1. Aktives Zuhören:

gezieltes Nachfragen, Emotionen ansprechen

### 2. Perspektivwechsel:

Versuchen sich in die Lage des anderen zu versetzen

Frage: Was will die andere Person erreichen? Worum geht es ihr wirklich?

### 3. Zuhören vor Lösungen:

Tunnelblick vermeiden – erst zuhören, dann gemeinsam Lösungen finden. Körpersprache beachten und offene Fragen stellen

### 4. Klare Grenzen setzen:

Freundlich, aber bestimmt klarmachen, wenn Umgangsformen verletzt werden. Wenn alles nichts hilft: Gespräch abbrechen.

### 5. Lösungsorientiert denken:

Fragen wie „Was würde Ihnen jetzt am meisten helfen?“ stellen und (weitere) Zusammenarbeit anbieten