

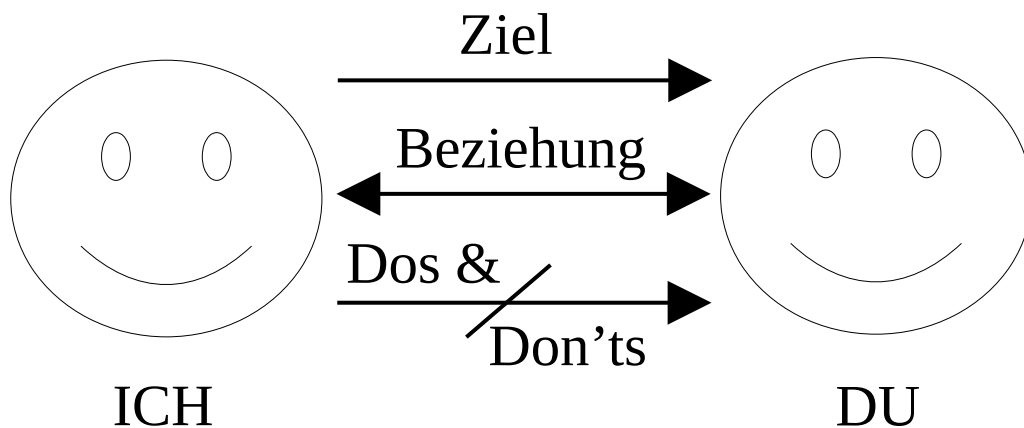
Übungsblatt: In 12 Schritten zum wirksamen Klima-Gespräch

Folgende Schritte gibt es

- 1.) Beschreibe die Situation!
- 2.) Wer ist Dein Gegenüber?
- 3.) Was ist Deinem Gegenüber wichtig?
- 4.) Welche Gemeinsamkeiten verbinden Euch?
- 5.) Wie kannst Du eine gute Beziehungsebene unterstützen?
- 6.) Welches Ziel willst Du im Gespräch erreichen?
- 7.) Welche Widerstände gibt es beim Gegenüber?
- 8.) Was motiviert den Gegenüber?
- 9.) Was ist Deine Klima-Geschichte?
- 10.) Erkenne Dich selbst.
- 11.) Dos & Don'ts
- 12.) Reflexion

Übung in Kleingruppen

Die Essenz: Verstehe Deinen Gegenüber. Hab Dein Ziel klar. Pflege die Beziehungsebene. Sei motivierend. Achte auf Dich.



Bevor es los geht, gibt es noch eine knackige Handreichung: **REAL TALK!** Das tolle Team vom britischen Klimakommunikations-Think Tank Climate Outreach hat als Empfehlung für Klima-Gespräche die REAL TALK- „Formel“ entwickelt:¹

Respect your conversational partner and find common ground!

Respektiere Deinen Gegenüber und finde Gemeinsamkeiten!

Enjoy it!

Genieße es!

Ask questions

Stell Fragen!

Listen, and show you've heard

Hör zu und zeig das!

Tell your story

Erzähle Deine Geschichte!

Action makes it easier

Sprich darüber, was man tun kann!

Learn from your conversational partner

Lerne von Deinem Gegenüber!

Keep going and keep connected

Bleib im Kontakt!

1 <https://climateoutreach.org/reports/how-to-have-a-climate-change-conversation-talking-climate/>

1.) Beschreibe die Situation!

Beschreibe die Gesprächssituation, auf die Du Dich vorbereiten willst. Es geht hier darum, ein erstes, grobes Bild zu kriegen, das wir in den nächsten Schritten genauer beschreiben werden.

2.) Wer ist Dein Gegenüber?

Beschreibe Deine Zielperson bzw. Zielgruppe! Falls es sich um eine Zielgruppe handelt, hilft es, sich eine „Persona“, also eine typische, erdachte Person aus der Zielgruppe vorzustellen.

- Wer ist die Person, mit der Du kommunizierst?
- Was arbeitet/macht die Person? Wie viel und wann? Wo? Hat die Person ein niedriges, mittleres oder hohes Einkommen? Welche Ausbildung hat sie?
- Wie alt ist sie?
- Welches Geschlecht hat sie?
- Hat sie eine Familie und wie sieht die aus?
- Wie und wo lebt sie?
- Welche Hobbies hat sie?
- Was für Freund*innen hat die Person? Bedenke, dass dieses Umfeld für die eigene Weltsicht einen großen Einfluss hat.
- Was mag sie und was mag sie nicht?
- Welche Partei wählt sie vermutlich und warum? Oder wählt sie gar nicht? Wenn ja, warum? Ist die Person eher konservativ, gemäßigt oder eher links-grün orientiert?
- Welche Medien nutzt sie (Zeitung, TV, Radio, Facebook, Instagram, telegram, Tiktok, Magazine, ...)?

3.) Was ist Deinem Gegenüber wichtig?

Was ist der Person wichtig? Wie sieht eine Welt aus, die sich die Person wünscht? Zusätzlich kann diese Liste an Werten helfen. Notiere 5 Werte, die Deiner Zielperson wichtig sind. Markiere jene von diesen 5 Werten, die Dir auch wichtig sind.

Mögliche Werte: Selbstbestimmung, Unabhängigkeit, Freiheit, Kreativität, Abgrenzung, eigene Ziele, Abenteuer, Genuss, Leistung, Intelligenz, Ehrgeiz, Kompetenz, Erfolg, Macht, Reichtum, Anerkennung, Sicherheit, Gesundheit, Ordnung, Zugehörigkeit, Tradition, Frömmigkeit, Demut, Mäßigung, Konformität, Disziplin, Gehorsam, Höflichkeit, Gemeinsinn, Ehrlichkeit, Loyalität, Hilfsbereitschaft, Verantwortung, Blick auf's Ganze, Gleichheit, Gerechtigkeit, Frieden, Weisheit, Harmonie, Naturschutz, Schönheit, Toleranz

4.) Welche Gemeinsamkeiten verbinden Euch?

Verschieden zu sein ist okay und für eine Demokratie sogar wertvoll. Wie auch immer: es gibt immer neben Unterschieden auch Gemeinsamkeiten. Gemeinsamkeiten können Brücken bauen zwischen verschiedenen Personen. Welche Gemeinsamkeiten haben Du und Dein Gegenüber?

Es kann auch vorkommen, dass man zu verschieden ist. In dem Fall ist es gut, wenn wer anders beim Gegenüber als Themenbotschafter*in oder Brückenbauer*in auftritt.

5.) Wie kannst Du eine gute Beziehungsebene unterstützen?

Wie ist die Beziehung zu Deinem Gegenüber? Wie kannst Du eine Dialogbereitschaft und besser noch, eine gute Stimmung und Sympathie herstellen und unterstützen? Wie trittst Du auf? Welche Werte solltest Du im Gespräch nutzen? Wo stehst Du einem respektvollen Miteinander im Weg? Wie kannst Du eine zugewandte, respektvolle, wertschätzende Haltung in Dir selbst unterstützen und dann auch ausstrahlen? Wie kannst Du es schaffen, den Gegenüber zu verstehen und das dem Gegenüber auch zu zeigen? Wie kannst Du die Situation so verändern, dass sie beziehungsfördernder ist (entspannende Umgebung, kein Zeitdruck, Kuchen?)? Wie kannst Du vermeiden, dass sich der Gegenüber unter Druck gesetzt fühlt und verständlicherweise dicht macht? Wie kannst Du vermeiden, dass sich der Gegenüber als „Verlierer“ im Gespräch fühlt, oder im Unrecht oder schuldig?

6.) Welches Ziel willst Du im Gespräch erreichen?

Was willst Du in dieser Situation erreichen? Was ist Dein Ziel? Wähle ein realistisches Ziel. Formuliere ein möglichst SMARTes Ziel, d.h. dass Ziel sollte spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert sein. Ein SMARTes Ziel könnte sein: „Ich möchte bis zum Monatsende die ausdrückliche Zustimmung der Person zu meinem Ziel, zu meinem Projekt haben oder ich möchte, dass sie bis zum Ende des Monats das und das getan hat.“ Ich finde es als Ziel deutlich vielversprechender, dass der Gegenüber etwas tut, als dass er oder sie etwas denkt. Viele neigen dazu, zu schnell zu viel erreichen zu wollen. Prüfe, ob Dein Ziel wirklich zu der Person und zu diesem einen Gespräch passt. Wenn nicht, pass das Ziel an oder wähle eine andere Situation oder Zielperson. Wenn Du klar hast, was Du erreichen willst, wird auch klarer, was Du nicht erreichen willst. Und das könnte Dich entspannen.

Spezifisch

Messbar

Attraktiv

Realistisch

Terminiert

7.) Welche Widerstände gibt es beim Gegenüber?

Was für Widerstände hat die Person gegen Klimaschutz bzw. eine bestimmte Klimaschutzmaßnahme bzw. gegen Dein Ziel? Woher kommen die Widerstände? Sind sie berechtigt? Haben die Widerstände mit der Maßnahme an sich zu tun oder mit beteiligten Personen oder mit der Art, wie kommuniziert wird? Welche Ansatzpunkte siehst Du, die Widerstände zu besänftigen bzw. die Motivation des Gegenübers für diese Klimaschutz-Maßnahme zu wecken? Oder solltest Du doch ein anderes Ziel wählen?

8.) Was motiviert den Gegenüber?

Wie sieht ein für den Gegenüber motivierendes Ziel aus bzw. wie könntest Du Deinen Gegenüber zu Deinem Ziel motivieren? Was hat der Gegenüber davon? Welche Werte werden mit dem Ziel angesprochen, die dem Gegenüber wichtig sein könnten? Welche Argumente könnten dem Gegenüber wichtig sein? Welche Gefühle könnten den Gegenüber motivieren? Fällt Dir eine motivierende Geschichte ein, z.B. von Dir selbst? Kannst Du Vorbilder ins Feld führen, die der Gegenüber sympathisch findet?

Vielleicht ist dem Gegenüber der Ernst der globalen Lage nicht klar. Macht es Sinn, über die Notwendigkeit einer Klima-Wende in Zeiten der Klima-Krise zu reden? Wie schaffst Du es, das berührend, aber nicht anklagend zum Thema zu machen? Mehr dazu kommt im nächsten Punkt.

Wenn Dir gar kein Ansatzpunkt einfällt, solltest Du das Ziel anpassen.

9.) Was ist Deine Klima-Geschichte?

Warum ist Dir Klimaschutz bzw. Klimagerechtigkeit wichtig? Wie war Deine Entwicklung bzgl. Deines Klima-Engagements? Wie kannst Du Deine Geschichte so erzählen, dass sie Deinen Gegenüber berührt?

10.) Erkenne Dich selbst.

Warum will ich dieses Gespräch führen? Was ist mir im Kontakt mit dem Gegenüber wichtig? Was will ich und was will ich nicht im Rahmen des Gesprächs? Wo stehe ich mir im Gespräch vielleicht selbst im Weg? Was könnte mich triggern und wie will ich damit umgehen? Wo sind für mich rote Linien und wie Sorge ich dafür, dass sie möglichst nicht überschritten werden? Was tue ich, wenn sie überschritten werden? Wie kann ich vor, während und nach dem Gespräch gut für mich sorgen?

11.) Dos & Don'ts

Was kann ich tun, damit das Gespräch möglichst gut verläuft? Was sollte ich unterlassen? Welche Probleme oder Konflikte könnten im Gespräch auftreten und wie will ich damit umgehen? Wie kann ich vermeiden, dass sich der Gegenüber unter Druck gesetzt fühlt und verständlicherweise dicht macht? Wie kann ich vermeiden, dass der Gegenüber als „Verlierer“ im Gespräch fühlt, oder im Unrecht oder schuldig?

12.) Reflexion

Ist die Vorbereitung auf das Gespräch so rund? Was will ich beim Gegenüber erreichen? Wie kann ich eine gute Gesprächsatmosphäre unterstützen? Wenn irgendwas nicht passt oder nicht ganz klar ist, überarbeite es. Brauche ich noch irgend etwas an Faktenwissen? Noch zwei Hinweise: 1.) Nicht selten wollen wir zu viel zu schnell erreichen. Prozesse brauchen in der Regel Zeit und das heißt mehrere Gespräche mit kleinen Zwischenschritten bzw. Zwischenzielen und es braucht Geduld! 2.) Je mehr wir solche Gespräche führen, desto leichter fallen sie uns. Übung macht den Meister.

Übung in Kleingruppen:

Vorbereitung: Die erste Person (z.B. die jüngste oder die mit der höchsten Motivation) stellt ihre Situation vor. Erkläre der Gruppe vor dem Rollenspiel 1.) die Situation, 2.) die Zielperson(en), 3.) das Ziel und 4.) wie Du das Ziel im Gespräch erreichen kannst.

Eine Person schlüpft in die Rolle der Person mit Widerständen gegen Klimaschutz. Eine Person schlüpft in die Rolle der klimafreundlichen Person. Die anderen beobachten das Rollenspiel.

Spielt die Situation durch. Das Rollenspiel dauert meist nur ein paar Minuten.

Nachbereitung: Besprecht, was gut lief und was besser laufen könnte. Wurde das Ziel erreicht? Gab es Lücken auf der Sachebene? Wie war es auf der emotionalen Ebene: eher ein Dialog oder ein Schlagabtausch? Notiere Deine wichtigsten Erkenntnisse und Tipps für eine gute Gesprächsführung!

Anschließend könnt Ihr die Situation entweder in anderer Besetzung noch einmal (etwas anders) durch spielen oder Ihr geht die nächste Situation an.