KOMMUNIKATIONSTIPPS

In diesem Tool findest du eine Sammlung von Tipps für deine Lobbying-Kommunikation.
Worauf kannst du achten, wenn du dein Gegenüber überzeugen möchtest?
Die Anregungen eignen sich besonders für Gesprächspartner*innen, die andere Ansichten haben als du. Lass dich inspirieren.

Inspiriert vom Handbuch von Progressive Perspektive
https://handbuch.progressive-perspektive.org/5-leitfaden

Dos

Gemeinsamkeiten bennen
Weise auf gemeinsame Ziele hin (z.B. aus Leitbildern von Gemeinden zu denen man mit den Angeboten der OKJA einen Beitrag leistet). Sprich Werte und Bedürfnisse an, die von den meisten Menschen geteilt oder nicht abgelehnt werden. Verbindende Elemente können auch gemeinsam erlebte (negative) Ereignisse sein. So kann eine leicht transportierbare, verbindende Geschichte erzählt werden.

Fakten mit Geschichten kombinieren
Zahlen, Daten, Fakten werden greifbarer, wenn sie mit einer Geschichte oder einem Wert verbunden werden. Mehr zum Thema: www.okja-lobbyarbeit.info/storytelling

Don‘ts

Moralisieren und Polarisieren
Achte darauf, dass deine eigene Moralvorstellung nicht überlegen wirkt. Das verhindert beim Gegenüber die Offenheit für deine Botschaften und Lernprozesse. Um Mehrheiten für dein Vorhaben zu gewinnen, braucht es Kommunikation, die auf Empathie, Zusammenhalt und Gemeinsamkeit abzielt.

Fakten ohne Werte
Fakten haben keine überzeugende Wirkung, wenn sie alleine präsentiert werden.

Dos

Expertise als Fachkraft anbieten
Biete deinem Gegenüber (z.B. Vertreter*innen der Gemeinde) Zugang zu Jugend-spezifischem Wissen und zu aktuellen Entwicklungen an. Weiters kannst du bei Beteiligungsprozessen unterstützen oder beim Dialog mit jungen Menschen selbst.

Klare Botschaft wiederholen
Deine Botschaft sollte leicht zu verstehen sein und mehrmals im Gespräch vorkommen. Z.B.: „Durch professionell gestaltete Angebote für Kinder und Jugendliche in der OKJA, werden an anderer Stelle Kosten eingespart.“ „OKJA schafft Perspektiven für Jugendliche und bindet Jugendliche an die Gemeinde.“

Positive Erzählungen liefern
Versuche deine Geschichte positiv zu formulieren, auch wenn dein Gegenüber ein negatives Framing verwendet. Nenne z.B. junge Menschen gemeinsam mit positiv besetzten Begriffen wie „Zukunft“, oder OKJA gemeinsam mit „professionell“.

OKJA als Teil der Lösung kommunizieren
Beschreibe welchen Beitrag OKJA zur Lösung des jeweiligen Problems leisten kann und welchen Nutzen das Gegenüber davon hat.

Don‘ts

Abwehrhaltung
Gehe nicht in die Abwehrhaltung, wenn du bei deinem Gegenüber etwas erreichen möchtest. Zeige Offenheit im Gespräch, stelle Fragen und greife Themen auf, die zu deinen eigenen Zielen passen.

Komplizierte Sprache und Widersprüche
Verwende eine klare und verständliche Sprache, um das Gegenüber gut mitzunehmen und achte darauf, dass deine Botschaften nachvollziehbar sind.

Negativbilder wiederholen
Vermeide es negative Zuschreibungen zu wiederholen. Auch wenn du sie verneinst, verfestigt sich das Bild: z.B. wenn „Jugendliche“ gemeinsam mit „Gefahr“, „Problemen“, „Gewalt“, „Vandalismus“ etc. genannt werden.

Anti-Haltung
Hauptsächlich kommunizieren, wogegen man ist. Keine Alterantive zum Status Quo aufzeigen.

Dos

Wirkung der OKJA vermitteln
Sprich Wirkungen der OKJA an für die sich das Gegenüber interessieren könnte. Z.B. Gesellschaftlicher Zusammenhalt, Sicherheit, Bildungschancen, Strategie gegen Abwanderung etc. Beschreibe welchen Vorteil die Gemeinde, aber auch die Gesellschaft von der OKJA hat.

Wertschätzung und Verständnis
Zeige Verständnis für die Rolle und Zwänge des Gegenübers und erkenne dessen Kompetenzen und Erfolge an. Eine wertschätzende Haltung fördert eure Arbeitsbeziehung. Wie in der OKJA braucht es auch in der Lobbyarbeit Zeitressourcen und manchmal vielleicht auch mehrere Chancen.

Gegenteilige Meinung sensibel ausdrücken
Wenn deine Meinung von der des Gegenübers abweicht, versuche deine Position sensibel zu formulieren. Streiche Aussagen, wie „aber“, die auf den Widerspruch hindeuten und ersetze sie durch Formulierungen wie „gleichzeitig“ oder „und“.
Mehr zum Thema:
www.okja-lobbyarbeit.info/gegenwind

Don‘ts

Verbote und Verzicht
Vermeide es die Verschlechterung der aktuellen Situation zu betonen oder eine Verbots- und Verzichtsdebatte anzustoßen.

Voreingenommenheit
Vermeide es das Gegenüber für (Partei-) Politik als Ganzes verantwortlich zu machen oder dessen Handlungen und Aussagen eine gezielte Strategie zu unterstellen.

Unkonstruktive Gesprächsführung
Achte darauf, dass Aussagen in deinem Lobbying-Gespräch nicht als Angriff oder Kampf wahrgenommen werden. Dies führt meist direkt zu Abwehr.