

„Mehr halten, als versprechen“

Tipps zur Gesprächsführung

Auf einem Pro-Bono Workshop der Bosch-Stiftung für die Mütterzentren erklärte der Trainer Daniel Butcher, welche Strategien am besten geeignet sind, um bei Ministerien, Stiftungen und anderen Förderern Unterstützung einzuwerben.



Daniel Butcher

Vor einem Gespräch sollten wir uns deutlich machen:

- Was unterscheidet unser Angebot von anderen?
- Was bewirkt unser Angebot beim Einzelnen?
- Wie lassen sich die gesellschaftlichen Auswirkungen beschreiben?
- Welchen Nutzen hat der Förderer, wenn er uns unterstützt? Warum soll er in uns investieren?

Gesprächsaufbau

1. Beziehungsaufbau (freundliche Vorstellung und Begrüßung, Anlass, z.B. neues Projekt)
 2. Den Bedarf im Gespräch analysieren (was braucht der andere?)
 3. Den Nutzen für den Unterstützer darstellen
 4. Nachfragen (passt das Angebot, gibt es etwas zu ergänzen?)
 5. Abschluss, Angebot machen und verabreden, was bis wann von wem zu tun ist.
- Anschließend unbedingt in Kontakt bleiben und immer mehr halten als versprochen wurde.
 - Schlagwörter wie „Niedrigschwelligkeit“ sollten mit Beispielen veranschaulicht werden.
 - Die Alleinstellungsmerkmale der Mütterzentren sind das offene Haus und die Gastgeberin. Die Gastgeberin bewirkt, dass sich jeder im offenen Haus wohl fühlt und nicht allein gelassen.
- „Das Mütterzentrum ist mein zweites Zuhause“, sagen Besucher.
- „Hier wurde mir mehr zugetraut, als ich mir selber zutraue“, sagen freiwillig Mitarbeitende.
- „Ich fühle mich hier nicht nur toleriert, sondern gemocht“, sagt eine Muslimin.