

Übungsblatt „Wie geht gute Klimakommunikation?“

Dr. Christian Gutsche, klimacoach-gutsche.de
16.2.2023, Potsdam

1.) Die Situation

Beschreiben Sie eine knifflige Situation mit einer Person, die Widerstände gegen Klimaschutz bzw. eine Klimaschutzmaßnahme hat und in der Sie gute Klimakommunikation anwenden wollen. Das kann eine Situation sein, die Sie schon einmal erlebt haben oder eine Situation, die Ihnen zukünftig vielleicht begegnen könnte.

2.) Wer bist Du denn?

Beschreiben Sie Ihre 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 Sie kommunizieren? Was ist dieser Person wichtig? Was arbeitet Sie? Wie alt ist sie? Welches Geschlecht und welchen Familienstand hat sie? Wie und wo lebt sie? Was mag sie und was mag sie nicht? Welche Hobbies hat sie? 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? Hat die Person ein niedriges, mittleres oder hohes Einkommen? Welche Medien nutzt sie (Zeitung, TV, Radio, Facebook, Instagram, telegram, Tiktok, Magazine, ...)?

3.) Mein Ziel

Was wollen Sie in dieser Situation erreichen? Was ist Ihr Ziel? Wählen Sie ein realistisches Ziel. Formulieren Sie ein möglichst SMARTes Ziel, d.h. dass Ziel sollte spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert sein. Ein SMARTes Ziel könnte sein: „Ich möchte bis Ende März zehn allein lebende Renterinnen in meiner Straße dazu bewegen, zu Ökostrom zu wechseln.“ Prüfen Sie, ob Ihr Ziel zu der Person passt. Wenn nicht, passen Sie das Ziel an oder wählen Sie eine andere Situation oder Zielperson.

4.) Widerstände verstehen

Was für Widerstände hat die Person gegen Klimaschutz bzw. eine bestimmte Klimaschutzmaßnahme bzw. gegen Ihr Ziel? Woher kommen die Widerstände? Welche Ansatzpunkte sehen Sie, die Motivation des Gegenübers für diese Klimaschutz-Maßnahme zu wecken? Oder sollten Sie doch ein anderes Ziel wählen?

5.) Was motiviert?

Wie sieht ein für den Gegenüber motivierendes Ziel aus bzw. wie können Sie Ihren Gegenüber zu Ihrem 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 Ihnen eine motivierende Geschichte ein, z.B. von Ihnen selbst? Können Sie Vorbilder ins Feld führen, die der Gegenüber sympathisch findet? Wenn Ihnen gar kein Ansatzpunkt einfällt, sollten Sie das Ziel anpassen.

6.) Die Beziehungsebene

Wie können Sie eine Dialogbereitschaft und besser noch, eine gute Stimmung und Sympathie herstellen und unterstützen? Wie treten Sie auf? Welche Werte sollten Sie im Gespräch nutzen? Wo stehen Sie einem respektvollen Miteinander im Weg? Wie können Sie eine zugewandte, respektvolle, wertschätzende Haltung in sich selbst unterstützen und dann auch ausstrahlen? Wie können Sie es schaffen, den Gegenüber zu verstehen und das dem Gegenüber auch zu zeigen?

Übung in Kleingruppen:

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

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.

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

Nachbereitung: Besprechen Sie, 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? Notieren Sie Ihre wichtigsten Erkenntnisse und Tipps für eine gute Gesprächsführung!

Anschließend können Sie die Situation entweder in anderer Besetzung noch einmal (etwas anders) durch spielen oder Sie gehen die nächste Situation an.