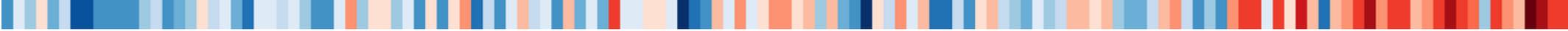




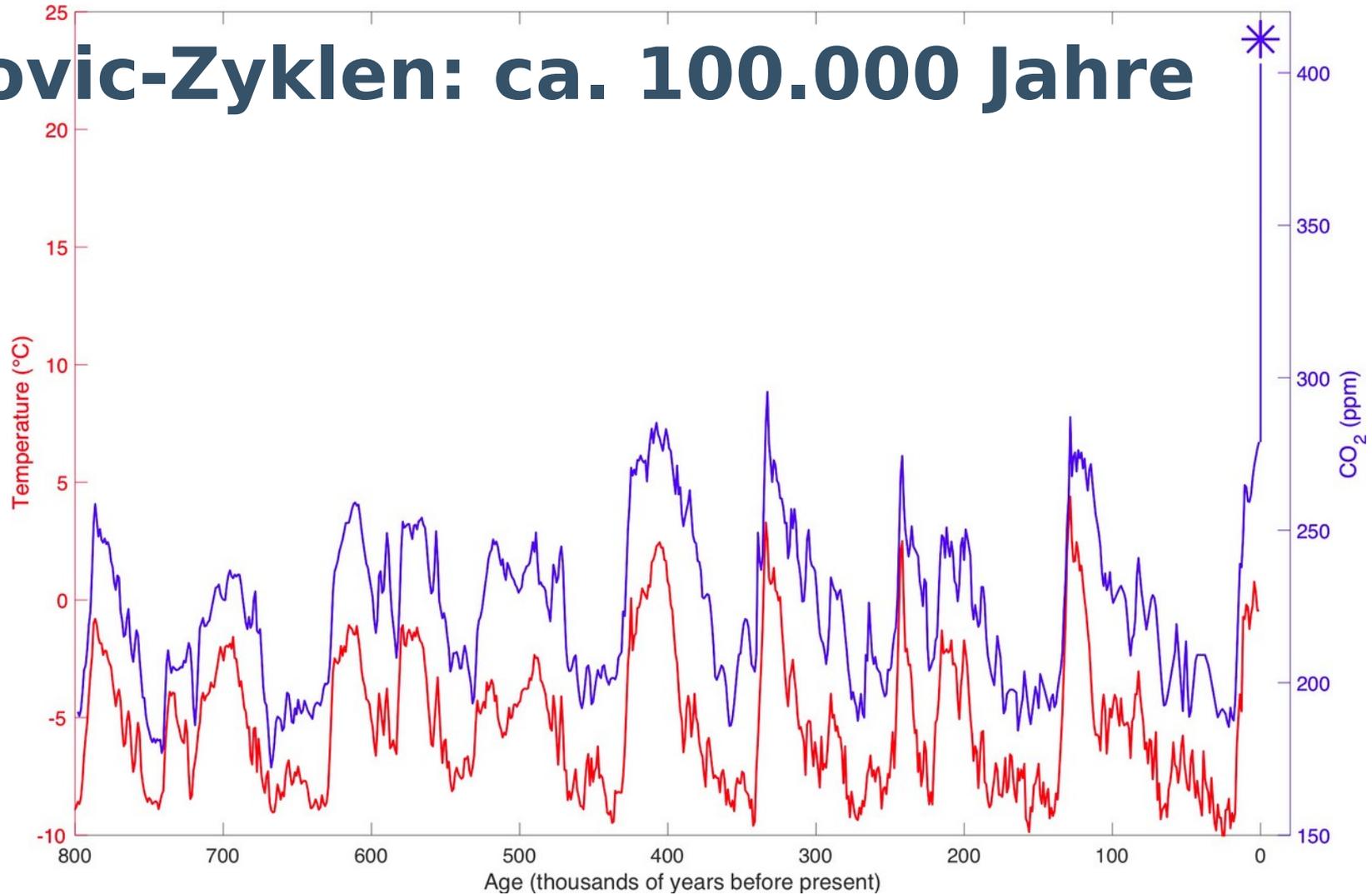
**Wie viele Menschen arbeiten weltweit
in der Klimaforschung?**



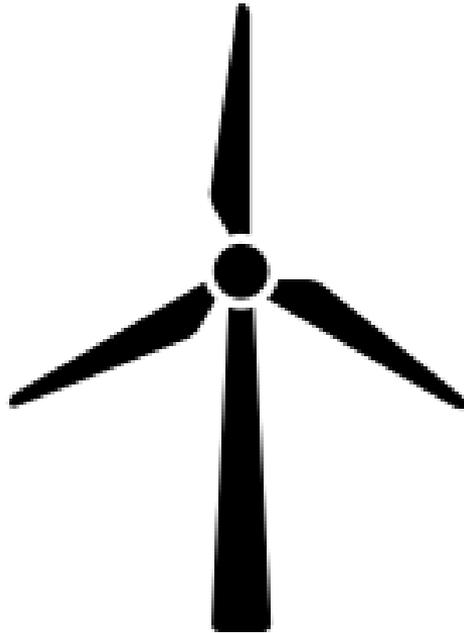
**Wie viele Menschen arbeiten weltweit
in der Klimaforschung?**

70.000

Milankovic-Zyklen: ca. 100.000 Jahre



Sind Windräder Vogelkiller?



Grüne Fakten to go

Eine Schaufensterausstellung

Quelle: NABU
© 1 1 1 2020 KATAPULT

Jährlich sterben in Deutschland
bis zu 115 Millionen Vögel,
weil sie gegen
Glasscheiben fliegen



KFC
1 Mrd.

Ad hominem-Attacke



„Unite behind the science!”

Verschwörungs-Mythen

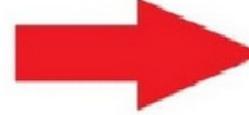


Attila Hildmann

VERKAUFT



PRODUZIERT VON



GEHÖRT ZU



FRUIT OF THE LOOM®

GEHÖRT ZU



BERKSHIRE HATHAWAY INC.

GEHÖRT



WARREN BUFFET

HAT ANTEILE AN



BILL & MELINDA GATES STIFTUNG

IM LEADERSHIP TEAM



DIE ATILA
VERSCHWÖRUNG



VOLKSVERPETZER

Herzlich Willkommen zum Workshop!

Wie geht gute Klima-Kommunikation?

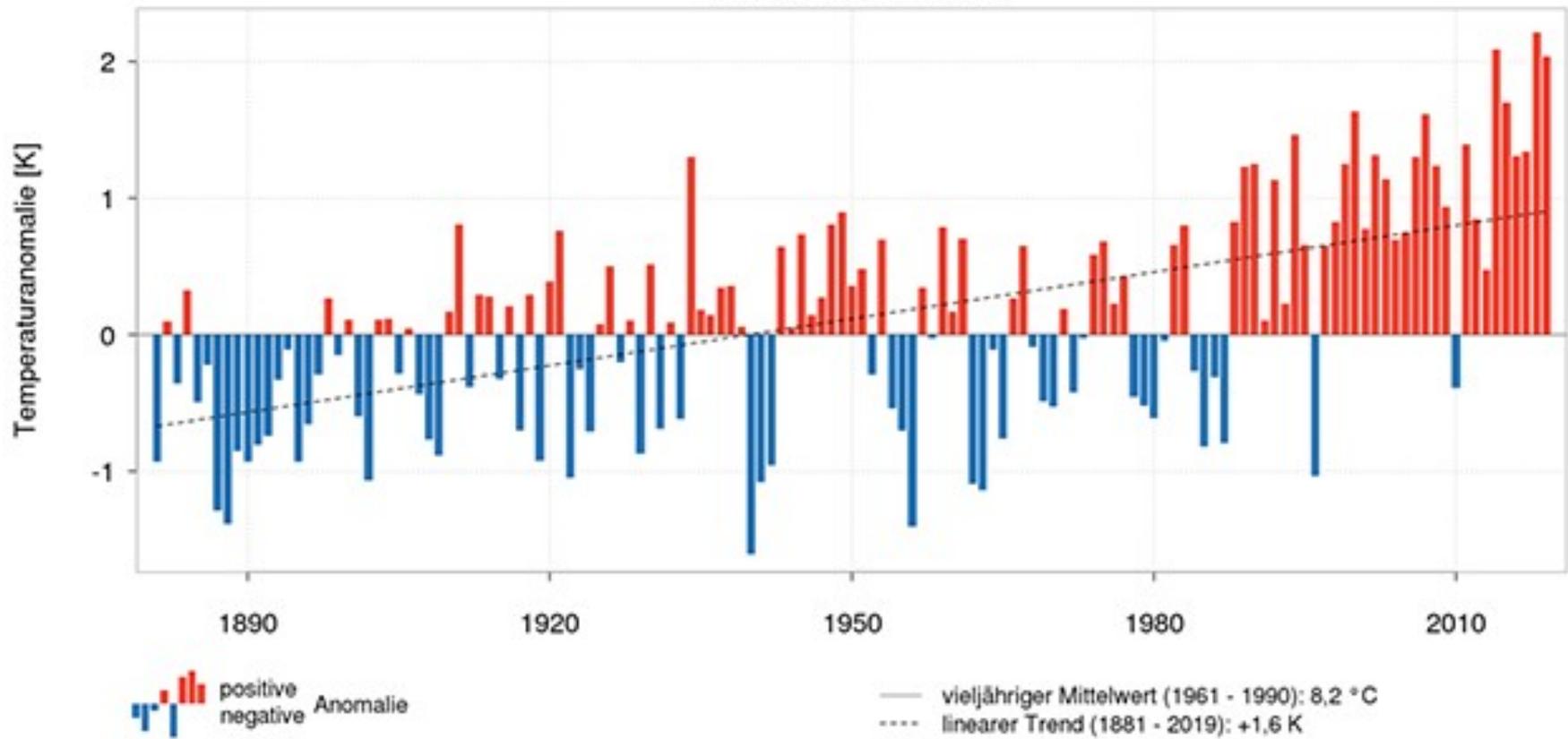
Dr. Christian Gutsche





Es ist ernst.

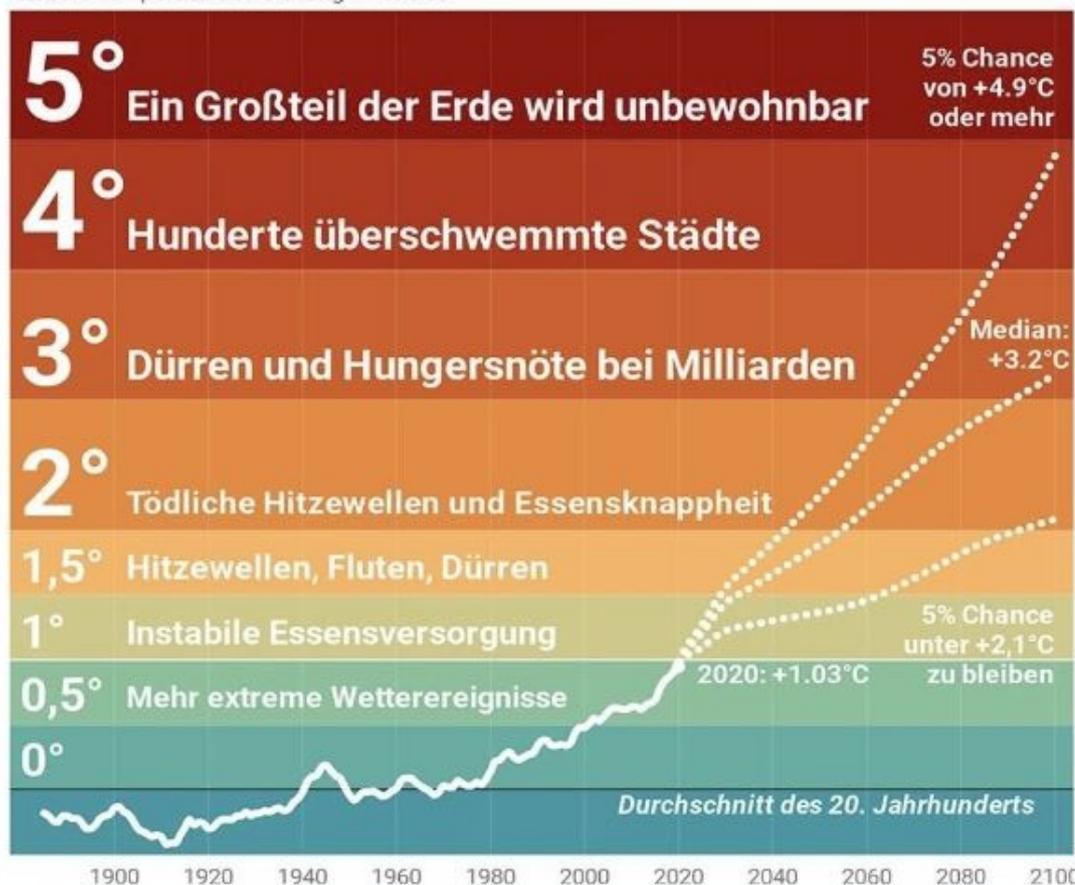
Temperaturanomalie Deutschland Jahr 1881 - 2019 Referenzzeitraum 1961 - 1990



1950er: 6 Hitzetage (>30°C) pro Jahr, 2022: 17 Hitzetage

Wie heiß darf es werden?

Globale Temperaturabweichung in Celsius



Daten: NOAA/Raferty et al./Gregor Aisch

taz

← Früherer Kurs

← Aktueller Kurs

← 1,5°C-Klimaziel

← Da sind wir jetzt.



Das Ziel:

**In 10 Jahren CO₂-frei sein.
20% weniger CO₂ jedes Jahr.**

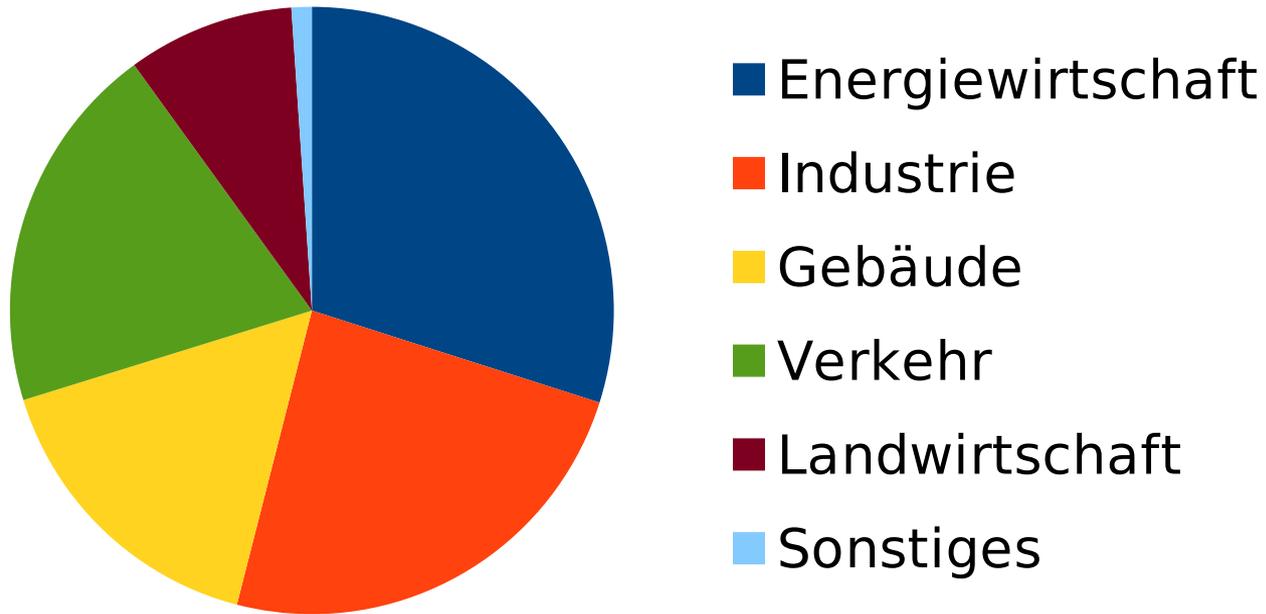


Das Ziel:

**In 10 Jahren CO₂-frei sein.
20% weniger CO₂ jedes Jahr.**

Wie schaffen wir das?

CO₂-Ausstoß D 2020: 770 Mio. t CO_{2,eq}



Deutschland klimaneutral bis 2033

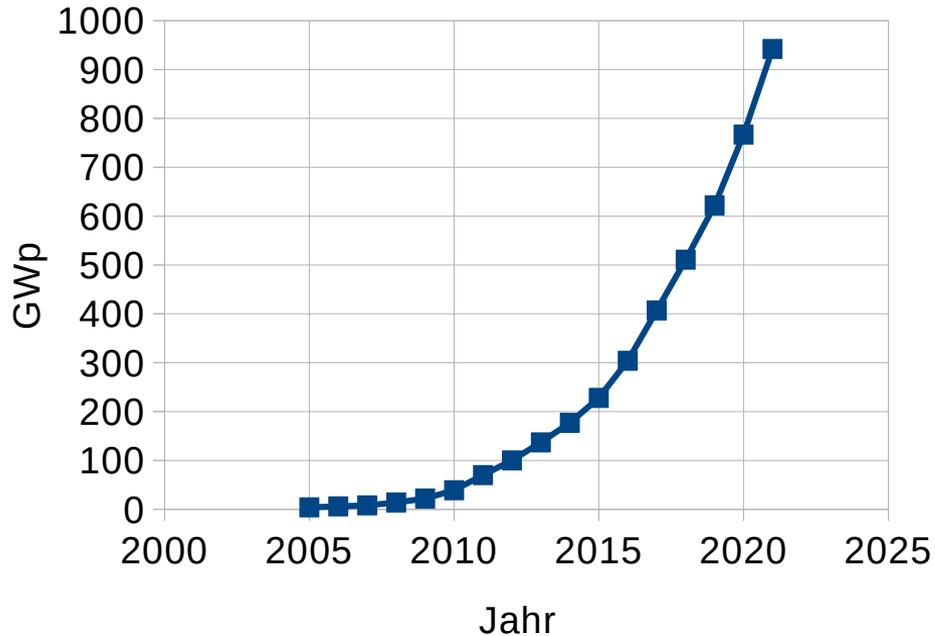
- Kohle-Ausstieg & Energiewende (10x-Tempo)
- Wärmewende, Verkehrswende (Mehr Ökostrombedarf)
- Einsparung & Effizienz
- Bauen, Industrie & Landwirtschaft
- CO₂-Preis (180€/t)
- CO₂-Bindung (Moore, Wälder, Gebäude)

Deutschland klimaneutral bis 2033

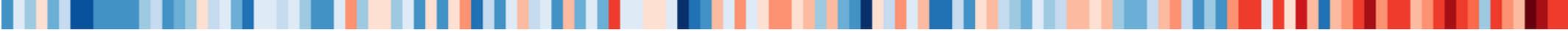
- Kohle-Ausstieg & Energiewende (10x-Tempo)
 - Wärmewende, Verkehrswende (Mehr Ökostrombedarf)
 - Einsparung & Effizienz
 - Bauen, Industrie & Landwirtschaft
 - CO₂-Preis (180€/t)
 - CO₂-Bindung (Moore, Wälder, Gebäude)
 - Klima-Job-Offensive
- wir brauchen grundlegende, strukturelle Veränderungen

Es gibt Hoffnung

PV installiert weltweit



- Noch wie war es so dringend.
- Noch nie war es so leicht.
- Die übergroße Mehrheit ist dafür.
- Es ist finanziell & technisch machbar.
- Jedes Zehntel Grad zählt.



**Wie kommen wir als Gesellschaft
angemessen ins Handeln?**



Faktoren für Verhalten

Individuelle
Möglichkeiten

Motivation

Rahmenbedingungen

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

Gute Klimakommunikation ...

- Funktioniert auf allen Ebenen
- Abgrenzung zu Manipulation (gezielte, verdeckte Beeinflussung)
- Auch für andere Themen anwendbar

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?

6 Schritte für wirksamere Klimakommunikation

- 1) Die Situation
- 2) Wer bist Du denn?
- 3) Mein Ziel
- 4) Widerstände verstehen
- 5) Was motiviert?
- 6) Die Beziehungsebene

→ Gesprächs-Übung in Kleingruppen

Umgang mit Widerständen

1. Ziel & Zielperson(en) klar haben.

- Man muss nicht mit jedem reden. Rolle des Publikums.
- Agieren statt reagieren. Klarheit entspannt.
- Pragmatismus & Geduld. Wo ist Dissens okay?

2. Widerstände verstehen

3. Emotionen nutzen

- Dialog statt Schlagabtausch (Zuhören, Fragen, Wertschätzen, Gemeinsamkeiten, Beziehung, Situation)
- Was motiviert?

4. Strategien kennen & Klima-Grundwissen

5. Üben hilft!

1.) Die Situation

Auf dem Übungsblatt:

Beschreiben Sie
eine knifflige Klima-Kommunikations-Situationen
aus der Vergangenheit
oder aus der Zukunft.

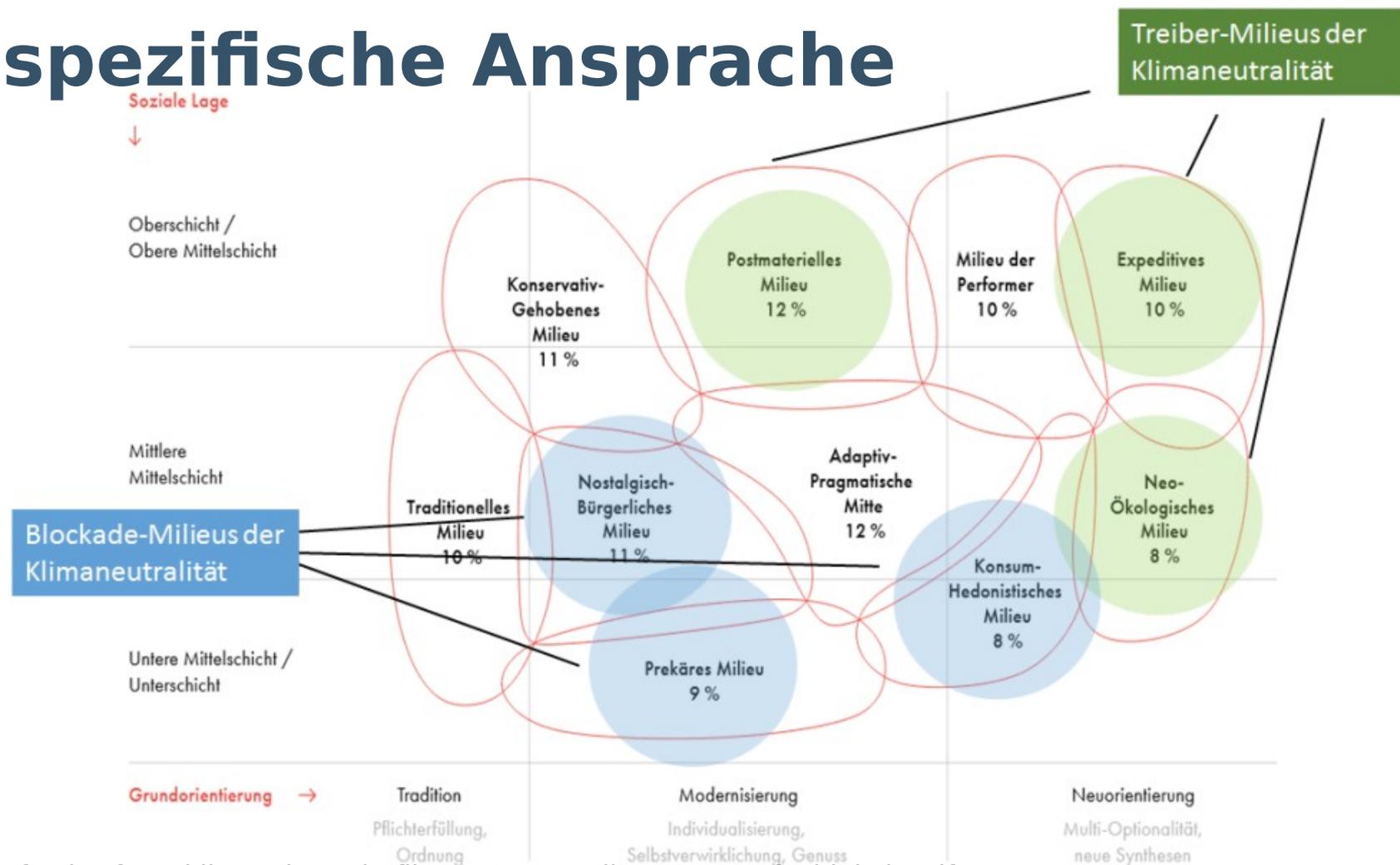
Ziele & Zielgruppen



Maßnahmen, Ziele & Zielgruppen

- Klarheit über Ziel & Zielgruppe erhöht Erfolgsquote
- **Ziel SMART** (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert)
- Kern-**Zielgruppe** (Job, Hobby, Alter, Ort, Vorteile, Werte, Einwände, Ansprache, Brückenbauer*innen)
- Typische, erdachte „**Personas**“ machen Zielgruppe spürbarer

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.

2.) Wer bist Du denn?

Auf dem Übungsblatt:

Beschreiben Sie Ihren Gegenüber
oder die Zielgruppe (am besten mit einer
typischen, erdachten Person).

3.) Mein Ziel

Auf dem Übungsblatt:

Beschreiben Sie für die Situation ein **realistisches** Ziel.

Was wollen Sie beim Gegenüber erreichen?

Machen Sie das Ziel möglichst SMART (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert).

Widerstände



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.”

4.) Widerstände verstehen

Auf dem Übungsblatt:

Beschreiben Sie die Widerstände des Gegenübers.

Woher kommen die Widerstände?

Suchen Sie Ansatzpunkte, um die Widerstände zu verringern.

Prüfen Sie Ihr Ziel und passen Sie es ggf. an.

Umgang mit Widerständen

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

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

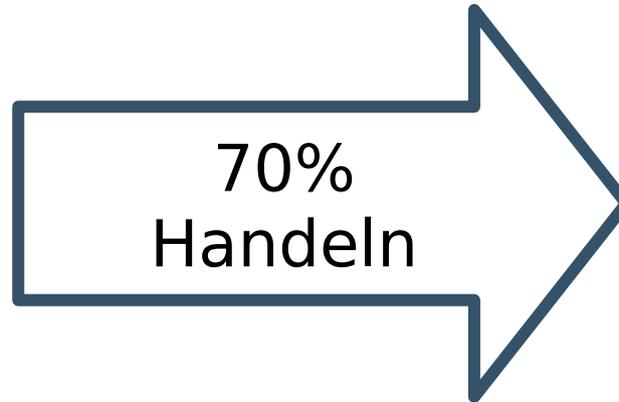
Motivation zum Handeln



Motivation zum Handeln



10%
Problem



20%
Vision / Vorbild

Was motiviert Menschen?



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

Was motiviert Menschen?



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

Werte

Abenteuer

Genuss

Leistung

intelligent, ehrgeizig,
erfolgreich, fähig

Macht
Reichtum
Anerkennung

Selbstbestimmung

unabhängig, frei, kreativ,
Abgrenzung, eigene Ziele

Blick auf's Ganze

Gleichheit, Gerechtigkeit,
Frieden, Weisheit, Harmonie,
Naturschutz, Schönheit,
Toleranz

Gemeinsinn

Ehrlich, loyal, hilfsbereit,
verantwortlich

Sicherheit

gesund, Ordnung,
Zugehörigkeit

Konformität

Disziplin, Gehorsam,
Höflichkeit

Tradition

fromm, Demut, gemäßigt

5.) Was motiviert?

Auf dem Übungsblatt:

Was könnte den Gegenüber für Klimaschutz bzw. eine Klimaschutz-Maßnahme motivieren?

(z.B. Vorteile, Werte, Gefühle, Vorbilder, Argumente)

Die Beziehungsebene: REAL TALK

Respektiere Deinen Gegenüber
und finde Gemeinsamkeiten!

Genieße es!

Stell Fragen!

Hör zu und zeig das!

Erzähle Deine Geschichte!

Sprich darüber, was man tun kann!

Lerne von Deinem Gegenüber!

Bleib im Kontakt!

Respect your conversational partner
and find common ground

Enjoy it!

Ask questions

Listen, and show you've heard

Tell your story

Action makes it easier

Learn from your conversational partner

Keep going and keep connected

6.) Die Beziehungsebene

Auf dem Übungsblatt:

Wie können Sie Dialogbereitschaft beim Gegenüber unterstützen?

Wo stehen Sie einem respektvollen Miteinander im Weg?

Wie können Sie eine zugewandte, respektvolle, wertschätzende Haltung in sich selbst unterstützen?



6 Schritte für wirksamere Klimakommunikation

- 1) Die Situation
- 2) Wer bist Du denn?
- 3) Mein Ziel
- 4) Widerstände verstehen
- 5) Was motiviert?
- 6) Die Beziehungsebene

Ende Teil 1

Was habe ich bisher mitgenommen?

Welche Fragen sind noch offen?

Nach dem Essen Treffen hier
dann Arbeit in Kleingruppen
14.30 Uhr: Nachbesprechung hier

Kleingruppen-Phase

Situation vorstellen und durchspielen
(Person A: Klimafreund*in, Person B: Mensch mit Widerständen)
Nachbesprechung

→ Situation mit anderen Personen nochmal durchspielen
Oder nächste Situation

14.30 Uhr: Nachbesprechung hier



Kleingruppen-Phase

Wie war's?

Was war gut?

Welche Fragen sind noch offen?

Umgang mit Widerständen

1. Ziel & Zielperson(en) klar haben.

- Man muss nicht mit jedem reden. Rolle des Publikums.
- Agieren statt reagieren. Klarheit entspannt.
- Pragmatismus & Geduld. Wo ist Dissens okay?

2. Widerstände verstehen

3. Emotionen nutzen

- Dialog statt Schlagabtausch (Zuhören, Fragen, Wertschätzen, Gemeinsamkeiten, Beziehung, Situation)
- Was motiviert?

4. Strategien kennen & Klima-Grundwissen

5. Üben hilft!

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Welche Erkenntnis nehme ich mit?

Im Kontakt bleiben → klimacoach-gutsche.de
Telegram-Gruppe → QR-Code oder klimacoach-gutsche.de
Klimafakten → klimawandel-buch.de
Handbuch & News zu Klimakommunikation → klimafakten.de

