

Kommunikation in der Rehkitzrettung

Vortrag für die KitzCon

Vorstellung und Einführung

➤ Einführung in das Thema

Wie wir sprechen, zuhören und verhandeln, entscheidet maßgeblich darüber, wie wir in der Kommunikation wahrgenommen werden und welche Wirkung wir erzielen.

Botschaft ist das, was ankommt!

Was ist der Schlüssel für eine reibungslose Kommunikation zwischen Landwirt, Jäger und Rehkitz-Retter-Team?

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

- Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
 - Körpersprache beachten und nutzen
 - Klarheit und Struktur in der eigenen Sprache

- Aspekte der Körpersprache
 - Haltung: Eine offene, aufrechte Haltung signalisiert Selbstbewusstsein und Offenheit.
 - Gestik: Unterstützt die Sprache und macht die Botschaft lebendig, sollte aber nicht übertrieben wirken.
 - Blickkontakt: Schafft Vertrauen und zeigt Interesse. Zu wenig wirkt distanziert, zu viel kann einschüchternd sein.
 - Mimik: Lächeln oder ein ernsthafter Gesichtsausdruck können eine Botschaft verstärken.

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

➤ Strukturierte Botschaften

- Beginnen Sie mit dem Kernpunkt („Ich möchte das Leid der Rehkitze verringern“)
- Erklären Sie dann Details („Dazu gehört...“)
- Enden Sie mit einer Schlussfolgerung („Darum schlage ich vor...“)
- Vermeidung von Fachjargon: Sprache sollte dem Gegenüber angepasst sein
- „Ich“-Botschaften: Sprechen Sie von sich selbst, statt dem Gegenüber etwas zu unterstellen
- Kurze und präzise Sätze: Lange Schachtelsätze verwirren – weniger ist mehr

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

➤ Strukturierte Botschaften

- Beginnen Sie mit dem Kernpunkt („Ich möchte organisieren/erreichen...“)
- Erklären Sie dann Details („Dazu gehört...“)
- Enden Sie mit einer Schlussfolgerung („Darum schlage ich vor...“)

➤ Vermeidung von Fachjargon

- Sprache sollte dem Gegenüber angepasst sein

➤ „Ich“-Botschaften

- Sprechen Sie von sich selbst, statt dem Gegenüber etwas zu unterstellen

➤ Kurze und präzise Sätze

- Lange Schachtelsätze verwirren – weniger ist mehr

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

- Emotionen wahrnehmen und ansprechen
 - Beispiel: „Ich sehe, dass das Thema Sie auch beschäftigt.“
- Gegenüber ernst nehmen
 - Zuhören und Fragen stellen zeigt, dass Sie die Perspektive des anderen verstehen wollen.
- Gemeinsame Basis finden – same/same
 - Stellen Sie Verbindungen her
 - „Ich kann nachvollziehen, warum das für Sie wichtig ist.“

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

➤ Verhandlungstechniken

- Zielklarheit: Eigene Ziele kennen und priorisieren
- Win-Win-Denken: Kompromisse finden, bei denen beide Seiten profitieren
- Fragen statt Forderungen: Interesse des Gegenübers ergründen
- Umgang mit Einwänden (z. B. „Ja, und...“-Technik)

Aktives Zuhören

➤ Was ist aktives Zuhören?

- Eine bewusste, aufmerksame Haltung gegenüber dem Gesprächspartner
- Ziel: Die Botschaft des Gegenübers inhaltlich und emotional vollständig zu verstehen

➤ Techniken des Aktiven Zuhörens

➤ Paraphrasieren

- Inhalt des Gesagten in eigenen Worten zusammenfassen
- Signalisiert, dass man verstanden hat, und bietet die Möglichkeit, Missverständnisse zu klären

Aktives Zuhören

➤ Nachfragen

- Verständnisfragen stellen, um tiefer ins Thema einzutauchen
- Offene Fragen fördern die Gesprächsbereitschaft

➤ Emotionen spiegeln

- Wahrgenommene Gefühle benennen, um Empathie zu zeigen

➤ Nonverbale Signale einsetzen

- Blickkontakt, Nicken, eine offene Körperhaltung
- Vermeidung von Ablenkungen (z. B. Handy weglassen)

Zwischenfazit

- Warum Kommunikation entscheidend ist
- Rehkitzrettung ist Teamarbeit unter Zeitdruck.
- Ohne klare Kommunikation entstehen Missverständnisse, Verzögerungen und unnötige Risiken.
- Der Erfolg hängt nicht nur von Technik ab, sondern vor allem von Abstimmung, Vertrauen und Verlässlichkeit.
- Jede Information muss zur richtigen Zeit bei den richtigen Personen ankommen.

Die Beteiligten

Die drei Akteure

- Landwirt: kennt Fläche, Mähzeitpunkt und praktische Bedingungen vor Ort.
- Jäger: bringt Revierkenntnis, Wildwissen und die jagdliche Verantwortung ein.
- Rehkitz-Retter-Team: organisiert Suche, Einsatzplanung, Technik und Bergung.
- Erst wenn diese drei Perspektiven zusammenkommen, kann der Einsatz reibungslos laufen.

Unsere Rhetorik

Die Kernfrage

- Was ist der Schlüssel für eine reibungslose Kommunikation?
- Die Antwort ist: ein gemeinsames Ziel, klare Zuständigkeiten und verbindliche Absprachen.
- Alle Beteiligten müssen wissen, wer wann was meldet, entscheidet und bestätigt.
- Kommunikation funktioniert dann gut, wenn sie einfach, eindeutig und zuverlässig ist.

Typische Störungen

- Der Mähtermin wird zu spät gemeldet.
- Flächenangaben sind ungenau oder unvollständig.
- Es gibt mehrere Kontaktwege ohne klare Zuständigkeit.
- Jeder geht von etwas anderem aus, statt nachzufragen.
- Wichtige Informationen bleiben im Team oder zwischen den Beteiligten stecken.

Der Schlüssel in der Praxis

- Ein zentraler Ansprechpartner pro Rolle.
- Eine gemeinsame Einsatzplanung für Fläche, Zeit und Ablauf.
- Verbindliche Rückmeldung vor, während und nach dem Einsatz.
- Klare Absprachen, damit alle wissen, wann sie dran sind.
- Vertrauen entsteht durch Verlässlichkeit, nicht durch viele Worte.

Fazit

- Der Schlüssel ist nicht ein einzelnes Wort, sondern ein klares System.
- Reibungslose Kommunikation entsteht durch frühe Abstimmung, klare Rollen und gegenseitiges Vertrauen.
- Wenn Landwirt, Jäger und Rehkitz-Retter-Team dieselbe Sprache im Ablauf sprechen, wird die Rettung effizient und sicher.
- Kommunikation ist damit der eigentliche Erfolgsfaktor der Rehkitzrettung.