



Naturpark
Altmühltal

NATURPARKFÜHRER-AUSBILDUNG

Kommunikation und Führungsdidaktik

22.03.2026 in Eichstätt



Referentin

Steffi Klatt

MA Umweltbildungsmanagement, Dipl.-Ing. Forstwirtschaft (FH)

Leiterin der Umweltstation Haus im Moos

Freie Kommunikationstrainerin

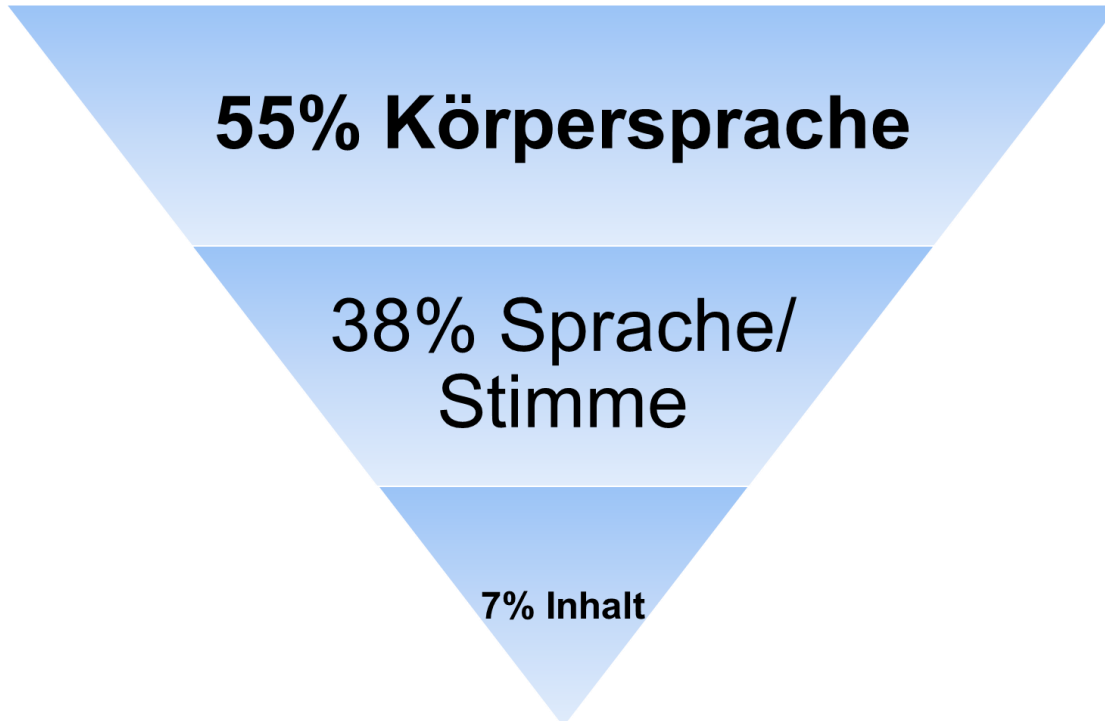
Lehrbeauftragte an der Hochschule Weihenstephan Triesdorf

Steffi_Klatt@yahoo.de

Grundlagen der Kommunikation

Wirkungsgrade in der Kommunikation

Diese drei Faktoren bestimmen die Wirkung Ihrer Kommunikation auf Menschen:



(aus „silent messages“, 1981 veröffentlichte Studie des Psychologen Albert Mehrabian, USA)

Gestik

Die passende Gestik kann das Gesagte unterstreichen und verstärken. Unpassende Gestik kann dem Publikum unangenehm werden (z. B. übertriebene, aggressive oder belehrende Gestik) oder meine Glaubwürdigkeit/Kompetenz untergraben (unsichere Verlegenheitsgestik).

Mimik



„Grüß Gott, meine Damen und Herren,
ich freue mich,
Sie begrüßen zu dürfen.“
Wirklich???



Weichen Sprache und Mimik voneinander ab, wird das Publikum überwiegend den nonverbalen Botschaften glauben. Eine Lüge glaubhaft machen gelingt deutlich leichter, wenn mein Gegenüber meine Mimik nicht sehen kann (z.B. am Telefon). Die (unbewusste) Mimik ist ein Spiegel der Seele. Mimik spielt die wichtigste Rolle bei der Vermittlung von Gefühlen.

Blickkontakt

Blickkontakt ist eines der wichtigsten Instrumente der persönlichen Kommunikation. Nur mit Blickkontakt kann ich meine „Botschaft“ zum Gegenüber transportieren. Deshalb: Sprechen Sie nur mit Blickkontakt!

Körpersprache

Körpersprache ist die Summe von Mimik und Gestik, Körperhaltung und Körperbewegung.

Grundhaltung



Nehmen Sie eine offene Körperhaltung ein:

Gewicht auf beide Beine gleichmäßig verteilt.

Knie nicht durchdrücken.

Stand ungefähr schulterbreit.

Arme angewinkelt, offen nach oben.

Handflächen nach oben offen.

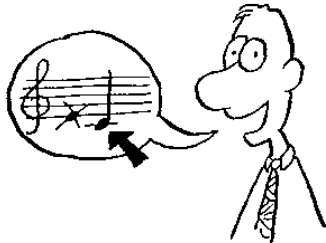
Aus dieser Grundhaltung heraus entwickelt sich **Ihre** Körpersprache.

Sprache und Sprechen

Beim Sprechen wirken Stimme, Sprache (verbal) und Körpersprache (nonverbal) zusammen. Das bewirkt, wie Sie bei Ihren Zuhörern „ankommen“.

Stimme

Die Stimme ist das Instrument. Sie macht Stimmung.



Sprache

Verständlichkeit ist das A und O. Wer so spricht, dass er verstanden wird, spricht gut. Die „Merkmale der Verständlichkeit“ zeigen, wie es geht.

Die Merkmale der Verständlichkeit

Einfachheit

- einfache Wortwahl
- keine überflüssigen Fachbegriffe
- aktive Verben
- kurze, verständliche Sätze
- vor allem Hauptsätze bilden
- erst Hauptsatz - dann Nebensatz
- persönliche Wörter

Struktur/Gliederung

- klare Gliederung
- Übersichtlichkeit
- logische Gedankenfolge
- Hervorhebungen
- Zusammenfassungen
- erkennbare Unterscheidung von Wesentlichem und weniger Wesentlichem

Prägnanz

- auf das Wesentliche beschränken
- Weitschweifigkeit vermeiden

Anregung

- Inhalte anregend, abwechslungsreich, interessant und persönlich gestalten und vortragen
- aktive Verben und Hauptwörter verwenden
- praktisch argumentieren, zu viel Theorie vermeiden
- Beispiele und Analogien einsetzen
- Illustrationen zur Veranschaulichung

Anschaulichkeit

„Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“ Kurt Tucholsky

Unser Informations-Kanal Auge ist am weitesten geöffnet. Wir machen uns ein „Bild“, haben dieselbe „Ansicht“, halten etwas für „offensichtlich“, „sehen“ etwas ein. Bilder „leuchten ein“. Zeigen Sie Bilder und sprechen Sie bildhaft. Z.B.: In das Feuchtbiotop Schobelhofen passen zwei Fußballfelder.

Die Überraschung

Der normale Anfang einer Führung ist vorhersehbar:

Zum Beispiel: „Einen schönen guten Morgen. Ich heiße Erika Mustermann. Ich freue mich, dass Sie da sind. Wir werden heute...“

Oder: „Grüß Gott. Ich darf Sie sehr herzlich begrüßen. Mein Name ist Erika Mustermann. Wir werden heute...“

Überraschen Sie Ihre Gäste! Machen Sie es **A nders A ls A lle A nderen**.

Zum Beispiel: Sie beginnen mit einem Spruch: „Der Bayer hat ein irdisches Verhältnis zur Religion und ein mystisches zum Bier. Herzlich willkommen zur Stadtführung Braukunst, Bier und Trinkgenuss. Ich bin Erika Mustermann. Der Spruch von Johann-Baptist Metz...“

Oder: Sie ziehen einen zur Führung passenden Gegenstand aus der Tasche: „Dies ist ein vierblättriges Kleeblatt. Wir wandeln heute auf den Spuren des Glücks durch die Altstadt. Unser erstes Ziel ist der sagenumwobene Glücksbrunnen. Ich bin Erika Mustermann ...“

Rhetorische Merksprüche

Eine Idee kann noch so gut sein – sie stirbt, wenn sie schlecht präsentiert wird.

Machen Sie es **A nders A ls A lle A nderen**.

Das Hirn liebt Bilder. Machen Sie abstrakte Zeit- und Mengenangaben bildhaft.

Tätigkeitswörter sind emotionaler als Hauptwörter.

Formulieren Sie kurze, einfache Sätze.

Die Gegenwarts-Form holt die Vergangenheit in die Gegenwart.

Ihre Hände dürfen wandern, Ihre Beine bleiben stehen.

Gegen Nervosität hilft: üben, üben, üben!

Sprechen Sie „nur“ mit Blickkontakt.

Sagen Sie sich vor Ihrem Auftritt: „Ich freue mich auf diese Gruppe.“

Drehbuch einer Führung

Begrüßung

Einen positiven ersten Eindruck schaffen
 Abholung
 Begrüßung
 Vorstellung

Einführung

Thema
 Rahmen
 Spannungsbogen aufbauen (z.B. Rätsel, Frage, Andeutung...)

Hauptteil – eigentliche Führung

Spannungsbogen
 roter Faden
 Überleitungen
 Flexibilität und Puffer
 Umgang mit „Störungen“
 Abwechslung (sinnliche Eindrücke, Gruppe aktiv einbeziehen, stille Momente)
 ein Highlight am Schluss setzen

Abschluss

Evtl. Mitgebsel (z.B. positiver Schlussgedanke, Wunsch, Einladung, Ausblick)
 Evtl. Auflösung (Rätsel/Frage/Andeutung vom Anfang)
 Dank
 Verabschiedung

Folgende Punkte sind wichtig:

Anders Als Alle Anderen

Blickkontakt

Verbindung zur Gruppe aufbauen

Humor

Emotion

Sprache:

- Lautstärke
- kurze Sätze
- Anschaulichkeit
- Verständlichkeit

Draußen-Übung mit Video-Kamera:

Je 1-2 Minuten Auszug einer Führung (aus Einführung, Hauptteil oder Schluss)

Safe Space: Videos nur zur eigenen Verwendung!

Alles, was hier im Vertrauen geteilt wird, bleibt hier in diesem Kurs!

Ergänzung: Themen aus dem Workshop

Dialekt?

Gerne, solange verständlich → wirkt authentisch und sympathisch

Tipps:

- Im Zweifel besondere Dialektworte übersetzen/ nachfragen, ob verstanden
- Vorab Hinweis geben: ich spreche Dialekt. Bitte fragen Sie gerne nach, wenn Sie etwas nicht verstehen.

Wie umgehen mit schlechter Tagesform?

- Bei sehr schlechter Verfassung (z.B. starke Migräne): absagen.
- Wenn „nur“ unfit (schlecht geschlafen) oder sehr aufgeregt/nervös: sich vorstellen, jetzt mit Freunden spazieren zu gehen

Wie kann ich mehr Sicherheit gewinnen und ausstrahlen?

- Sicherheit ausstrahlen über passende Körpersprache, freundlicher Blickkontakt, ruhiges Sprechtempo, Pausen → man sieht mir meine Unsicherheit nicht an!
- Sicherheit gewinnen durch Übung, Übung, Übung (auch kleine Herausforderungen zählen, z.B. laut Frage stellen in einem Vortrag!)
- Sicherheit gewinnen durch gute Vorbereitung (inhaltlich, Testlauf)
- Sicherheit gewinnen durch Siegerpose vorab (wenn mich niemand sieht)
- Sicherheit gewinnen durch Autosuggestion (Selbsthypnose, Unterbewusstsein umprogrammieren):
 - Passenden Satz positiv formulieren (keine Verneinung)
 - in die Zukunft gerichtet (jeden Tag mehr, bessert, leichter...)
 - Satz in einem tiefenentspannten Zustand denken (z.B. nach dem Aufwachen, vor dem Einschlafen, im Rahmen einer Entspannungsübung)
 - Bsp: Ich freue mich jeden Tag mehr auf meine nächste Führung.
 - Verstärkung: Klopfmassage (Vroni fragen ☺)
 - Verstärkung: passenden Kurz-Videoclip dazu vorstellen (z.B. wie ich mich völlig gelöst und glücklich lächelnd mit meinen Teilnehmenden unterhalte, die mich anstrahlen)
 - Wirkung tritt i.d.R. nach ca. einer Woche regelmäßigen Trainings ein

Was tun bei akutem Lampenfieber vor der Führung?

Atemübung, z.B. Blüte, die sich in Zeitlupe öffnet und schließt → beruhigt Puls und Herzschlag und das ganze Nervensystem

Was tun bei Aussetzern?

PAUSE

Frage an die Gruppe: gibt es noch Fragen?

PAUSE

Umgang mit Konflikten in der Gruppe

Beispiel: politische Anschauungen prallen aufeinander.

Tipp: diplomatisch neutral bleiben. „Zu diesem umstrittenen Thema kann man unterschiedlicher Ansicht sein. Jetzt wollen wir aber wieder zu unserem heutigen Thema zurückkehren...“

Umgang mit Besserwissern

- Wenn sie wirklich etwas besser wissen als ich: freudig und dankbar aufgreifen, loben
- Wenn sie als Co-Referent die Führung an sich zu reißen drohen: halb scherzend anbieten, dass sie die Führung gerne übernehmen können. Das Honorar behalte aber ich.
- Wenn zu stark vom Thema abgewichen wird: Die Bäume sind ein wirklich superspannendes Thema, das eine ganz eigene Führung wert wäre. Heute wollen wir uns aber mit den Blumen beschäftigen.

Wie hole ich die Gruppe zurück?

Stimmschonend mit einem schönen/ besonderen Tonsignal (das laut genug ist), z.B. Triangel, Glocke, Eichenkapperl-Pfeife, Flöte, Klangschale, Windspiel...
(nicht: Trillerpfeife!)

Wie erzeuge ich Auflockerung, Spannung?

Z.B. mit einer Schätzfrage/ Rätsel ans Publikum, Witz, persönlicher Anekdote, 2-3 verschiedene Varianten erzählen & Gruppe soll herausfinden, welche wahr und welche falsch sind...

Feedback

Ein konstruktives Feedback ist immer ein Geschenk, ob ich es gebe oder erhalte. Ob ich dieses Geschenk behalte und verwende, entscheide ich aber selbst.
Im Alltag bekommen wir alle viel zu selten ehrliches, wohlmeinendes Feedback. Dabei sind wir so darauf angewiesen, um unsere Fremdwahrnehmung zurückgespiegelt zu bekommen. Gebt Euch gerne wann immer möglich und erwünscht weiter gegenseitig kollegiales Feedback.

Schatzkiste und Schlüssel

Eine gute Führung ist wie das Öffnen einer Schatzkiste. Der Guide hat den Schlüssel, aber die Gäste entdecken die Juwelen.
In diesem Sinne ist nicht das Wissen des Guides der Schatz, sondern die Erlebnisse, Erkenntnisse und Aha-Momente, die er oder sie ermöglicht.