

Gesprächsleitfaden: Warum – Wie

Strategische Ziele und operative Ziele werden sehr oft verwechselt. Das operative Ziel lässt sich leichter ausdrücken, während das strategische Ziel schwieriger zu erklären ist. Fragen nach dem „Warum“ bzw. dem „Wie“ helfen dabei zwischen einem Zweck (strategisches Ziel) und den zu seiner Erreichung operativen Zielen (Massnahme) zu unterscheiden.

Warum

Die Warum-Fragen ermöglichen es uns die **Bedeutung** einer beabsichtigten Massnahme zu ergründen. Diese Fragen helfen bei der Formulierung strategischer Ziele.

Ein strategisches Ziel bleibt ein nahes, nicht quantifizierbares Ziel, das man erreichen möchte ohne wirklich zu wissen, ob es zu erreichen ist. Im Durchschnitt legt ein Landwirt 3 bis 6 Ziele fest.

Das strategische Ziel kann mit einer Abfolge von Warum-Fragen ermittelt werden. Das strategische Ziel wird sichtbar, wenn die Antwort lautet „...weil es mir wichtig ist/weil ich es so will...“

Wie

Wie-Fragen helfen dabei **einen Weg** zur Erreichung einer Massnahme (operatives Ziel) zu finden. Die Wie-Fragen tragen dazu bei ein Ziel zu operationalisieren, zu quantifizieren und zu planen.

Methode

Eine Person (Berater) befragt eine andere Person (Landwirt), die eine Massnahme durchführen oder ein Ziel erreichen möchte.

Auf einem Blatt oder einer Tabelle (siehe Protokollblatt 1) wird am unteren Rand die Massnahme oder das Ziel notiert.

Der Berater fragt: „Warum wollen Sie dieses Ziel erreichen?“ oder „Warum wollen Sie dieses Ziel erreichen?“ (alternative Fragen: „Was wird Ihnen diese Massnahme bringen?“, „Ist dies der einzige Grund?“)

Der Landwirt antwortet und der Berater schreibt die Antwort auf. Dann fragt er/sie erneut.

In der Regel muss man 3-6 Mal nachfragen bis man eine Antwort „weil ich es so will“ oder „weil es für mich wichtig ist“ erhält.

Wenn es keine Antwort mehr auf die Warum-Fragen mehr gibt, gibt es in der Regel noch mehrere Antworten auf die Wie-Fragen (siehe Protokollblatt 2). Die Wie-Fragen helfen bei der Überprüfung oder Klärung des Ziels oder einer Massnahme (Menge, Zeitraum, Zeitrahmen), die am Ende der Seite vermerkt wird.

Es lohnt sich diese Übung in regelmässigen zu wiederholen, da sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern.

Hinweis: Die Methode kann auch allein mit einem Blatt Papier angewandt werden, indem man sich die Fragen selbst stellt.

Beispiel

Extraits Levallois, R. (2014). *Guide de gestion de l'entreprise agricole, une approche économique, financière et humaine*. P.18-19. Paris : Editions France Agricole.

Nehmen wir ein Beispiel: Ein Landwirt gibt an, dass er sich zum Ziel gesetzt hat von 40 auf 60 Kühe aufzustocken. Woher wissen wir, ob dies in seinem Fall auch wirklich ein Ziel ist? Prüfen Sie einfach, ob es Antworten auf die Frage nach dem Warum gibt.

Landwirt: Mein Ziel ist es von 40 auf 60 Kühe aufzustocken.

Berater: **Warum** wollen Sie auf 60 Kühe aufstocken?

Landwirt: Weil ich einen festen Mitarbeiter einstellen möchte und dafür reichen 40 Kühe nicht aus.

Berater: Da haben Sie recht aber **warum** wollen Sie einen festen Mitarbeiter einstellen?

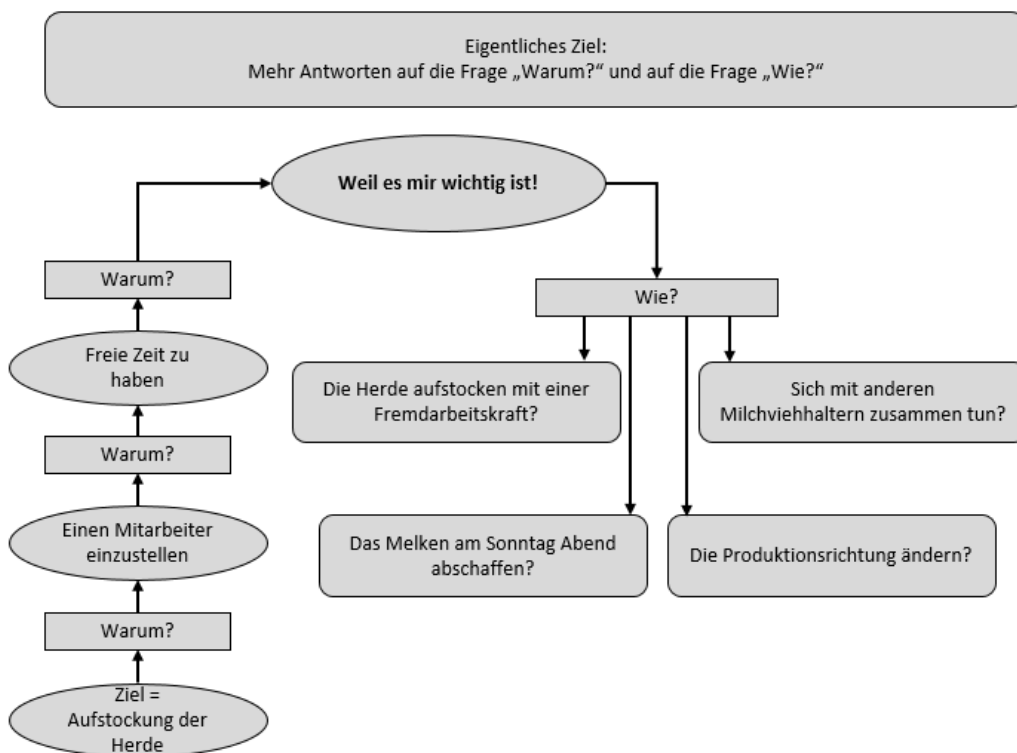
Landwirt: Ich möchte einen festen Mitarbeiter anstellen damit ich hin und wieder eine Auszeit nehmen kann.

Berater: Aber **warum** möchten Sie eine Auszeit vom Betrieb nehmen?

Landwirt: Weil ich 15 Jahre lang jeden Tag gemolken habe und etwas Abwechslung brauche. Ich muss auch mal weg kommen von meinem Hof.

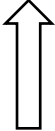
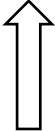
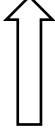
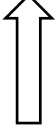
Berater: Wenn ich das richtig verstanden habe dann ist Ihr eigentliches Ziel etwas mehr Freizeit zu haben.

Landwirt: In der Tat, so ist es.





Protokollblatt 1, Antworten auf Warum-Fragen

	Zweck (strategisches Ziel):
	Warum?
	Warum?
	Warum?
	Warum?
 HIER STARTEN	Massnahme oder Ziel:



Protokollblatt 2, Antworten auf Wie-Fragen

HIER STARTEN	Zweck (strategisches Ziel):
	Wie?
	Wie?
	Wie?
	Wie?
Massnahme oder Ziel : (Menge und Zeitpunkt angeben)	