



SPICKZETTEL FÜR AKTIVE

#1

Let's talk about the crisis!?

Liebe*r Aktive,

was ist das einfachste Mittel gegen den Klimawandel? Im Freundes- und Familienkreis drüber reden – zumindest legen das einige Studien¹ nahe.

Doch so einfach das klingt – leicht ist es nicht unbedingt: Vielleicht hast Du auch schon festgestellt, wie schwierig es sein kann, mit anderen Menschen über die Klimakrise zu sprechen? Oder vielleicht würdest Du gern mehr mit Leuten in Deinem Bekanntenkreis darüber ins Gespräch kommen, aber weißt nicht so richtig, wie? Dann hilft Dir vielleicht dieser Spickzettel weiter.

Du findest hier einige grundlegende Tipps, was Du vor, während und nach Gesprächen zur Klimakrise beachten kannst.

Der wichtigste Tipp gleich zu Beginn: Probiere Dich aus! Niemand wird über Nacht zum Profi!
Beste Erfolge wünscht Das Spickzettel-Team von den Psychologists for Future

¹ <https://www.klimafakten.de/meldung/das-einfachstemittel-gegen-den-klimawandel-im-freundes-und-familienkreis-darueber-reden>

Vor dem Gespräch

Wie ein Gespräch verläuft, hängt (unter anderem) sehr davon ab, mit welcher **inneren Haltung** Du in das Gespräch gehst und welches **Ziel** Du verfolgst.

Don't

Mit dem Ziel, das Gegenüber zu belehren oder von Deiner Haltung zu überzeugen, in ein Gespräch gehen.

→ Niemand wird gerne belehrt. Aber auch das Gefühl, dass mich jemand auf Biegen und Brechen überzeugen will, kann Widerstand erzeugen. Stattdessen:

Do

Mit dem Ziel, **ein Gespräch auf Augenhöhe zu führen**, in ein Gespräch gehen:

- Von Deiner Sichtweise berichten –
- Der Sichtweise des Gegenübers zuhören und versuchen zu verstehen
- In einen gemeinsamen Austausch kommen

Gut zu wissen

Wenn Menschen in einem Gespräch den Eindruck haben, dass sich für ihre Sichtweise interessiert wird, dass sie ernst genommen werden und dass sie verstanden werden, dann kann das dazu führen, dass sie auch Deinen Argumenten gegenüber offener werden.

Deshalb kann es so hilfreich sein, mit der inneren Haltung in ein Gespräch zu gehen:

Jeder Mensch hat Gründe dafür, so zu denken und zu handeln, wie er es tut – und ich möchte versuchen, diese Gründe zu verstehen.

Jetzt denkst Du Dir vielleicht:

Aber was ist, wenn ich mein Gegenüber eben doch überzeugen will?

Gut zu wissen

Indem Du von deiner Sichtweise und Deinen Erfahrungen erzählst, nimmst du möglicherweise Einfluss, auch wenn sich nicht sofort eine Einsicht zeigt. Überzeugungsarbeit heißt nicht umsonst "...Arbeit".

Langsamer Fortschritt ist nachhaltig.

Gute Rahmenbedingungen für ein Gespräch

Gespräche werden auch stark von der **Situation** beeinflusst, in der sie stattfinden.

Don't

Gespräche unter Zeitdruck, in hektischer Umgebung, bei schlechter Stimmung oder in einer angespannten Atmosphäre führen!

- Gerade bei potentiell schwierigen Themen wie der Klimakrise kann eine ungünstige Gesprächssituation dazu beitragen, dass der Gesprächsfaden abreist oder hitzige Wortgefechte entstehen.
- Wenn möglich, dann versuche, günstige Rahmenbedingungen für ein Gespräch zu schaffen bzw. eine passende Situation dafür zu nutzen:

Do

Es sollte genug Zeit und Ruhe zur Verfügung stehen. Außerdem ist es sinnvoll, ein schwieriges Gespräch dann zu führen, wenn es dir gerade gut geht und es keine Spannungen in der Beziehung zum Gegenüber gibt!

Gesprächseinstieg:

Der Eisbrecher

Wenn ihr nicht sowieso schon beim Thema seid, sondern Du gezielt ein Gespräch anfangen möchtest, dann kann der Einstieg in ein Gespräch – der sogenannte Eisbrecher – viel ausmachen.

Don't

Dein Gegenüber mit Fakten und Studienergebnissen bombardieren!

→ ... das kann schnell dazu führen, dass Dein Gegenüber dicht macht – zumindest am Anfang eines Gespräches. Stattdessen:

Do

Mache es persönlich

Erzähl Deine eigene Geschichte / eine Anekdote oder beschreibe, was Dich gerade umtreibt und weshalb es Dir wichtig ist, über das Thema zu sprechen.

→ Deine Geschichte ist im Moment greifbarer für den anderen als der bisher hier noch wenig spürbare Klimawandel.

Erzähl also: *Was hat Dich für das Thema wachgerüttelt? Wie war der Prozess, selbst aktiv zu werden, bei Dir?*

→ Auch etwas Aktuelles aus den Nachrichten oder eine aktuelle Situation (z.B. der heiße Sommer oder der warme Winter) kann als Gesprächseinstieg dienen.

Versuche dabei aber erstmal *von Dir* zu sprechen: Was rührt dich daran? Was denkst Du? Wie fühlst Du dich dabei?

→ Eine weitere Möglichkeit für Gesprächseinstiege:

Do

Fragen stellen.

Fragen können Interesse signalisieren und Dein Gegenüber zum Gespräch ermutigen.

... eine Frage kannst Du natürlich auch gut als Überleitung nach Deiner Geschichte nutzen

Gut zu wissen

Es gibt verschiedene Arten von Fragen.

→ **Geschlossene Fragen**

... führen zu einer Ja/Nein-Antwort. Bsp.: *Denkst du, die Klimakrise ist ein wichtiges Thema?*

→ **Suggestivfragen**

... beinhalten schon eine gewünschte Antwort und können schnell provozierend wirken.

Bsp.: *Findest du nicht auch, dass die Klimakrise das drängendste Thema unserer Zeit ist?*

→ **Offene Fragen**

.... bzw. **W-Fragen** – diese lassen Spielraum bei der Antwort.

Bsp.: *Was denkst du über die Klimakrise? (Vorsicht jedoch vor „Warum“-Fragen)*

- Versuche generell in Gesprächen so oft wie möglich offene Fragen bzw. W-Fragen zu stellen. Das kann manchmal etwas schwierig sein – übe es am besten im Alltag bei anderen Themen oder mit Freund*innen.

Während des Gesprächs

Auch im weiteren Gespräch kannst Du die bisherigen Tipps nutzen:

- Von Deinen Gedanken und Gefühlen erzählen
- (Offene) Fragen stellen
- Zuhören und versuchen zu verstehen, denn dann hat Dein Gegenüber mehr Lust auf das Gespräch.

Do

Finde Gemeinsamkeiten mit Deinem Gegenüber, um ihn*sie mit ins Boot zu holen, z.B. Verantwortung, Wohl der Kinder, Gesundheit, Liebe zur Natur, Gerechtigkeit, Sicherheit, Familie...

- Greife auf, was Dein Gegenüber Dir erzählt und signalisiere Zustimmung, wo Du zustimmen kannst.
- Natürlich darfst Du auch mal widersprechen oder eben Fakten einbringen – das sollte nur nicht die ganze Zeit geschehen.

Vielleicht kennst Du das auch aus anderen Zusammenhängen: Wenn Dir jemand ständig widerspricht oder dich immer mit Fakten „verbessert“ / „belehrt“, wie viel Lust hast Du dann noch auf das Gespräch? Es geht darum, eine gute Balance zu finden.

Don't

Nur Fakten liefern und Dein Gegenüber weiter zu überzeugen versuchen, obwohl er*sie innerlich schon abgeschaltet hat!

Do

Immer wieder: zuhören und mein Gegenüber „abholen“
Informationen kommen nur an, wenn Dein Gegenüber bereit dafür ist.

Worüber reden wir eigentlich: über Lösungen oder über Probleme?

Nur über Probleme und Problemverhalten zu sprechen, kann Widerstand erzeugen. Es ist toll, wenn Du gute Ideen hast, was sich ändern muss. Und: wenn Dein Gegenüber welche hat! Frag ihn also nach Ideen!

Don't

Nur problemorientierte Fragen, z.B. **Warum** isst du so viel Fleisch – und dann noch aus schlechter Tierhaltung? **Warum** fährst du einen SUV?

Lösungsfragen dagegen motivieren und klagen den anderen nicht an – er fühlt sich daher weniger schlecht.

Do

Lösungsorientierte Fragen, z.B.

Was würde es dir leichter machen, weniger aber qualitativ hochwertiges Fleisch zu essen?
Wie könnte es klappen, dass wir weniger Auto fahren?

Mit lösungsorientierten Fragen kann Dein Gegenüber sich selbst als Teil der Lösung erleben und politisiert werden, denn:

Gut zu Wissen

Menschen **wollen** sich oft günstig verhalten, **schaffen es aber nicht**, wenn bestimmte Dinge in der Gesellschaft eine ganz normale Gewohnheit geworden sind (z.B. Fleisch essen, Billigflüge...). Wir alle brauchen oft Limits und Standards zur Orientierung, sonst würde es keine Verkehrsregeln, kein Rauchverbot in der Gastronomie, keine Krankenversicherung und vieles mehr geben.

Menschen haben oft gute Ideen, welche Limits und Standards ihnen beim Umweltschutz helfen würden! Hol sie mit ihren Ideen ins Boot!

Wenn die Stimmung während des Gesprächs schlechter wird, ist dies auch von Bedeutung – dann setze das Gespräch ein andermal fort.

Gut zu wissen

Studien¹ haben gezeigt, dass Menschen sich nicht allein an Inhalte von Gesprächen oder Informationen erinnern, sondern noch viel mehr an **ihre eigene Reaktion darauf**.

Akzeptiere das Stopp-Signal des Gegenübers, wenn Du merkst, dass Dein Gegenüber keinen Nerv mehr hat. Dein Gegenüber wird sich daran erinnern, ernst genommen und akzeptiert worden zu sein – und ist dann beim nächsten Mal vielleicht aufgeschlossener.

Nach dem Gespräch

Chapeau! Du hast es geschafft.

Do

Gespräche mit Andersdenkenden können anstrengend und schwierig sein. Deshalb: Lobe und belohne Dich für Deinen Einsatz und Dein Engagement!

- Wenn Du magst, dann reflektiere, was gut gelaufen ist. Was ist Dir gelungen? Was kannst Du beim nächsten Gespräch wieder so machen?

Don't

Dir Vorwürfe machen, wenn es nicht so gelaufen ist, wie du es erwartet hast!

- Zum Gespräch gehören immer (mindestens) zwei. Auch bei noch so viel Übung kann ein Gespräch ungünstig verlaufen. Deshalb: Mach Dich nicht fertig!
- Wenn etwas schief lief: Überlege, was Du daraus lernen und vielleicht beim nächsten Mal anders machen könntest. Hilfreich kann sein, darüber mit Freund*innen zu sprechen.

Do

Tausche Dich mit Gleichgesinnten aus und bespreche schwierige Gefühle oder Situationen mit ihnen!
Lass Dich unterstützen!

¹ Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. *Psychological foundations of attitudes*, 147-170.

Gut zu wissen

Gefühle, die nach einem schwierigen Gespräch auftauchen können:

Ärger
Kraftlosigkeit
Verzweiflung Trauer
Sich nicht ernstgenommen oder herabgesetzt fühlen
Zukunftsangst
Isolation (von Freund*innen und Familie)
Angst- und Verzweiflungszustände

Don't

Mit Deinen unangenehmen Gefühlen allein bleiben und Dich zurückziehen!

→ Wenn Du niemanden hast, mit dem Du darüber sprechen kannst und / oder wenn Du etwas mehr Unterstützung brauchst, dann zögere nicht und melde Dich bei der **Unterstützungs-AG der Psy4F** – auch ein anonymes Telefongespräch ist möglich.

Gut zu wissen

<https://psychologistsforfuture.org/unterstutzungfur-engagierte/>

beratung@psychologistsforfuture.org

DANKE FÜR DEIN ENGAGEMENT!