

Gesprächsleitfaden

1. Gewinnen statt Überzeugen

Eine positive Gesprächsführung heißt Ihre*n Gesprächspartner*in zu gewinnen. Lassen Sie den moralischen Zeigefinger außen vor.

2. Der erste Eindruck

Der erste Eindruck ist entscheidend und deswegen ist es wichtig, einladend zu wirken. Lächeln Sie Ihr Gegenüber an. Beim Lächeln entspannen sich ca. 300 Muskeln im Körper. Generell ist eine offene Körperhaltung wichtig. Seien Sie locker, dann ist es Ihr gegenüber auch.

3. Den richtigen Einstieg finden

Wählen Sie einen schlichten Einstieg. Wichtig ist, dass Sie grundsätzlich positiv und anregend bei Ihrem Gegenüber ankommen. Vermeiden Sie Negativformulierungen. Statt z.B. „*Wir sind gegen Kohlekraft*“ sagen Sie: „*Wir sind für erneuerbare Energien*“

4. Miteinander reden statt Solist sein

Achten Sie auf sog. Kommunikationsbremsen und Negativworte: „*Ja, aber...*“ vermittelt Ihrem Gegenüber, dass Sie seine Argumente nicht hören wollen. „*Sie sollten...*“ bzw. „*Sie müssten...*“ macht Druck und erzeugt Widerstand. Sinnvoller: „*Sie sind doch sicher auch interessiert an...*“ / „*Sie haben doch sicher auch ein Interesse an...*“

Beziehen Sie Ihr Gegenüber ein und bauen Sie ein Gespräch auf.

„*Ich verstehe Ihr Anliegen. Es ist bloß so, dass...*“ / „*Ja das verstehe ich. Nur, haben Sie schon bedacht, dass...*“

5. Der gute Ton

Wichtig ist es hier im gesamten Gesprächsverlauf freundlich und höflich zu bleiben. Aggressive Streitgespräche, Abwertungen und Belehrungen führen zu nichts. Im Gegenteil: es hinterlässt bei Ihrem Gegenüber einen negativen Eindruck, der den gesamten BUND einschließt.

6. Den richtigen Riecher haben

Wenn Sie den Eindruck gewinnen, Ihr*e Gesprächspartner*in beißt nicht an, geht nur in Ablehnung und verläuft sich in Verallgemeinerungen, dann lassen Sie sie/ihn gehen. Die Chemie passt manchmal nicht. Lösen Sie sich von dem Gedanken, jede*n überzeugen zu können. Die richtigen Gesprächspartner*innen finden sich oft automatisch auf der Sympathieebene.

7. Unsere Stärken

Wir sprechen und werben für unseren Verband in seiner Gesamtheit. Eine glaubwürdige, positive Erklärung für das eigene Engagement ist ein ausgezeichnetes Argument. Die wirtschaftliche und politische Unabhängigkeit sind ein weiterer Trumpf.

8. Danke

Egal wie das Gespräch verlaufen ist, bedanken Sie sich für die Zeit, die sich jemand genommen hat.

Gesprächsbeispiel

Guten Tag! Mein Name ist... vom BUND Kreisverband (...). Wer sind Sie?

→ Ggf. kurzen Smalltalk führen, das weckt Sympathie und Vertrauen

Den BUND kennen Sie sicherlich?! Als einer der größten Umwelt- und Naturschutzverbände Deutschlands setzen wir uns u.a. für [...] ein. Dabei setzen wir vor allem auf [...] / Wir vertreten, die Haltung, dass [...]

→ Setzen Sie hier Ihre*n Gesprächspartner*in über die allgemeine Haltung des BUND in Kenntnis. Formulieren Sie dabei positiv.

Wir stehen heute hier, um konkret auf das Thema [...] aufmerksam zu machen. Wussten Sie schon, dass [...]

→ An dieser Stelle formulieren Sie Ihr konkretes Anliegen. Um was geht es heute konkret? Was ist Ihre Kernbotschaft? Dies sollten Sie Ihrem Gesprächspartner*in vermitteln können.

Schätzen Sie mal, wie viel [...] pro Jahr [...]! / Was denken Sie, wie viel [...] jeder Haushalt pro Jahr verbraucht?

→ Schätzfragen holen die Personen da ab, wo sie stehen. Außerdem sichert eine Schätzfrage die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers. Nennen Sie jedoch nicht mehr als 1 – 2 konkrete Zahlen, die zum Thema passen. Zu viele Informationen führen zu Verwirrung und Unaufmerksamkeit. Eine oder zwei konkrete Fakten sind ausreichend, um Ihren Standpunkt zu untermauern.

Ich möchte Ihnen gerne etwas zeigen/ eine Informationsbroschüre mitgeben ...

→ Hier geht es um die Handlungsaufforderung. Wenn Ihr Ziel ist, möglichst viele Menschen zu informieren, können Sie an der Stelle den Infolyer zur Hand nehmen und noch ein paar wichtige Kernaussagen des Papiers erklären, bevor Sie es der Person mitgeben. Wenn es um eine Unterschriftenliste o.ä. geht, erklären Sie diese und bieten Sie Ihrem Gesprächspartner*in an zu unterzeichnen.

Schön, dass Sie sich heute die Zeit genommen haben! Zum Schluss möchte ich Sie fragen, ob Sie sich vorstellen können, unsere BUND Kreisgruppe zu unterstützen?

→ Hier bieten Sie die Möglichkeit der Mithilfe an. Von einer Barspende bzw. dem Verkauf eines Ihrer selbsthergestellten Produkte bis hin zu einer BUND-Mitgliedschaft sollten Sie die Chance eines freundlichen Gesprächs nutzen, um Ihrem Gegenüber die Möglichkeit zu geben, Sie und Ihre wertvolle Arbeit zu unterstützen. Keine falsche Scheu! Jemand, der Ihnen gerne zugehört hat, wird Ihnen auch hier zuhören – nein sagen kann Ihr Gegenüber immer noch. Dies wird ebenso respektiert wie eine eventuell benötigte Bedenkzeit. Setzen Sie niemanden unter Druck, bedenken Sie jedoch: Fragen kostet nichts. Vielleicht haben Sie eine*n neue Unterstützer*in für sich gewonnen.

Ich bedanke mich recht herzlich bei Ihnen für das angenehme Gespräch und wünsche Ihnen noch einen schönen Tag! Auf Wiedersehen.