

Herzlich Willkommen!

**Schwierige Gespräche vorbereiten:  
Wie geht gute Klimakommunikation?**

Dr. Christian Gutsche



# Herzlich willkommen!



- Schreibe Deine Erwartung auf eine Moderationskarte.
- Stell Dich in einem Satz vor.
- Stell Deine Erwartung in einem Satz vor.

# Es ist ernst.

- 1950er: 6 Hitzetage pro Jahr,  
2010er: 12 Hitzetage pro Jahr
- Aktueller Klimakurs: 3,5 Mrd.  
Klimaflüchtlinge



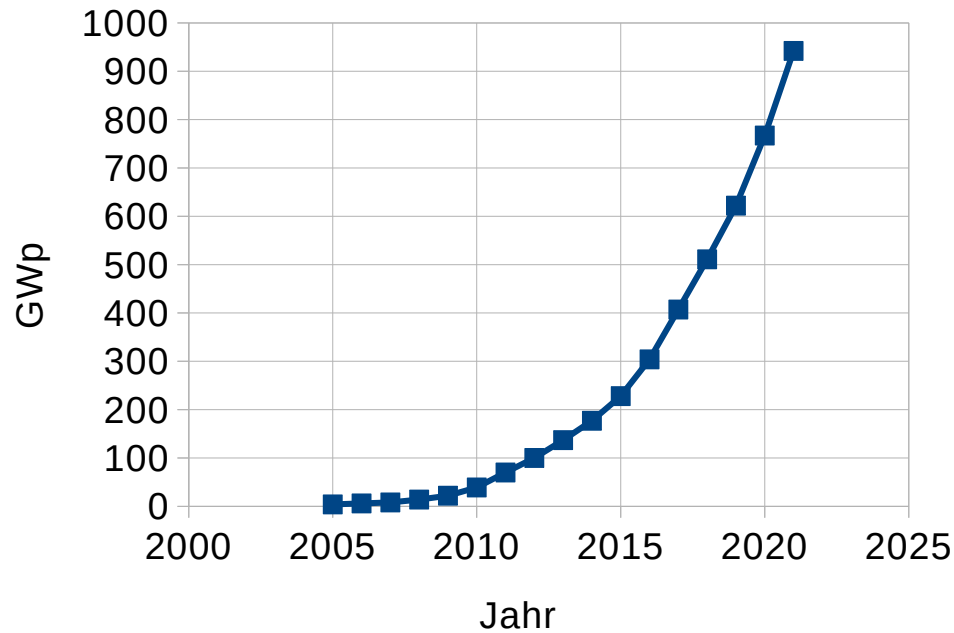
# Es ist gibt viel zu gewinnen.



- Zukunftsfähige, sinnvolle Jobs
- Nachhaltiger Wohlstand
- Bessere Gesundheit
- Mehr Sicherheit
- Mehr Unabhängigkeit
- Schönere Städte mit mehr Raum für Begegnung und Spiel

# Es ist gibt Hoffnung.

PV installiert weltweit



- Klimaschutz ist Konsens. (5°C-Szenario unwahrscheinlich!)
- Exponentielles Wachstum der Erneuerbaren Energien.
- Geld/Wirtschaftlichkeit, Technik und Akzeptanz sind vorhanden.

# Deutschland klimaneutral bis 2035

- Kohle-Ausstieg & Energiewende (10x-Tempo)
- Wärmewende, Verkehrswende (Mehr Ökostrombedarf)
- Einsparung & Effizienz
- Bauen, Industrie & Landwirtschaft
- CO<sub>2</sub>-Preis (180€/t) & sozialer Ausgleich
- CO<sub>2</sub>-Bindung (Moore, Wälder, Gebäude)
  - Wir brauchen schnelle, strukturelle Veränderungen (= Klima-Wende).
  - Klima-Job-Offensive
  - Wir schaffen das nur gemeinsam.

# Warum tun wir zu wenig?



- Es braucht gute Umsetzung!
- Es hakt am Willen. (Psychologie, Kommunikation)
- Es macht Angst und ist anstrengend. (Strukturen)
- Klimaschutz ist links-grün besetzt.
- Es gibt ökonomische, politische und strukturelle Widerstände.



# Klimakommunikation

- Was ist Klimakommunikation?
- Warum Klimakommunikation?
- Wie geht gute Klimakommunikation?



# Gute Klimakommunikation ...

Gefühle bewegen, nicht Informationen.

Die Kernfrage: Was motiviert mich/Dich  
zur Klima-Wende beizutragen?

Das Werkzeug: Zuhören, Wertschätzen, Fühlen

Die Aspekte:  
Fakten  
Ziele & Zielgruppen  
Gefühle & Motivation  
Widerstände & Desinformation

# Klima-Fakten



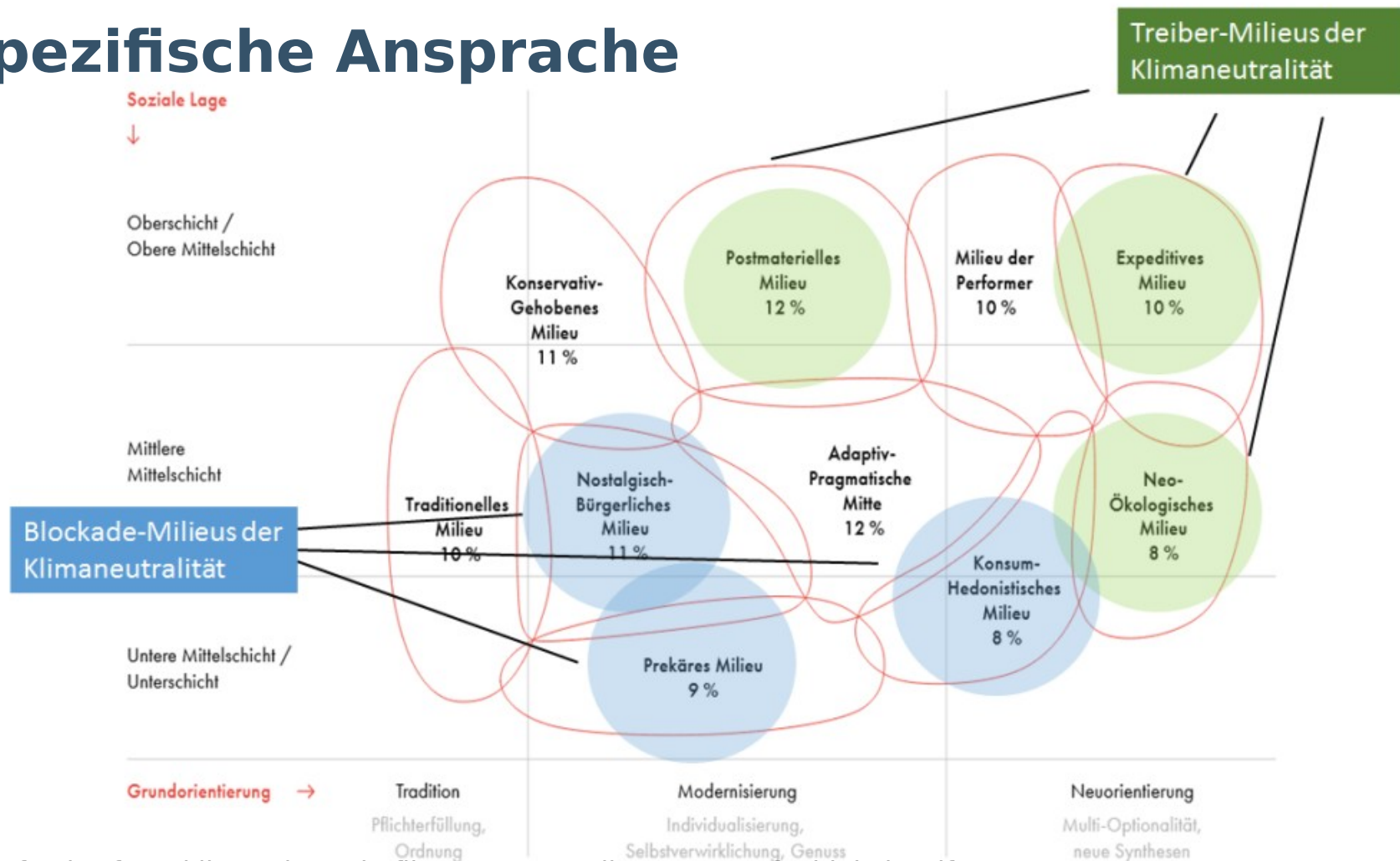
Was ist das Problem für mich?

Was gibt es für mich zu gewinnen /  
zu verlieren?

Was muss getan werden?  
Was kann ich tun?

Kann ich Dir vertrauen?

# Milieuspezifische Ansprache



# Milieuspezifische Ansprache



Es braucht verschiedene, zielgruppenspezifische Geschichten & Botschafter\*innen einer Klima-Wende.

# Milieuspezifische Ansprache

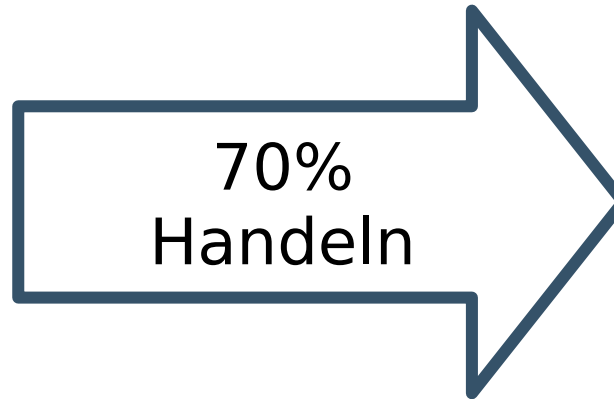


Man kann auch das Klima schützen  
ohne Klimaschützer\*in zu sein.

# Motivation zum Handeln



10%  
Problem



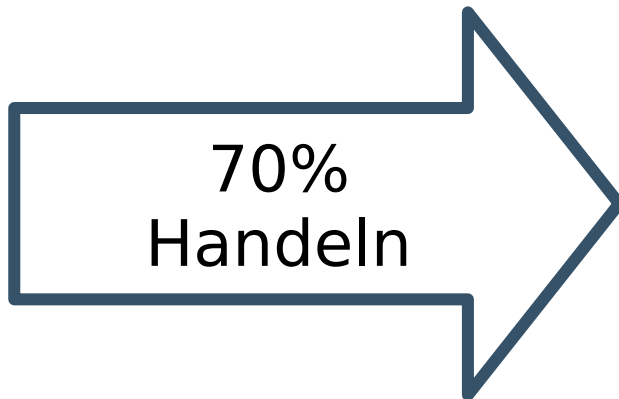
20%  
Vision / Vorbild



Möglichkeiten  
Gemeinsam Handeln  
Gute Gefühle  
Wertschätzung



10%  
Problem



20%  
Vision / Vorbild

Konkret & berührend  
(zeitliche, örtliche,  
emotionale Nähe)  
Angst, Lähmung, Verdrängung

Nimmt Angst & motiviert  
Vorteile & Werte  
Lösung & Umsetzung

# Was motiviert Menschen?



- Authentizität & Geschichten
- Ernst der Lage, Vision, Vorbilder
- Positive Gefühle
- Vorteile
- Werte
- Beziehung / Umfeld
- Einfaches, attraktives Handeln
- Erfolg (koll. Selbstwirksamkeit)



# Welche Widerstände gibt es beim Gegenüber?



# Veränderung ist anstrengend

- v.a. bei schlechten Rahmenbedingungen
- Veränderung kann (Verlust-)Angst machen
- “Wir wollen die Guten sein.” → kognitive Dissonanz

# Andere Ursachen für Widerstände

- Berechtigte Einwände & schlechte Kommunikation
- „Klimaschutz muss bezahlbar und sozialverträglich sein.“, Beteiligung
- Identifikation: “Klimaschutz ist ein Projekt der weltfremden, reichen, akademischen Öko-Elite in den Städten.”
- Demokratische, wertschätzende Grundhaltung. Milieuspezifische Botschafter\*innen & Geschichten der Klima-Wende. “Wir schaffen das nur gemeinsam.”

# Umgang mit Widerständen

- Zuhören und Geduld!
- Realistisches Ziel definieren & verfolgen
- Dialogbereitschaft unterstützen
- Hintergründe & Ansatzpunkte erfragen und darauf eingehen
- Manchmal helfen kurze, knackige Antworten
- Klimakrise persönlich thematisieren

# Nicht ich. Nicht jetzt. Nicht so. Zu spät.

- Verzögerungstaktiken
  - Verantwortung abstreiten
  - Scheinlösungen
  - Betonung von Nachteilen
  - Aufgeben

# Nicht ich. Nicht jetzt. Nicht so. Zu spät.

- Verzögerungstaktiken
  - Verantwortung abstreiten → „**Verantwortung verschwindet nicht, nur weil man sie teilt.**“
  - Scheinlösungen → **Aufklärung.**
  - Betonung von Nachteilen → **Vorteile & Alternativen.**
  - Aufgeben → **Aufklärung.**
- "Ein Boot leckt - und wir diskutieren über den optimalen Stopfen"

# Strategien der Wissenschaftsleugnung

- Misstrauen & Irrationalität begünstigen Autoritarismus
  - Geringe Medienkompetenz, Selbstüberschätzung, Gefühlsentladung
  - **P**seudo-Expert\*innen
  - **L**ogische Trugschlüsse
  - **U**nerfüllbare Erwartungen
  - **R**osinenpickerei
  - **V**erschwörungs-Erzählungen
- Strategie benennen, Hinweis auf wissenschaftl. Konsens, Gegenfragen stellen, Hintergründe & Quellen erfragen

# Klima-Gespräche

- Wer ist mein Gegenüber?
- Was will ich in dem Gespräch realistisch erreichen?
- Wie kann ich eine angenehme Gesprächssituation unterstützen?
- Wo gibt es verbindende Gemeinsamkeiten?
- Wo stehe ich meinem Ziel im Weg?
- Was (de)motiviert den Gegenüber?
  
- Zuhören, Wertschätzen, Fühlen



# Einzelarbeitsphase

- Definiere für Dich die fünf wichtigsten Schritte im Übungsblatt und bearbeite sie. Wenn Zeit bleibt, kannst Du weitere Schritte bearbeiten.
- Dann: Durchspielen der Gespräche in Kleingruppen (Erklärung, worum es geht, Verteilung der Rollen, Gespräch (ca. 5 min), Nachbesprechung, nächstes Gespräch)
- Kurze Nachbesprechung im Plenum und Abschluss.

# Fazit

- Für die Klima-Wende braucht es gute Klimakommunikation.
- Gute Klimakommunikation ist ziel- und zielgruppenspezifisch und motivierend.
- Zentrale Werkzeuge: Zuhören, Wertschätzen, Fühlen
- Gute Klimakommunikation kann man lernen. Üben hilft.
  
- Materialien per E-Mail.
- Interesse an Arbeitsbuch oder Beratung? Gerne melden.  
([klimacoach-gutsche.de](http://klimacoach-gutsche.de))

# Feedback



- Was war gut?
- Was kann beim nächsten Mal besser werden?
- Was nehme ich mit?