

Argumentation und Rhetorik

Warum das wichtig ist

Klimaschutz betrifft uns alle – aber nicht jede und jeder fühlt sich abgeholt. Gute Kommunikation entscheidet, ob Botschaften ankommen. Diese Handreichung unterstützt Sie dabei, sachlich, glaubwürdig und wirksam zu argumentieren.

1. Zielgruppen verstehen

Wer hört zu?

- Perspektiven einnehmen: Welche Werte, Sorgen, Lebensrealitäten gibt es?
- Emotionen ernst nehmen: Frust, Zweifel oder Überforderung nicht kleinreden.

Beispiel: Viele Menschen sind nicht grundsätzlich gegen Klimaschutz, sondern überfordert oder resigniert. Hier helfen Wertschätzung und konkrete Lösungsbeispiele.

2. Umgang mit Gefühlen – statt wegargumentieren

Gefühl	Umgang in der Kommunikation
Überforderung	Struktur geben, kleine Schritte anbieten („Niemand muss alles auf einmal tun“)
Wut/Frust	Ernst nehmen, dann in Richtung Handlung lenken („Viele fühlen so – deshalb braucht es Veränderung“)
Angst	Sachlich einordnen, Sicherheit durch Lösungen vermitteln („Ja, es gibt Risiken – aber auch Wege, sie zu begrenzen“)
Ohnmacht	Handlungsspielräume aufzeigen („Auch kleine Veränderungen bewirken etwas – besonders gemeinsam“)
Zweifel/Skepsis	Nachfragen, gemeinsam überlegen („Was würde Sie überzeugen? Was wäre ein guter Weg für Sie?“)
Überforderung	Struktur geben, kleine Schritte anbieten („Niemand muss alles auf einmal tun“)

3. Klar argumentieren – in drei Schritten

These – Begründung – Beispiel

- Verständlich und konkret
- Möglichst mit regionalem Bezug
- Keine Überfrachtung mit Zahlen – eine gute Zahl reicht

Beispiel: „Wenn wir Moore schützen, binden wir CO₂. Denn Moore speichern mehr Kohlenstoff als Wälder. In Baden-Württemberg zeigt ein Projekt, wie das gelingt.“

4. Glaubwürdigkeit schaffen

- Fakten transparent machen
- Eigene Haltung zeigen – ohne zu missionieren
- Zweifel zulassen, differenziert einordnen

Beispiel: „Ja, die Sorge vor hohen Kosten ist verständlich – aber es gibt Förderprogramme.“

5. Emotional, aber respektvoll

- Empathie statt Schuld
- Was steht auf dem Spiel – und was können wir gewinnen?

Beispiel: „Viele haben schon begonnen – wir auch.“

6. Mit Widerstand umgehen

- Gelassen bleiben, nicht konfrontieren, sondern nachfragen: „Was macht Sie skeptisch?“, „Was wäre für Sie ein guter Anfang?“
- Gemeinsame Werte betonen, Verbindung suchen (z. B. Gesundheit, Sicherheit, regionale Identität): „Uns eint doch das Ziel, dass unsere Kinder gut leben können.“
- Ziel: Gespräch aufrechterhalten, nicht gewinnen

Rhetorische Werkzeuge

Technik	Beispiel	Wirkung
Vergleich	„Klimaschutz ist wie eine Versicherung – teuer wird's ohne sie.“	Veranschaulicht abstrakte Themen
Rhetorische Frage	„Wollen wir warten, bis es zu spät ist?“	Regt zum Nachdenken an
Kontrast	„Weiter wie bisher = mehr Schäden. Wandel = Vorsorge.“	Verdeutlicht Alternativen
Anekdote	„Mein Nachbar hat durch Umstieg aufs Rad 6 kg abgenommen.“	Persönlich, einprägsam
Zahl mit Bedeutung	„1 Tonne CO ₂ vermeiden spart 150 € Folgekosten.“	Gibt Orientierung
Wertbezug	„Klimaschutz schützt unsere Kinder.“	Stärkt moralische Überzeugung
Aufzählung in Dreierform	„Klimaschutz schafft Jobs, spart Geld und macht uns unabhängig.“	Rhythmisch, wirkt überzeugend
Zukunftsbild	„Stellen Sie sich vor: saubere Städte, leise Straßen, bezahlbare Energie.“	Erzeugt positive Vorstellungskraft
Zitierte Stimme	„Ich hätte nie gedacht, wie viel ich mit kleinen Schritten bewirken kann‘ – sagt eine Teilnehmerin unserer Aktion.“	Glaubwürdig durch Perspektivwechsel