

Gute Gespräche führen – wie geht das?

Eugen Flöthmann

Beschleicht Sie in Gesprächen auch mitunter das Gefühl: wir kommen bei dem Thema gar nicht richtig auf den Punkt? Stattdessen reden wir um den heißen Brei, verlieren uns in Ansichten und Meinungen über die Situation, tauschen vehement und durchaus erhitzt unsere Argumente aus, verrennen uns, erschöpfen uns an Widerständen, ohne dabei wirklich ein Ergebnis zu erzielen. Am Ende solcher Gespräche sind wir dann erschöpft und mitunter froh, dass die Sache endlich vorbei ist.

Um einen möglichen Weg aus der Miesere aufzuzeigen, habe ich das *Gute-Gespräche-Konzept* entwickelt. *Gute Gespräche* haben das Ziel, ein gutes Resultat in einer Situation zu erreichen. Die wesentliche Voraussetzung dafür ist die Bereitschaft, die konkrete Situation tatsächlich zu betrachten und dabei die eigenen Vorstellungen, Meinungen und Ansichten über die Situation hinten an zu stellen. Aber wie kommen wir dazu? Wie kriegen wir es hin, dass jeder Beteiligte die Situation unvoreingenommen mit all seinen Sinnen erfasst und im Austausch bestrebt ist, ein möglichst umfassendes und realistisches Bild zu entwickeln?

Häufig sind wir in Situationen regelrecht gefangen. Dann funktioniert unser Handeln ganz routiniert, ohne dass wir bewusst darüber nachdenken. Es ist wie ein vorgegebenes Programm, das auf Knopfdruck aktiviert wird und dann abspult. Mit dem Programm wissen wir, was in der aktuellen Situation zu tun ist. Es ist geprägt durch unsere Gewohnheiten, durch unsere Erfahrungen, die sich in der Vergangenheit durchaus bewährt haben und nach denen unser Handeln in der aktuellen Situation ganz automatisch abläuft. Einerseits gibt uns diese Gewohnheit Zuversicht und Halt, andererseits werden wir zu Marionetten, die wie ferngesteuert handeln, ohne sich selbst die Frage zu stellen: was ist in der Situation wirklich angebracht? Doch spätestens wenn sich die Situation ändert, wenn unsere ‚inneren Programmen‘ für die Situation nicht mehr richtig passen, sind wir aufgefordert, die Lage neu zu betrachten. Nur sind wir dann das eigene Erfassen der Situation, das neue Orientieren oft gar nicht gewohnt. Stattdessen verteidigen wir vehement unsere alten Gewohnheiten, mit dem Wunsch, die Situation möge doch möglichst schnell wieder so sein, wie sie früher einmal war. Wir sehnen uns zurück nach den guten alten Zeiten und sind nicht bereit, uns auf etwas Neues einzulassen.

So sind wir Menschen gefangen in unseren eigenen Denkmustern, die wir in der Vergangenheit entwickelt haben. *Gute Gespräche* haben das Ziel, diese alten Denkmuster zu überwinden, so dass sie nicht mehr aus reiner Routine auf die Situation angewandt werden, sondern stattdessen spezifisch angepasst für die konkrete Situation. Dafür ist es erforderlich, die eigene Betrachtung aus dem selbst geschaffenen Käfig, aus den ‚inneren Programmen‘ herauszuheben; einen Schritt vor die eigene Tür zu machen, neben sich zu treten und aus dieser distanzierten Perspektive die Situation unvoreingenommen, wie neu zu betrachten. Jedoch sind wir alleine dazu häufig gar nicht in der Lage. Um den Käfig zu öffnen, braucht es einen Gesprächspartner, jemanden, der gezielt und durchaus provozierend Fragen stellt und uns nötigt, die Situation von einer anderen Warte aus zu sehen. Dabei ist behutsam vorzugehen. Denn wir mögen unseren Käfig, wir haben es uns in ihm bequem gemacht, und wenn uns jetzt jemand auffordert, einen Blick vor die Käfigtür zu wagen, so ist die erste Reaktion häufig nur Unverständnis und durchaus

auch Widerstand. So braucht es eine behutsame Führung des Gesprächs, um die Bereitschaft, das Interesse und die Neugierde zu wecken, doch mal vor die Tür zu treten.

Wo drückt der Schuh? Mit dieser Frage können wir alte Denkmuster überwinden. Sie fördert unmittelbar unser Interesse an der Situation zu Tage. Denn jetzt wollen wir etwas ändern und sind damit direkt aufgefordert, die Situation selbst zu erfassen, sie zu betrachten, zu hinterfragen, zu ergründen und uns ein eigenes Bild zu machen. Dabei orientieren wir uns ganz konkret an der Situation und geben uns nicht zufrieden mit pauschalen Aussagen oder althergebrachten Ansichten und Einstellungen. Mit der Frage nehmen wir eine höhere Perspektive ein, die eine Distanz schafft, von der aus wir die Gegebenheiten immer umfassender betrachten und wahrnehmen. Und zugleich bringen wir den Bedarf in der Situation immer klarer auf den Punkt, das, was wir wirklich ändern möchten, wo jedem der Beteiligten der Schuh drückt.

Das Vorgehen erinnert an einen Arztbesuch: Der Patient schildert sein Leiden. Der Arzt untersucht den Patienten, ergründet die Ursache des Leidens und stellt seine Diagnose. Basierend auf der Diagnose weiß der Arzt aus seiner Erfahrung, wie die Heilung eingeleitet wird: er verschreibt Medikamente, Therapien und überweist zu anderen Fachärzten oder ins Krankenhaus. Nach dem erfolgten Heilungsprozess ist der Patient wieder gesund.

Voraussetzung für den Behandlungsplan und den Heilungserfolg ist die *gute Diagnose* des Arztes. Ähnlich ist es bei der Gesprächsführung, deren Verlauf und Erfolg wesentlich davon abhängen, ob der zentrale Bedarf gut auf den Punkt gebracht wird. Wie bei der Diagnose des Arztes auch, ist beim Ergründen des zentralen Bedarfs einer Gesprächssituation von den *Symptomen* der Ausgangssituation auszugehen. Die Symptome sind genau zu ermitteln und dann der Frage zu unterziehen: Was steckt hinter den Symptomen – welcher zentrale Bedarf verbirgt sich in den Symptomen? Der Arzt hat beim Stellen seiner Diagnose klare Krankheitsbilder in seinem Hinterkopf, und diese ermöglichen es ihm, in Verbindung mit seiner Erfahrung, treffsicher die beim Patienten vorliegende Krankheit herauszufinden.

Ähnlich ist das Vorgehen in den *guten Gesprächen*. Es gibt in Gesprächssituationen im Wesentlichen 10 *zentrale Bedarfe*. Sie sind als *universell* zu bezeichnen, da sie den Grundbedürfnissen allen Lebens entsprechen. Zuerst ist die Frage zu stellen: Welcher der 10 zentralen Bedarfe ist für die konkrete Situation relevant? Dabei ist von den Symptomen der Ausgangssituation, also von den situativen Bedarfen auszugehen, und es gilt, diese mehr und mehr zu klären, bis der zentrale Bedarf klar identifiziert ist.

Wie beim Erstellen einer ärztlichen Diagnose, ist das Ermitteln des zentralen Bedarfs in einer Gesprächssituation mitunter ein recht schwieriges Unterfangen. Häufig ist den Gesprächspartnern der zentrale Bedarf in der Situation gar nicht bewusst, denn er wird überschattet von Emotionen, eigenen Vorstellungen und Meinungen. Außerdem gibt es oft mehrere Symptome, die in ihrem Ineinanderwirken nicht so leicht voneinander zu trennen und zu identifizieren sind. Daher gilt es, diese sorgfältig gegeneinander abzuwägen, um den tatsächlichen zentralen Bedarf zu erfassen.

Zu jedem der Bedarfe gibt es einen gestaltenden Gedanken, einen Lösungsansatz, der eine Orientierung liefert, wie wir den Bedarf erfüllen können. Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht der 10 zentralen Bedarfe mit den entsprechenden Gedanken:

Zentraler Bedarf		Gestaltender Gedanke
1.	Wunsch nach Veränderung / nach einer neuen Ordnung	Thema festlegen
2.	Wunsch nach Orientierung / Verständnis	Die Situation erfassen, Empathie entwickeln
3.	Wunsch nach dem Wesentlichen / der Wahrheit	Zentralen Bedarf ermitteln
4.	Wunsch nach neuen Möglichkeiten und Perspektiven	Ideen finden
5.	Wunsch nach Eigenständigkeit	Entschluss fassen
6.	Wunsch nach Klarheit / Vertrauen	Gedanken klären
7.	Wunsch nach Verbundenheit	Gedanken vermitteln
8.	Wunsch nach Neuausrichtung	Ziele definieren
9.	Wunsch nach Handeln und Gestalten	Auf dem Zielweg
10.	Wunsch nach Ankommen (wenn die Ordnung erreicht ist)	Am Ziel

In dem Vergleich mit dem Arzt entsprechen die gestaltenden Gedanken den Medikamenten. Ebenso wie ein Arzt sich bei der Behandlung von seiner Kenntnis über die heilende Wirkung des Medikaments leiten lässt, können wir den Bedarf in den Gesprächen umso besser zu einer Lösung bringen, je klarer und je freier – also je unabhängiger von der konkreten Situation – unsere Kenntnisse und Vorstellungen der gestaltenden Gedanken sind. Und so wie der Arzt sich die Frage stellt: wie ist die geeignete Anwendung des Medikaments in dem konkreten Krankheitsfall, damit der gewünschte Heilerfolg eintritt?, haben wir uns in den Gesprächen die Frage zu stellen: Wie ist die Situation nach dem entsprechenden gestaltenden Gedanken spezifisch auszurichten, damit ein gutes Resultat erzielt wird?

Die Antwort auf die Frage ist anfangs durchaus ungewiss. Doch in den *guten Gesprächen* wirkt der gestaltende Gedanke wie ein Samenkorn, das auf fruchtbaren Boden fällt. Er keimt, wächst und entwickelt sich durch das Gespräch immer weiter, bis er in der Situation zu einem spezifischen Ausdruck kommt. Der Gedanke verbindet die Gesprächspartner, bietet eine gemeinsame Perspektive und konkrete Möglichkeiten zum Gestalten der Situation. Der gesamte Austausch ist getragen durch die Frage: Was kann ich dazu beitragen, um die Situation nach dem Gedanken auszurichten, damit der Bedarf zu einer möglichst guten Lösung kommt? Dabei werden wir offen für die Beiträge der anderen Gesprächsteilnehmer, denn sie verfolgen das gleiche Ziel. Jeder ist aufgefordert, seine Vorstellungen und Ideen in das Gespräch mit einzubringen. Die Beiträge werden aufgegriffen, geprüft, ob und wie sie sich in das entstehende Gesamtbild einfügen lassen und zu einer guten Lösung beitragen – wie in einem Puzzle. Das gestaltete Bild wird immer klarer und detaillierter, es entwickelt sich eine gemeinsame Vorstellung, wie die Situation durch den Gedanken neu ausgerichtet ist. Als Folge wird gesamte Austausch immer leichter, freudiger, konkreter und zielgerichteter, bis der Bedarf zu einer guten Lösung gebracht ist. Der Prozess ist getragen von einer kooperativen Grundhaltung und ist geprägt von einer

gegenseitigen Offenheit und Toleranz, einem wertschätzenden Miteinander und einem zunehmenden Vertrauen in den verbindenden gestaltenden Gedanken. Durch die Ausrichtung auf den zentralen Bedarf, auf die wesentliche Unordnung in der Ausgangssituation, werden bei jeder beteiligten Person die Gestalt- und Schöpferkräfte aktiviert und die althergebrachten Denkmuster überwunden. Dabei lassen wir das Bestehende hinter uns, entwickeln eine spezifische neue Ordnung für die Situation, die durch die Vielfalt der berücksichtigten Ideen, Ansichten und Vorstellungen die erforderliche Stabilität erhält. Sobald diese neue Ordnung etabliert ist und sich bewährt hat, im Sinne einer wirklichen Verbesserung für die Situation, verschwinden auch die letzten Zweifel. Die neue Ordnung wird von den beteiligten Personen nicht nur toleriert, sondern akzeptiert und willkommen geheißen.

Die in der Tabelle aufgeführten 10 zentralen Bedarfe mit ihren zugehörigen Gedanken bestimmen einerseits die möglichen Ausrichtungen der *guten Gespräche*. Andererseits bestimmen die 10 Schritte auch den Ablauf eines *guten Gesprächs*. In der Abbildung ist der resultierende Gesprächsprozess dargestellt. Er beginnt im Zentrum der Spirale, sozusagen in der Enge der Ausgangssituation, und setzt sich von dort erweiternd fort, bis hin zum Ziel. Der Gesprächsprozess gibt dem Gespräch eine Struktur und Ausrichtung.



Der Prozess ist in 5 Phasen eingeteilt und jeder der Phasen ist eine führende Frage zugeordnet, die es in der Phase zu beantworten gilt. Die methodischen Schritte, in Kombination mit den entsprechenden Fragen, markieren den Weg eines Guten Gesprächs. Sie stellen ganz spezifische Anforderungen an die Gesprächspartner, die diese vor allem im Hinblick auf ihre

individuellen Eigenschaften, Vorlieben und Fähigkeiten erfüllen können. Es gibt 10 wesentliche Persönlichkeitsmerkmale, welche im Gesprächsprozess – entsprechend den 10 Prozessschritten – zum Einsatz kommen:

1. **Moderator** – Kontakt aufbauen/Beziehung herstellen, thematische und vermittelnde Führung
2. **Beobachter** – Offenheit, Unvoreingenommenheit, Neugier, die Situation erfassen
3. **Forscher** – Situation analysieren, hinterfragen, prüfen, detektivischer Spürsinn, Bedarf ermitteln
4. **Erfinder** – Spontaneität, Intuition, Ideen entwickeln, Impulse geben, lebhaftes Fantasie.
5. **Kühler Kopf** – Vor- und Nachteile herausstellen, rational abwägen, Entschluss herbeiführen
6. **Tüftler/Problemlöser** – visionäre Vorstellungen auf das Machbare herunterbrechen, schlüssige Lösungswege ausarbeiten
7. **Vertreter** – Ideen bekannt machen, andere begeistern, Verbesserungsvorschläge begrüßen
8. **Der Planer** – Zielvorgaben formulieren, Realisierungsschritte erarbeiten, Umsetzungsschritte vorzeichnen
9. **Macher** – Ziele aufgreifen, Pläne anwenden, praktische Umsetzung ausführen
10. **Feiernder** – Freude und Dankbarkeit zeigen, wenn das Ziel erreicht ist

Natürlich verfügen wir alle mehr oder weniger über viele oder alle dieser Eigenschaften, aber ganz sicher prägen verschiedene Menschen auch verschiedene Merkmale besonders stark aus, während sie andere nur wenig oder gar nicht ausbilden. Insofern kommt es in einem *guten Gespräch* darauf an, dass jeder seine individuellen Stärken in den einzelnen Phasen und Schritten sinnvoll einbringt. Und damit die verschiedenen Persönlichkeiten im Hinblick auf die Anforderungen konstruktiv zusammenwirken, ist eine *übergeordnete* Ausrichtung in dem Gespräch unerlässlich. Diese ist durch den zentralen Bedarf in der konkreten Situation gegeben.

Ähnlich einem Dirigenten wirkt derjenige, der als Gesprächsführender durch den Gesprächsprozess leitet. Er gibt allen Beteiligten eine strukturelle Orientierung, damit deren individuelle Interessen berücksichtigt werden und deren unterschiedliche Fähigkeiten zum Tragen kommen. Er oder sie achtet darauf, dass das Resultat ein zentrales, von allen geteiltes Bedürfnis erfüllt – wofür sich die Beteiligten wiederum bereitwillig engagieren. Daher navigiert der oder die Gesprächsführende anhand der gemeinsamen Ausrichtung durch den Prozess, damit einzelne Personen ihre Vorstellungen nicht zu eigenwillig in den Vordergrund spielen oder der Austausch außer Kontrolle gerät.

Das Resultat, das in einem *guten Gespräch* erzielt wird, kann sehr unterschiedlich sein: etwa eine aufmunternde Bemerkung, ein geschenktes offenes Ohr, das gemeinsame Betrachten einer Situation, Entwickeln einer Lösung, Herausarbeiten einer Entscheidung, Lösen eines Konfliktes, Schlichten eines Streits ... Letztlich jeder Austausch kann zu einem *guten Gespräch*

entwickelt werden. Dabei ist die wesentliche Voraussetzung, dass die Gesprächspartner bereit sind, ihre alten Vorstellungen und Meinungen abzulegen, um gemeinsam die Situation zu betrachten und ein passendes Resultat zu entwickeln. Vergessen Sie nicht, dass Ihre alten Vorstellungen niemals situativ sind, sondern nur Informationen über meist längst vergangene Ereignisse. Sie trüben Ihre Wahrnehmung, Ihr Denken, Ihr Handeln, und so nehmen sie auch einen begrenzenden Einfluss auf Ihre Gespräche. Im Gegensatz dazu kann sich ein situativ eingestimmtes Denken positiv auswirken auf Ihre Beziehungen ganz allgemein, denn sie sind darauf ausgerichtet, sich an einem verbundenen Miteinander zu orientieren. So überwinden Sie das alte Gewinner-Verlierer-Denken und es entstehen gemeinsam gestaltete neue Lösungen für Ihre täglichen Situationen, die zur Bereicherung für alle Beteiligte führen.

Betrachten wir zum Schluss noch ein konkretes Beispiel für ein *gutes Gespräch*:

Alle Jahre wieder ist der Urlaub zu planen. Alle Jahre wieder gibt es kontroverse Vorstellungen darüber, wie der gemeinsame Urlaub zu gestalten sei, wo es hin gehen soll. Und so führen wir alle Jahre wieder eine Diskussion über unsere Urlaubsplanung.

1. Das Thema festlegen	<i>Wie sieht es dieses Jahr eigentlich mit unserem Urlaub aus? Hast du schon die konkreten Zeiten? Und was wollen wir unternehmen?</i>
2. Die Situation erfassen	<p><i>Die Urlaubszeiten habe ich letzte Woche erfahren; hier sind die Termine.</i></p> <p><i>Ja gut. Was wollen wir denn dieses Jahr machen?</i></p> <p><i>Nun, im Juni machen wir sicher, was wir immer machen: Familie und Freunde besuchen. Aber im September lass uns zwei Wochen etwas auf eigene Faust unternehmen.</i></p> <p><i>Gerne, da möchte ich am liebsten in den Bergen wandern. Südtirol? Wie wäre es mit den Dolomiten? Rosengarten?</i></p> <p><i>Du immer mit deinen Bergen! Da sind wir immer den ganzen Tag unterwegs: ein anstrengender, schweißtreibender Aufstieg und dann wieder ins Tal runter. Jeden Tag das gleiche Programm, und unter 1.000 Höhenmetern geht ja sowieso nichts. Nein, ich möchte wieder an die Ostsee fahren! Da gibt's schöne alte Hansestädte, eine abwechslungsreiche Landschaft und das Meer. Toll zum Radfahren, außerdem können wir zu dieser Jahreszeit Kraniche beobachten.</i></p> <p><i>Du willst an die Ostsee fahren? Das sind von hier knapp 1.000 Kilometer! 2 Tage Hinfahrt, 2 Tage Rückfahrt, dann bleiben von unseren 2 Wochen nur noch 10 Tage vor Ort. Ich mag ja auch die Ostsee, aber die ist mir einfach viel zu weit weg.</i></p> <p><i>Ja, ja, jedes Jahr das gleiche Theater! Du willst in die Berge und mich zieht's an die Ostsee.</i></p>
3. Den Bedarf ermitteln	<p><i>Aber, stellen wir die Frage doch mal anders: Was möchten wir in unserem Urlaub eigentlich erleben, unabhängig vom Ort?</i></p> <p><i>Das ist doch ganz einfach: Wir möchten Zeit zusammen verbringen!</i></p>

	<p><i>Ja genau! Und dabei möchten wir aktiv sein, an der frischen Luft, neue Eindrücke gewinnen, sei es nun durch die Landschaft oder die Kultur.</i></p> <p><i>Richtig, aber was Ordentliches zu Essen soll es auch geben. Zusammen kochen!</i></p> <p><i>Da sind wir uns doch völlig einig. Im Grunde ist es also ganz egal, wo wir hinfahren, oder?</i></p> <p><i>Stimmt, so gesehen geht es nur darum, gemeinsam aktiv Urlaub zu machen. Dafür brauchen wir weder die Ostsee noch die Berge. Wir können uns völlig unabhängig und frei auf die Suche nach einem Urlaubsziel machen, das für uns beide passt.</i></p>
4. Ideen finden	<p><i>Wir könnten eine Radtour machen!</i></p> <p><i>Ja, wie wäre es mit einer Radtour entlang der romantischen Straße, von Würzburg bis Füssen? Da gibt es unterwegs reichlich Sehenswürdigkeiten in Rothenburg, Dinkelsbühl, Nördlingen ...</i></p> <p><i>Hm, durch die Gegend radeln ist so entspannend, so erholsam!</i></p> <p><i>Oder, wie wäre es mit dem Elbsandsteingebirge? Da kann man wunderbar in der Felslandschaft wandern, an der Elbe Radfahren und sich Dresden, Pirna und Meißen anschauen.</i></p>
5. Entscheidung treffen	<p><i>Toll! Bei beiden Reisezielen ist auch die Anfahrt nicht so weit. Das können wir prima in einem Tag schaffen.</i></p> <p><i>Aber, welcher Vorschlag gefällt dir besser?</i></p> <p><i>Nun, ehrlich gesagt, in Dresden war ich schon so lange nicht mehr. Ich möchte wirklich gerne mal die Frauenkirche sehen. Das letzte Mal, als ich da war, war sie noch im Wiederaufbau; da stand die Kuppel noch neben der Baustelle.</i></p> <p><i>Okay, mir gefällt das Elbsandsteingebirge auch. Das ist schon eine tolle Landschaft. In Rothenburg und Dinkelsbühl, da waren wir ja schon öfter mal.</i></p> <p><i>Und dort sind die Berge auch nicht so hoch wie in den Alpen, außerdem ist das Wandern viel abwechslungsreicher: mal in den Felsen, mal entlang der tief eingeschnittenen Bachtäler.</i></p> <p><i>Na komm, dann lass uns in das Elbsandsteingebirge fahren!</i></p>
6. Den Gedanken klären	<p><i>Sehr gut! Und wie wollen wir den Urlaub konkret gestalten?</i></p> <p><i>Wie wäre es mit einer Radtour entlang der Elbe? Und dann bleiben wir in den einzelnen Orten etwas länger und unternehmen Wanderungen oder Besichtigungen.</i></p> <p><i>Ach, dann haben wir doch das ganze Gepäck auf den Fahrrädern, und die Wandersachen brauchen wir doch auch noch. Wir müssen uns auch immer wieder ein neues Quartier suchen. Das nimmt so viel Zeit in Anspruch.</i></p> <p><i>Gut, dann lass uns eine Ferienwohnung nehmen und von dort aus die Gegend erkunden. Dann klappt's auch mit dem Kochen.</i></p>

<p>7. Den Gedanken vermitteln</p>	<p><i>Aber wo genau?</i></p> <p><i>Vielleicht zentral? Wie wäre es mit Rathen?</i></p> <p><i>Ach nein! Das ist doch die touristische Hochburg; da fahren täglich die Busse mit den Leuten vor, die auf die Bastei wollen. Lass uns doch besser etwas Ruhigeres suchen. Wie wäre es mit Bad Schandau oder Pirna?</i></p> <p><i>Oh ja, Bad Schandau! Das liegt mittendrin: ein idealer Ausgangspunkt für Wanderungen.</i></p> <p><i>Bad Schandau ist übrigens auch gut angebunden. Von da kommen wir prima mit dem Zug nach Dresden.</i></p>
<p>8. Ziele formulieren</p>	<p><i>Okay, dann schau ich mal, ob ich eine schöne Ferienwohnung bei Bad Schandau finde!</i></p>
<p>9. Auf dem Weg zum Ziel</p>	<p>Ich setzte mich ans Notebook und suche im Internet eine Ferienwohnung bei Bad Schandau.</p> <p>Ich schicke mehrere Anfragen, doch es gibt nur Absagen. Es ist gar nicht so einfach, ein Quartier zu finden, denn der September ist offensichtlich eine sehr beliebte Wanderzeit im Elbsandsteingebirge.</p> <p>Aber dann verweist mich ein Zimmervermieter an einen Bauernhof in der Nachbarschaft. Ich rufe an und habe Glück: Gerade ist eine Buchung storniert worden und wir bekommen die Wohnung in dem gewünschten Zeitraum.</p>
<p>10. Am Ziel</p>	<p>Wir erleben einen wunderschönen Urlaub im Elbsandsteingebirge. Auf dem Bauernhof fühlen wir uns richtig wohl. Die Wanderwege starten direkt vor der Haustür, und an einem Tag fahren wir nach Dresden, besichtigen Frauenkirche, Zwinger, Semperoper, bummeln durch die Stadt.</p>