KOMMUNIKATION FÜR ENGAGIERTE!

KLIMADIALOG

Talkrunde - Vortrag - Diskussion

Veränderung Trotz Reaktanz

9. März 2024 - 16 UHR bis 19 UHR
Pauluskirche Schützenstraße 44147 Dortmund

Formen von Unterdrückung

Artensterben **Klimazerstörung** Faschismus

Patriarchat Speziesismus

Altersdiskriminierung Rassismus

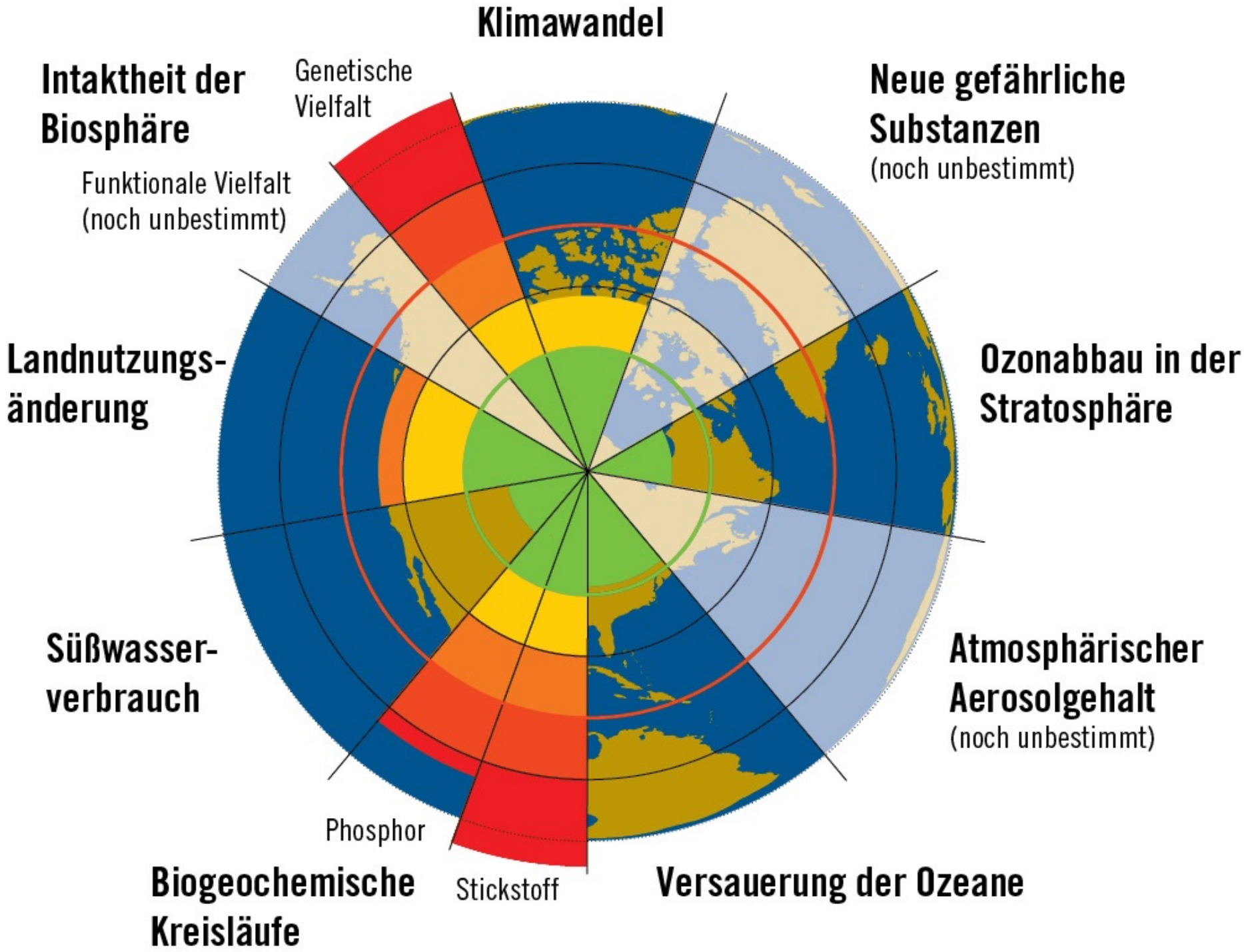
Karnismus Ableismus Misogynie

Jugenddiskriminierung Diktatur

Antisemitismus Antiislamismus

Proprietarismus Sexismus

Homophobie Transfeindlichkeit Klassismus


Klimawandel
Intaktheit der Biosphäre
Genetische Vielfalt
Funktionale Vielfalt (noch unbestimmt)
Neue gefährliche Substanzen (noch unbestimmt)
Landnutzungs-änderung
Ozonabbau in der Stratosphäre
Süßwasser-verbrauch
Atmosphärischer Aerosolgehalt (noch unbestimmt)
Phosphor
Stickstoff
Biogeochemische Kreisläufe
Versauerung der Ozeane

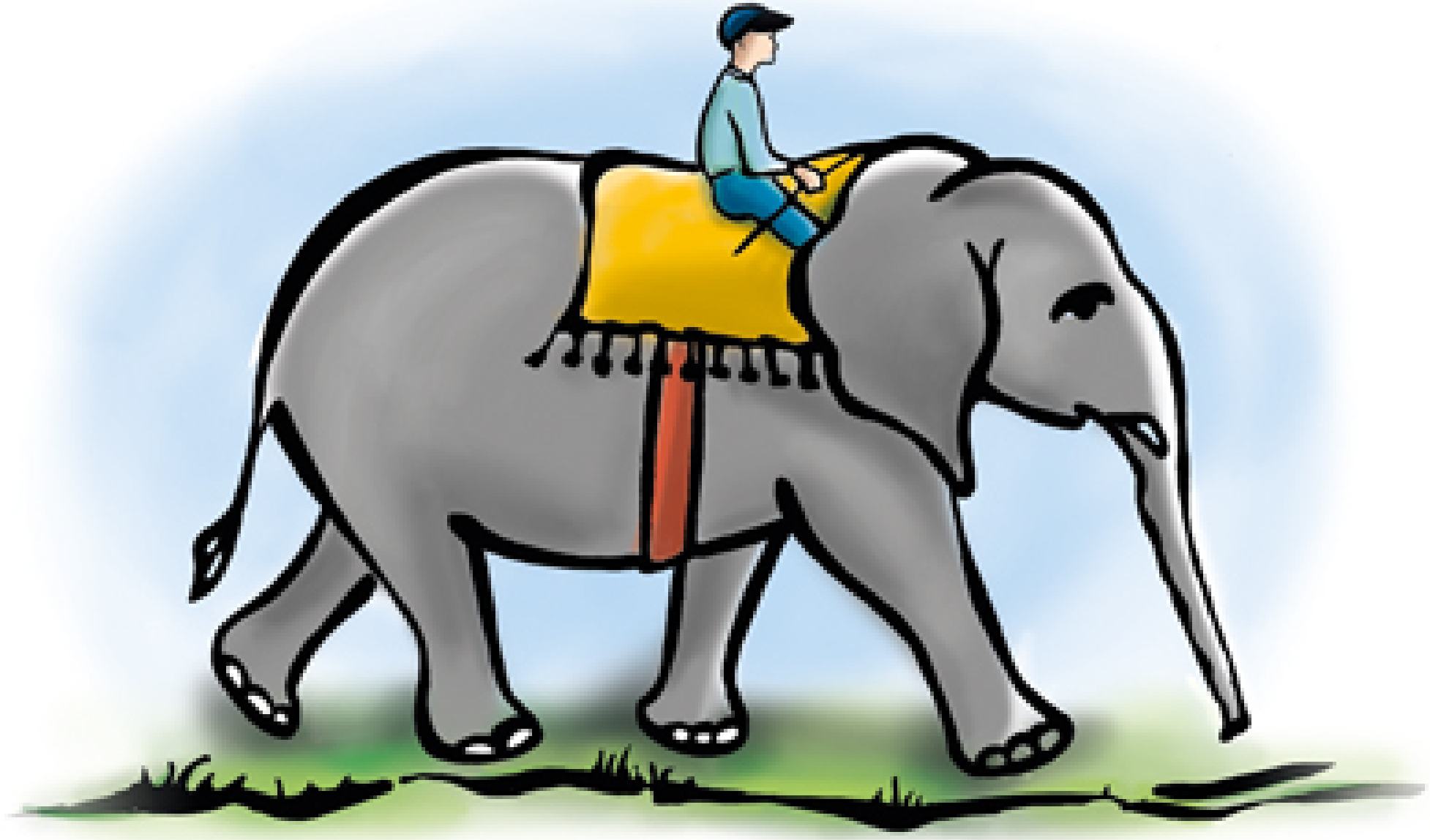
Definition von Reaktanz

- Psychologische **Reaktanz**
- ist *die Motivation zur Wiederherstellung eingeengter oder eliminierter Freiheitsspielräume*. Reaktanz wird in der Regel durch psychischen Druck (z. B. Nötigung, Drohungen, emotionale Argumentation) oder die Einschränkung von Freiheitsspielräumen (z. B. Verbote, Zensur) ausgelöst. Als Reaktanz im eigentlichen Sinne bezeichnet man dabei nicht das ausgelöste Verhalten, sondern die zugrunde liegende Motivation oder Einstellung.
- Reaktanz liegt typischerweise dem „Reiz des Verbotenen“ zu Grunde. Sie ähnelt dem Trotz, der jedoch auch aus anderen Gründen als der Beschneidung von Freiheit auftreten kann.
- Reaktanz geht mit unangenehmen Gefühlen einher, die eine Veränderung der Einstellung (oder des Verhaltens) begleiten.

Die 7 Grundgefühle

- Angst
- Wut
- Freude
- Ekel
- Überraschung
- Trauer
- Verachtung

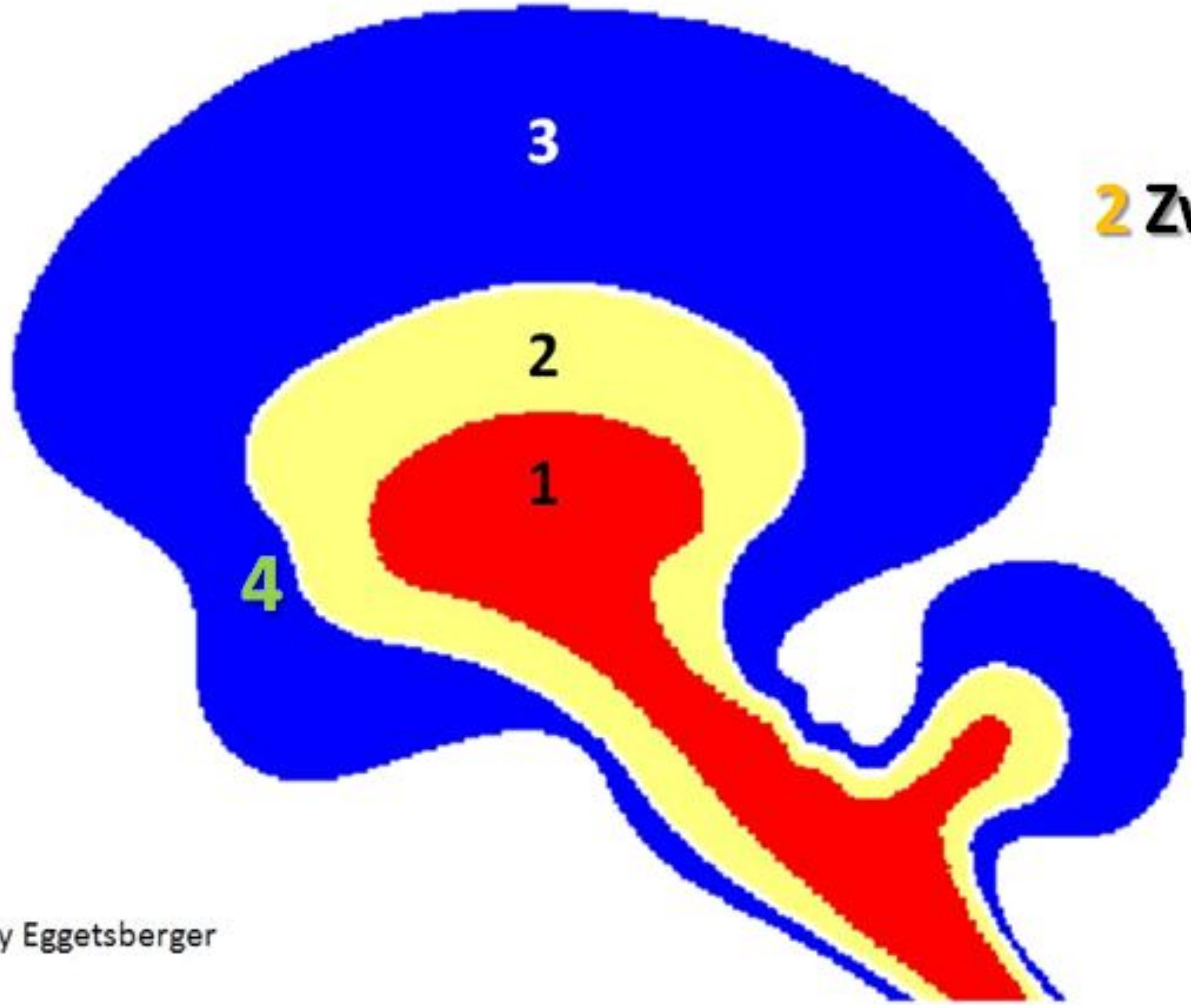
Unwillen
Empörung
Frustration
Verrat
Enttäuschung
Wut
Interesse
Handlungsaktivierung
Inspiration
Empathie
Zuversicht
Hoffnung
Zuversicht
Hoffnungslosigkeit
Einsamkeit
Verlust
Bedrücktheit
Trauer
Scham
Schuld
Traurigkeit
Überforderung
Angst
Panik
Ohnmacht
Furcht
Sorge



Arbeitsprinzipien des menschlichen Gehirns:

- Schutz
- Sparsamkeit
- Stimmigkeit

Das 3-teilige Gehirn



1 Reptilienhirn *(Stammhirn)*
2 Zwischenhirn / Limbisches System
3 Neokortex
4 Frontalhirn *(Superregion)*

© by Eggetsberger

Reaktionen des Gehirns auf Angst

5 F im Englischen:	**deutsche Übersetzung:**
Fight	Kampf
Flight	Flucht/ Vermeidung
Faint	Ohnmacht
Freeze	Erstarrung
Fiddle	Veralbern/verlachen

PAIN-Modell der Aktivierung

- Menschen reagieren auf potentielle Bedrohungen besonders gut, wenn diese Kriterien erfüllt sind:
  - **P**ersonal
  - **A**brupt
  - **I**mmoral
  - **N**ow

Die Klimazerstörung passiert aber global, schleichend, normkonform und langfristig.

Deutsche Gefühlsphobie

- In der deutschen Gesellschaft hat sich aus verschiedenen Gründen eine Gefühlsphobie breitgemacht. Menschen haben Angst vor ihren eigenen unangenehmen Gefühlen entwickelt.
- Als Folge davon werden unangenehme Gefühle weitgehend abgewehrt…
- … wodurch wiederum kaum Wissen und Übung darin vorhanden sind, mit unangenehmen Gefühlen sinnvoll umzugehen.
- Sinnvoll hieße, die Gefühle achtsam wahrzunehmen, ihre Ursachen zu ergründen, rational zu bewerten und Lösungen zu entwickeln.
- Für aktivistische Bezüge heißt das, wir müssen immer damit rechnen, unangenehme Gefühle bei uns und im Gegenüber auszulösen.
- Diese sind dann oft unbewusst und führen zu automatischen Abwehrmechanismen.

Männer und Gefühle

- Insbesondere männlich gelesene Homo sapiens werden auch heute in Familie, Gesellschaft, Werbung, Wirtschaft, Politik, Kunst, Kultur, Sport usw. noch immer gefühlsfeindlich sozialisiert.
- Insbesondere Gefühle der Angst, Schuld und der Trauer werden dabei negativ belegt und sozial sanktioniert und Individuen, die sie zeigen, beschämt und in ihrer Geschlechtsrolle hinterfragt.
- Dieses Interaktionsmuster löst meistens zusätzliche Ängste vor Beschämung oder sozialem Ausschluss aus.
- Also müssen alle diese unangenehmen Gefühle abgewehrt und ins Unterbewusstsein verschoben werden.
- Dadurch haben Männer oft verlernt, solche Gefühle achtsam zu spüren, zu nutzen und bewältigen zu können.
- Wenn dann unangenehme Gefühle aktiviert oder angesprochen werden, kann es zu aggressiver Reaktion (Reaktionsbildung) oder Abwertung kommen.
- Also übt doppelte Vorsicht im Umgang mit (Klima-)gefühlen bei Männern!

Psychologische Bewältigungsmechanismen unangenehmer Gefühle

Intrapsychisches Coping: Abwehrstrategien, Wahrnehmungs- und Denkverzerrungen

Hintergrund: für die Bewältigung globaler Krisen wie der Klimazerstörung braucht es einen Bewusstseinswandel bei allen Menschen und die Bereitschaft, den bisherigen (bequemen) Lebensstil zu ändern. Dies betrifft u.a. Bereiche wie: wie wollen wir wohnen (und heizen, dämmen) etc.? Wie bewegen wir uns fort (Auto, Flugzeug, Rad etc.) Wie ernähren wir uns (pflanzenbasiert, saisonal, bio, regional etc.) ? Was und wie viel konsumieren wir? Die Vorstellung, den bisherigen Lebenstil zu ändern oder „einzuschränken“, kann bei vielen Menschen schreckliche und schmerzliche Gefühle auslösen. Es kommt zum „Intrapsychischen Coping“, um den bisherigen Lebensstil beibehalten zu können (Bewältigungsformen unangenehmer Gefühle im Umgang mit sich selbst). Zum Intrapsychischen Coping gehören beispielsweise:

Selbstwertdienliche Denkverzerrung, optimistische Denkverzerrung, Vermeidung, Selbstbestätigungsverzerrung, moralische Lizensierung…

Optimistische Denkverzerrung:

Der Glaube, das einem selbst weniger negative Ereignisse passieren werden (als anderen oder als vorhergesagt). Menschen beurteilen die Zukunft optimistischer, als sie ist.
„Es wird schon nicht so schlimm werden!“

Zukunftsabwertung:
Zukünftige Folgen oder Bedrohungen werden von unserem mentalen System im Vergleich zu aktuellen Folgen in ihrer Bedeutsamkeit und Schwere abgewertet.

Vermeidung/Verdrängung:
Tabuierte oder bedrohliche Sachverhalte werden aus der bewussten Wahrnehmung ausgeschlossen, z.B. durch Ablenkung, man denkt nicht an den Klimawandel und seine Folgen.

Bestätigungsfehler

Neigung, Informationen so auszuwählen, zu ermitteln und zu interpretieren, dass diese die eigenen Erwartungen erfüllen (bestätigen).

„Nachdem mir auf Facebook ein Artikel über natürliche Klimaschwankungen angezeigt wurde, sah ich einen Tweet über gefakte Bilder schmelzender Polkappen. Und ich dachte mir: was eine Klimahysterie!“

Moralische Lizensierung

Hierbei handelt es sich um folgendes psychologisches Phänomen: Menschen können ohne Schuldgefühle eine „schlechte“ Tat vollbringen, wenn sie zuvor eine „gute“ Tat getan haben. Das vorherige gute Verhalten wird dabei benutzt, um späteres schlechtes Verhalten zu rechtfertigen (nach einer Art innerem Verrechnungssystem).

„Ich esse jetzt schon seit 4 Jahren kein Fleisch mehr, fahre nur Fahrrad, heize wenig und wohne in einer kleinen Wohnung. Da finde ich es okay, ab und zu in den Urlaub zu fliegen.“

Gruppenbezogene psychologische Mechanismen

Schuldverschiebung

Die Schuld/Verantwortung für das eigene Verhalten oder einen Zustand (z.B. Klimakrise) wird bei anderen verortet. Die Anteile der eigenen Verantwortlichkeit werden ausgeblendet.

„Wenn in Asien so viel C02 in die Luft geblasen wird, dann bringt das eh nix, was wir hier machen."

„Ich esse nur so viel Fleisch, weil es das bei uns zuhause immer gibt."

Verantwortungsdiffusion

Phänomen, das in Gruppen ab einer kritischen Größe auftritt. Mit zunehmender Anzahl an Personen sinkt die wahrgenommene, individuelle Verantwortlichkeit für eine Herausforderung, sodass diese nicht bewältigt wird.

„Warum sollte ich weniger fliegen oder fürs Klima auf die Straße gehen? Das können doch die anderen genauso gut machen."

Abwärts gerichteter sozialer Vergleich

Die Theorie des sozialen Vergleichs besagt, dass Menschen Informationen über die eigene Person durch den Vergleich mit anderen gewinnen. Ein sozialer Vergleich findet vor allem dann statt, wenn ein objektiver Maßstab z.B. für die zu bewertende Eigenschaft fehlt. Wer sein Selbstwertgefühl schützen will und sich besser fühlen möchte, neigt dazu, sich mit Menschen zu vergleichen, die im relevanten Merkmal unterlegen sind.
„Wenn ich mich so umschaue, mache ich viel mehr für den Klimaschutz als die meisten Leute.“

Verlustangst

Menschen gewichten Verluste höher als Gewinne. Mögliche Verluste schmerzen den Menschen mehr als mögliche Gewinne ihn glücklich machen.

„Wenn ich von Maßnahmen zum Klimaschutz höre, fällt mir ständig auf, auf was wir jetzt alles verzichten müssen. Das macht doch keinen Spaß.“

Erlernte Hilflosigkeit

Hierunter versteht man die Demotivation/Hemmung/Starre zu handeln, die nicht vermeidbare, unkontrollierbare und wiederholte unangenehme Reize in einer Person auslösen. Dabei sind die Betroffenen der festen Überzeugung, für sie unangenehme oder schädliche Situationen nicht mehr vermeiden zu können, obwohl es objektiv gesehen möglich wäre. Zurück geht diese Einstellung auf gemachte Erfahrungen der Person, nichts an ihrer Situation ändern zu können. „Das Problem ist so riesig, das bringt doch sowieso nichts, zu versuchen, etwas zu ändern, die Politik hört doch eh nicht auf die kleinen Leute.“

Kognitive Dissonanz

Ein angespannter, als unangenehm empfundener Gefühlszustand, der dadurch entsteht, dass ein Mensch zueinander widersprüchliche Überzeugungen und Verhalten zeigt. Das negative Gefühl erzeugt eine Motivation, die Dissonanz zu reduzieren. Dabei können die Wünsche, Absichten oder Einstellungen aufgegeben, durch neue ersetzt werden oder Scheinlösungen gefunden werden (der Widerspruch zwischen Verhalten und Einstellung wird heruntergespielt, das Verhalten wird als erzwungen dargestellt, etc.). Das heißt, entweder wird das Verhalten geändert, sodass es zur Überzeugung passt, oder die Überzeugung wird geändert, sodass sie zum Verhalten passt.

„Klimaschutz ist mir wirklich wichtig. Und ja, obwohl es Oktober ist, habe ich mir Erdbeeren gekauft. Ich denke in dem Fall, dass das Weglassen der paar Erdbeeren das Problem auch nicht mehr besser macht.“

Mortalitätssalienz-Hypothese

Menschen, die an ihre eigene Sterblichkeit erinnert werden, schützen sich dadurch, dass sie das eigene Weltbild aufwerten und gegen Angriffe verteidigen. Dies geschieht v.a. auf unbewusster Ebene.

„Die Menschheit hat schon immer Krisen erlebt und es doch geschafft, alle irgendwie zu lösen.“

„Wir müssen doch auch an unsere Wirtschaft und die Arbeitsplätze denken.“

Die 7. Drachenfamilien der Untätigkeit
(Robert Gifford)

- 1. Begrenztes Denkvermögen und die Unterschätzung des Ausmaßes der Bioklimazerstörung
- 2. Ideologien
- 3. Vergleiche mit anderen Menschen, soziale Normen
- 4. Unumkehrbare, versenkte Kosten
- 5. Misstrauen
- 6. Wahrgenommene Risiken
- 7. Begrenztes Handeln

1. Begrenztes Denkvermögen

2. Ideologien

3. Soziale Normen und soziale Vergleiche

„All meine Freunde fliegen einmal im Jahr in den Urlaub, das ist doch ganz normal.“

4. Unumkehrbare Kosten

5. Misstrauen, Missbilligung

„Das kann überhaupt nicht sein.“
„Die Klimakrise ist erfunden“

6. Wahrgenommene Risiken

„Das ist zu teuer“
„Das funktioniert so nicht“
„Dafür habe ich keine Zeit.“

7. Begrenztes Handeln

- „Ich kauf doch schon Bio.“
- „Ich esse doch dienstags schon kein Fleisch mehr.“
- „Ich mache doch schon genug.“

Ins Handeln kommen…

- Was können wir tun?

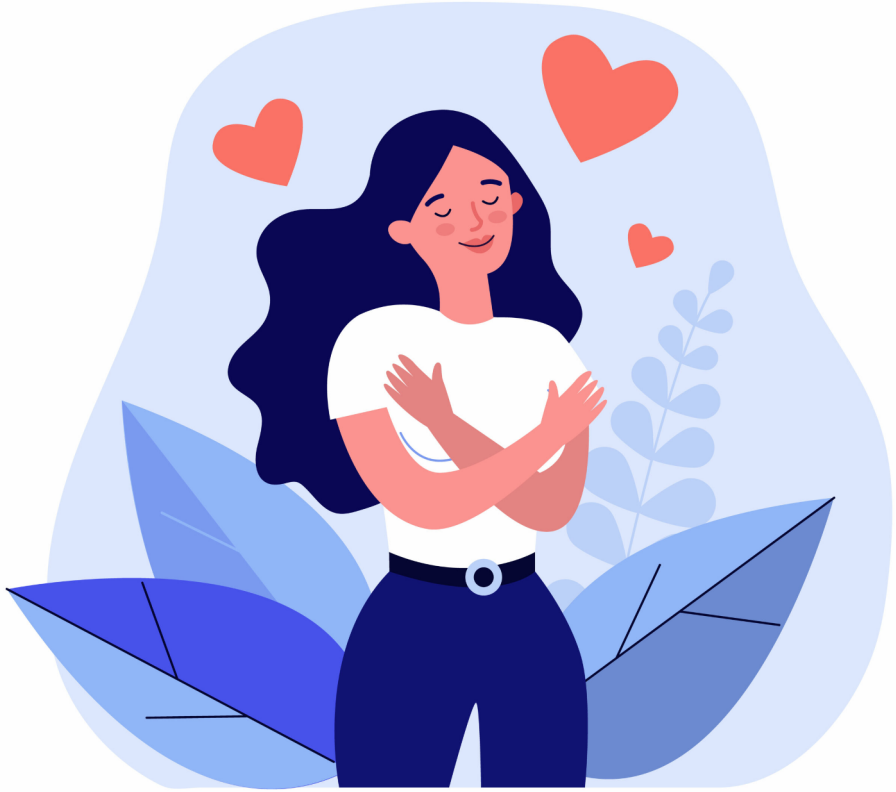
- Erstens können wir die neuen Erkenntnisse auf uns selbst anwenden, quasi mit uns selbst in einen bewussteren inneren Dialog gehen.

- Zweitens können wir bewusst die Erkenntnisse der Klimapsychologie nutzen um mit anderen Menschen effektiver zu kommunizieren …

oder uns zu entscheiden es aus bestimmten Gründen lieber zu lassen.

Für uns selber….

- Die 10 Säulen der Selbstfürsorge
- Wenn-dann-Regeln
- Gleichgewicht des Aktivismus



10 Säulen der Selbstfürsorge

- 1. Tagesstruktur mit Selbstfürsorge und echtem Feierabend, regelmäßige Mahlzeiten & Schlafenszeiten, Ruhe- & Aktivitäts-Phasen.
- 2. Soziale Kontakte & Soziale Kompetenz (z.B. Nein sagen)
- Partnerschaft, Familie, Freunde, Bekannte, Vereine, Selbsthilfegruppe, … . Kontakte ganz bewusst pflegen,
- 3. Sport, Bewegung & Dehnen
- 4. Schönes genießen (Natur, gesunde Ernährung, Hobbys, Spaß, Genuss & Erholung, Hobbys, Freizeitaktivitäten allein und mit anderen, kreativ tätig sein…
- 5. Sinnstiftendes & Inspiration (nach Werten leben & Beschäftigung mit Bedeutsamem)..
- 6. Gesunder Schlaf
- 7. Selbstachtsamkeit
- 8. Selbstüberwindung: Machen ist wie Wollen – nur krasser, den ‚inneren Schweinehund' überwinden.
- 9. Selbsterkenntnis
- 10. Selbstmitgefühl & (Selbst-)Akzeptanz (guter Umgang mit sich & Gefühlen)
- 11. Was ist mir sonst noch wichtig?

Wenn-Dann-Regeln selbst basteln

So funktioniert's:

Guten Vorsätzen auch tatsächlich zu folgen, fällt uns häufig schwer. Zu hoch sind die Hürden des Alltags, zu oft ist man abgelenkt oder unaufmerksam, zu sehr haben sich alte Gewohnheiten eingeschliffen.

Psycholog:innen haben einen Rat: Um nicht immer wieder zu scheitern, sollte man sich für typische Alltagssituationen *vorher* überlegen, wie man reagieren will. Und sich diese konkreten Regeln genau einprägen. Dann braucht man nicht immer wieder neu mit sich zu ringen.

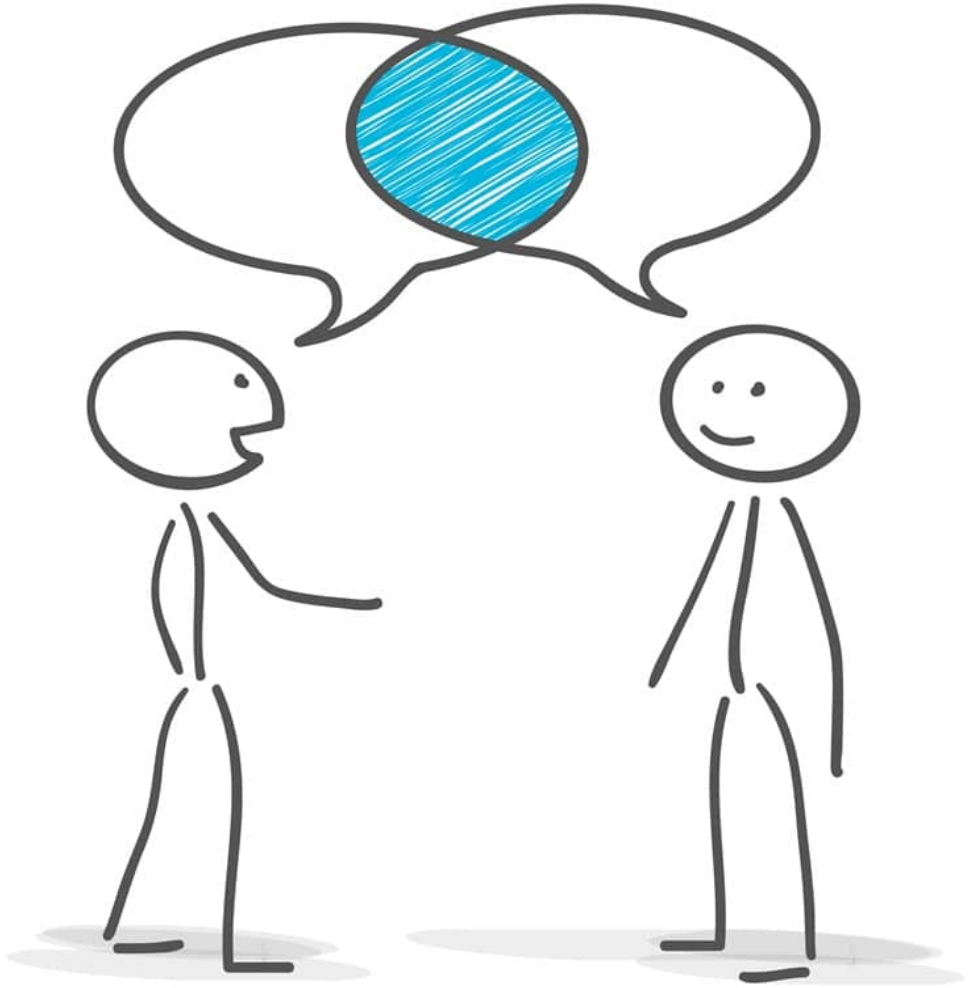
Im Folgenden haben wir einige Beispiele für solche Wenn-Dann-Regeln notiert. Aber, huch, die sind irgendwie durcheinandergeraten. Sortieren Sie die Halbsätze so, dass sie Sinn ergeben.

…dann nehme ich mir etwas Zeit und rede mit den Parteienvertretern gezielt über Klimaschutz.
…dann verlasse ich sofort das Geschäft, ohne irgendetwas zu kaufen.
… dann interessiert mich das gar nicht, ich fahre trotzdem weiter Rad.
Wenn gemischtes Hackfleisch nur 2,99 € das Kilo kostet…
Wenn es in der Fußgängerzone einen Wahlkampfstand gibt...
Wenn sich jm. in der Nachbarschaft einen SUV kauft…
Wenn der Benzinpreis sinkt…
…dann blockiere ich den Parkplatz mit meinem Fahrradanhänger.

„Gefühls-Dschungel“

© Psy4F | Bild: Ja Wonnesinghe | CC BY-SA 4.0

Für gute Gespräche mit Anderen…



Die 7. Drachenfamilien der Untätigkeit

(Robert Gifford)

- 1. Begrenztes Denkvermögen und die Unterschätzung des Ausmaßes der Bioklimazerstörung
- 2. Ideologien
- 3. Vergleiche mit anderen Menschen, soziale Normen
- 4. Unumkehrbare, versenkte Kosten
- 5. Misstrauen
- 6. Wahrgenommene Risiken
- 7. Begrenztes Handeln

5 Drachentöter (nach Dr. Susanne Moser)

- - Eine gute Passung schaffen zwischen SprecherIn und Botschaft (Stichwort: Glaubwürdigkeit, Kongruenz).
- - Eine gute Passung finden zwischen SprecherIn und ZuhörerIn (Stichwort: Identifikation, emotionale Nähe, psychische Distanz vermeiden oder abbauen).
- - Unsere Botschaften sollten es schaffen, Aufmerksamkeit zu binden, dafür können wir verschiedene Zugangswege finden wie Musik, Bilder, Filme, Humor, Herausforderungen, Spieltrieb….
- - Versuchen, das komplexe Klimaproblem handhabbarer zu machen durch angepasste, möglichst einfache Sprache, Vergleiche…
- - Unsere Botschaften erst einmal auf ihre Wirkung testen.

Warum führen wir Gespräche?

❖ Zielfokus „Kontakt“: verstehen und verstanden werden für persönliche Gespräche.

❖ Zielfokus „Konflikt“: intellektuelle Stimulation, Abgrenzung, Verteidigung von Werten…für politische Diskussionen.

➡ Je nach Ziel anderer „innerer Modus“!

Und welcher Modus passt in Klimakommunikation?

Je nach Stimmigkeit der Situation:

❖ Für die öffentliche Kommunikation ist der Konfliktmodus oft nachgefragt - politische Debatten, Talkshows: zugespitzte Positionen, Vereinfachung.

❖ Für persönliche Gespräche ist der Kontaktfokus aussichtsreicher.

Bei unterschiedlichen Sichtweisen zu wesentlichen Themen
❖ … ist ein Konflikt meist schon seelisch „voreingestellt“
❖ …müssen wir „arbeiten“/„uns umstellen“, um den Kontakt nicht zu verlieren

Stell dich auf deine GesprächspartnerInnen ein

- Grundhaltung: Offen, neugierig und interessiert.
- Anrede: Respektvolles „Sie“ ab dem Alter von etwas 17 Jahren.
- Gesprächstechnik: Motivationales Interview:

Stelle Fragen: - Keine Provokativen Fragen wie:

Wie können Sie es in der Klimakrise noch verantworten, Auto zu fahren/zu fliegen/Fleisch zu essen….?

- Keine Manipulativen Fragen wie

Finden Sie nicht auch, dass das Klimaproblem unbedingt schnell gelöst werden muss?

- **Lieber offene Fragen wie**

Was denken Sie eigentlich über das Klimathema? Wie geht es Ihnen mit diesem Thema?

Womit könnte man die Klimakrise abbremsen? Wer hat Ihr Mitgefühl dabei?

Erwarte Trauer bei Dir selbst und Anderen und zeige Mitgefühl

- Der laufende und drohende Prozess des Verlustes von heiler Natur, der Artenvielfalt, aber auch von eigenem Lebensstil löst naheliegenderweise auch Gefühle von Traurigkeit aus.
- Greife diese Trauer auf, zeige Verständnis.
- Erzähle etwas von dir selbst, was sind deine Gefühle im Zusammenhang mit der Klimazerstörung?
- Erzähle, wenn es passt, deine Geschichte des Verstehens und der Mobilisierung. Wie bist du auf das Thema aufmerksam geworden, was motiviert dich, was hat dir geholfen, aktiv zu werden?
- Versuche Gefühle in Handlungsmotivation umleiten zu helfen, aber löse keine Klimagefühle absichtlich im Gegenüber aus.
- Wenn du über angstauslösende Aspekte sprichst, biete immer auch mögliche Handlungswege an.

Trauerphasen nach Kübler-Ross

- Verleugnung
- Wut
- Verhandlung
- Depression
- Akzeptanz

Weiterhin hilfreich:

- Sprich das Bedürfnis nach Gemeinschaft an, wecke globale Solidarität.
- Sprich verschiedene Klimafolgen an, aber hilf immer aus der Angst ins Handeln zu kommen, um emotionale Überforderung zu vermeiden.
- Dabei bleibe im Gespräch immer auf dem goldenen Mittelweg zwischen Angst und Hoffnung, um Handlungsfähigkeit zu ermöglichen.
- Erzeuge keine unangenehmen Klimagefühle absichtlich, sonst droht Reaktanz. Bette vorhandene Gefühle verständnisvoll ins Gespräch ein, wandele (unangenehme) Gefühle in Handlungsenergie um.
- Verstärke Stolz und Zuversicht bei klimaschützenden Aktionen und Absichten.
- Formuliere positiv, also vermeide Verneinungen, da menschliche Gehirne nur positiv ansprechbar sind.

Kommuniziere konstruktiv

- Rege nur wenige, aber effektive Maßnahmen an.
- Führe das Gespräch mit Hilfe der offenen Fragen weg vom Katastrophendenken und hin zum Lösungsdenken.
- Formuliere Maßnahmen vorsichtig und positiv (Beispiel: sag lieber „hauptsächlich pflanzenbasiert essen“ als „nie wieder Fleisch essen.“
- Sprich wirkungsvolle Maßnahmen an aus den Bereichen:
    - Zielführende Emissionsreduktion
    - Vorsorgepläne und
    - Notfallpläne

Beachte persönliche Werte …

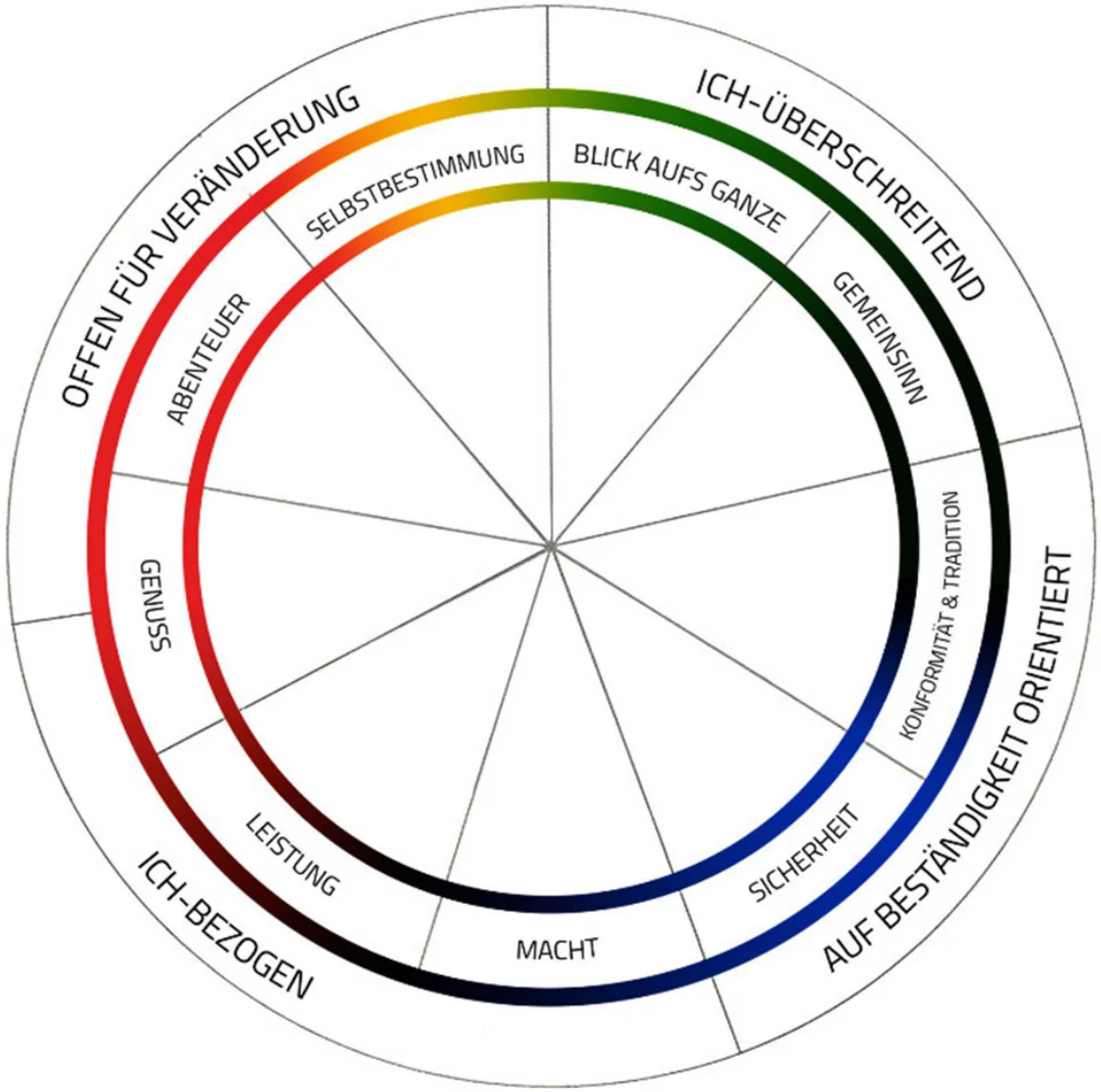
- Werte sind untrennbar über einzelne Situationen hinaus mit einer angestrebten Wirkung verknüpft;
- beziehen sich auf erstrebenswerte Ziele, für die wir tätig werden wollen;
- dienen als Entscheidungsmaßstab, auch wenn sie uns im Alltag kaum bewusst werden;
- werden von uns gewichtet und bestimmen in dieser Gewichtung unser Handeln.

Werden Werte verletzt, verlässt das Gespräch schnell die sachliche Ebene.

In jedem Fall gilt: **Auf die Werte Anderer zu achten, sie wert-zu-schätzen, ist eine Grundvoraussetzung für erfolgreiche Kommunikation.** Werden im Dialog mit Anderen deren Werte verletzt – oder auch die eigenen –, verlässt das Gespräch oft schnell die sachliche Ebene.

Sprich individuelle Werte gezielt an, um zu motivieren.

10 Wertvorstellungen nach Shalom Schwartz



Teilnehmeraktion

- **Was sind meine Werte?**

Überlegt euch, welche persönlichen Werte ihr habt und tauscht euch kurz mit eurem Sitznachbarn darüber aus. Vielleicht habt ihr noch andere Werte als die hier aufgeführten gefunden. Das ist natürlich auch möglich, die Aufzählung ist nicht vollständig.

Bitte diskutiert nicht über die Rechtmäßigkeit eurer Werte. Jeder hat ein Recht darauf, seine eigene Wertehierarchie zu haben.

Bitte respektiert die Werte eures Gegenübers und versucht, sie zu verstehen.

(Ca. 3 Minuten, dann bitte die Rollen wechseln)

Anschließend 10 Minuten Pause!

Framings des Klimathemas (= Bezugsrahmen)

- Politisch-gesellschaftlich:
  - Frage der Verantwortlichkeit (individuell – staatlich - industriell)
  - Frage der Fairness und Mäßigung (klingt positiver als „Verzicht“)
- Wirtschaftlich-ökonomisch:
  - Frage der Kosten für Klimaschutz und Klimaprävention
  - Frage der Kosten von Klimaschäden
  - Merke: Vorsicht bei Thematisierung von Risiken, Desaster und Extremwetter, da dies große Ängste und Abwehrmechanismen auslösen kann!
- Technisch:
  - Frage der möglichen technischen Lösungen – Merke: Verfügbarkeit und Effektivität hinterfragen!

Wenn nötig Framing ansprechen und wechseln im Gespräch.

Motivationstypen: Was treibt Menschen an?

- **Neugierige:** Was ist zu entdecken? Was kann ich lernen?
- **Bewahrer**: Was ist zu beschützen?
- **Modernisierer**: Was kann man ändern?
- **Performer**: Wie kann man das umsetzen?
- **Aktive:** Wie können wir uns unterstützen und vernetzen?
- **Alarmierte**: Wie komme ich von meiner Angst ins Handeln?
- **Konsequente**: Wie kann ich zum Vorbild werden für Andere?
- **Ablehner**: Wie kann ich meinen Status schützen?
- **Leugner**: Achtung, Zeitverschwendung droht!

Gesprächsschwerpunkte nach Motivationstypen:

- **Neugierige:** Informiere, beachte Gleichgewicht zwischen Angst und Hoffnung.
- **Bewahrer:** Betone (gemeinsame) schützenswerte Werte.
- **Modernisierer:** Offene Fragen nach Lösungsideen.
- **Performer:** Motiviere, ins Handeln zu kommen.
- **Aktive:** Betone Gemeinschaft und zeige Anerkennung.
- **Alarmierte:** Zeige Verständnis, betone Zusammengehörigkeitsgefühle und frage nach Handlungsmöglichkeiten.
- **Konsequente:** Zeige Anerkennung, fördere Lernen am Vorbild.

Teilnehmeraktion

- Was ist deine Meinung über das Klima? Was sind deine Gefühle dazu?

2-er Übung: Einer von euch spielt eine/n Aktivisti, der/die Andere denkt sich einen Menschen von der Straße aus. Fragt mit offenen Fragen (Was, Wo, Wer, Warum, Wodurch) nach der Meinung und den Gefühlen zum Klimathema. Verwendet das heute Gelernte bei der Gesprächsführung.

Anschließend tauscht bitte die Rollen.

Zeitfenster: Jeweils 5 Minuten.

Ablehner:

1.) Zweifler: Zweifeln wissenschaftliche Erkenntnisse an.

Merke: Betone wissenschaftlichen Konsens:

Der Klimawandel ist - real,

- gefährlich

- und menschengemacht. - Wissenschaftler sind sich einig. - Man kann noch etwas tun.

2.) Verzögerer: Verschieben Verantwortung, drängen auf nicht-transformative Lösungen, betonen Nachteile, verschweigen Lösungen, sprechen fatalistisch vom aufgeben und anpassen.

Merke: Vermeide Vorwürfe, fasse die Aussagen zusammen, hinterfrage die Quellen, sprich über Quellen, Gefühle und Werte.

- **Leugner:** Leugnen entweder die extremen Klimaabweichungen oder die menschengemachten Ursachen (industrielle und tiergebundene Landwirtschaft, Verbrennen fossiler Energieträger, Zerstörung von Wäldern und Mooren).
- Dabei nutzen sie oft die sog. PLURV-Strategien:

- Pseudoexperten

- Logikfehler

- Unerfüllbare Erwartungen

- Rosinenpickerei und

- Verschwörungsmythen.

- Merke: Nutze zum Wiederlegen das Sandwichmodell mit 4 Schichten von Klimafakten.de:

1) - Benenne positiv formuliert die korrekten Fakten,

2)- Warne vor relevanten Falschmeldungen,

3) - Benenne den verwendeten Trick und kläre darüber auf,

4) - Wiederhole die korrekten Fakten.

Bei notorischen Leugnern aus ideologisch indoktrinierten Kreisen: Achtung, Gespräche sind Zeitverschwendung! Vorsicht: Zuschauer-Effekt!

Teilnehmeraktion

- Teilt euch in 2-er Gruppen auf. Einer spielt eine/n Aktivisti, der/die Andere eine/n Klimaleugner/in, der oder die eine Falschbehauptung aufstellt (Wie zum Beispiel:

„Solche Klimaschwankungen hat es immer schon gegeben.“/“Diesen Winter war es in Norwegen 40 Grad unter null, es wird doch gar nicht wärmer.“/ „Die Klimaforscher übertreiben maßlos, will sie mehr Geld für ihre Arbeit haben wollen.“)

Der/die Andere widerlegt die Aussagen mit Hilfe des Sandwichmodells. Wechselt die Rollen!

Merke: Reproduziere keine Fakenews!

Zeitfenster: Jeweils 3 Minuten.

Klimagespräche in Familie und Freundeskreis

- Betone zunächst emotionale Bindungen, positive Gefühle und Verbundenheit.
- Beachte die Beziehungsgleichung von Melanie Joy:

Handle integer + übe Respekt

=

friedliche Kommunikation + gesunde Beziehungen.

Frage nach und höre zu, bitte um Verständnis.

Greife Gefühle auf und benenne deine eigenen Gefühle und Wünsche.

Handle als Vorbild und mach Lösungen vor.

Hilf, ins Klimaschutzhandeln zu kommen.

Spickzettel für Aktive

SPICKZETTEL FÜR AKTIVE

#1

Let´s talk about
the crisis!?

Basics für Gespräche

- Liebe*r Aktive,

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

- https://www.klimafakten.de/meldung/das-einfachste-mittel-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 zuhö-ren 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 wer-den.

- 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 möglich-erweise Einfluss, auch wenn sich nicht sofort eine Einsicht zeigt. Überzeugungsarbeit heißt nicht umsonst “...Arbeit”.
- Langsamer Fortschritt ist nachhaltig.

- Gute Rahmenbedingungen für ein Gespräch schaffen
- Gespräche werden auch stark von der Situation beeinflusst, in der sie stattfinden.
- 😖 Don’t 😖
- Gespräche unter Zeitdruck, in hektischer
- Umgebung, bei schlechter Stimmung oder bei einer angespannten Atmosphäre führen!
- → Gerade bei potentiell schwierigen Themen wie der Klimakrise kann eine schwierige Gesprächssituation dazu beitragen, dass es nach hinten losgeht.
- → Wenn möglich, dann versuche, günstige Rahmenbedingungen für ein Gespräch zu schaffen bzw. eine günstige 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 😀
- Make it personal!
- 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 kaum 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 kann ein Aufhänger sein.
- … 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 macht das mit Dir? 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 (was, wer, wann, wo, warum, wobei???) – diese lassen Spielraum bei der Antwort.

Bsp.: Was denkst du über die Klimakrise?

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: den dann hat Dein Gegenüber mehr Lust auf das Gespräch.
- 😀 Do 😀
- Finde Gemeinsamkeiten mit Deinem Gegenüber oder seine /ihre persönlichen Wertvorstellungen, um ihn/sie mit ins Boot zu holen, z.B. Verantwortung, Wohl der Kinder, Wohlstand, religiöser Glaube, 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 Bock hast Du dann noch auf das Gespräch? Es geht um das Gleichgewicht ☺.
- 😖 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 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 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 💡

Studien 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 da-ran 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!
- 💡 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://psy4F.org/unterstuetzung-fuer-engagierte/

beratung@psychologistsforfuture.org

- DANKE FÜR DEIN ENGAGEMENT

- Du möchtest Feedback zu diesem Spickzettel geben?
- Du hast Anregungen, was wir bei weiteren Spickzetteln beachten könnten?
- Du wünschst Dir ein bestimmtes Thema für einen weiteren Spickzettel?
- Dann melde Dich gern unter

mail@psychologistsforfuture.org

- Betreff: Spickzettel für Aktive

- Danke!

- Erstmal zuhören und versuchen Dein Gegenüber zu verstehen statt belehren oder überzeugen wollen
- Für genug Zeit und Ruhe sorgen, bei guter Stimmung und entspannter Beziehung zum Gegenüber das Thema ansprechen statt Gespräche unter Zeitdruck, in hektischer Umgebung, bei schlechter Stimmung, in angespannter Atmosphäre
- Make it personal – erzähl eigene Anekdoten, beschreibe, was dich umtreibt und dir wichtig ist, berichte Deine Sichtweise, warum es Dir wichtig ist, über das Thema zu sprechen statt den anderen mit Fakten/Studien bombardieren
- Etwas Aktuelles aus den Nachrichten ansprechen und: „Was macht das mit Dir?“
- (W-)Fragen stellen, aufgreifen dessen, was Dein Gegenüber sagt statt erwarten, dass Dein Gegenüber Dir sofort zustimmt
- Nach Gemeinsamkeiten / geteilten Werten suchen
- Darauf achten, wo Dein Gegenüber gerade steht statt Immer weiter Fakten liefern
- Stimmung im Blick behalten, Gespräch beenden, wenn Dein Gegenüber innerlich abschaltet oder genervt ist
- Zeige Visionen / Handlungsmöglichkeiten auf statt nur die Bedrohung anzusprechen
- Lobe und belohne Dich für Deinen Einsatz statt Dir Vorwürfe machen
- Überlege, was Du aus dieser Gesprächserfahrung lernen kannst
- Tausche Dich mit Gleichgesinnten aus
- Besprich schwierige Gefühle und lass Dich unterstützen, z.B. von uns:
- https://psychologistsforfuture.org/unterstuetzung-fuer-engagierte/
- Mail: beratung@psychologistsforfuture.org

Podiumsdiskussion für Erfahrungen und Feedback

- Wie sind die Gespräche gelaufen?
- Welche Erfahrungen habt ihr gemacht?
- Was nehmt ihr von der Veranstaltung heute mit?
- Gibt es noch offene Fragen?

Literatur und Links

- Melanie Joy: -How to End Injustice Everywhere: Understanding the Common Denominator Driving All Injustices, to Create a Better World for Humans, Animals, and the Planet.

  - Powerarchy
  - Getting relationsships right.

- Christopher Schrader: Über Klima sprechen (kostenlos bei www.klimafakten.de)
- Lea Dohm, Mareike Schulze: Klimagefühle
- Katharina Van Bronswejk: Klima im Kopf

Podcasts und Materialien

- http://kurzelinks.de/therapietipps

- Klima im Kopf – Der Psychologists for Future Podcast
- Über Klima sprechen - der Podcast zum Handbuch von klimafakten.de
- Klima-Update - der Nachrichten-Podcast von klimareporter
- Pod der guten Hoffnung - Klima-Podcast der Heinrich-Böll-Stiftung und Treibhauspost
- More in common-Studie:

www.dieandereteilung.de - Zustand und Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft