

diagnose:funk



Umwelt- und Verbraucherorganisation zum Schutz vor elektromagnetischer Strahlung e.V.

Webinar Nr. 6: Wie argumentieren Bundesamt f. Strahlenschutz und ICNIRP? Teil 3: Mit Ignoranten sprechen

Matthias von Herrmann, M.A.
Pressereferent von diagnose:funk

18. Juni 2021
online

Gespräch mit Gegenwind

Kämpfen? Oder lieber nachgeben?



Natürliche Reaktionen

- Kämpfen: Ich weiß Bescheid, ich habe Recht, ich will gewinnen!
„Mobilfunkstrahlung macht krank!“
- Nachgeben: So genau weiß ich das auch wieder nicht, vielleicht hat der/die Andere sogar Recht, ich will Harmonie ...

Alternative: Respektvoller Impuls

- Zuhören, Interesse zeigen.
- Eigene Motivation betonen.
- Fragen stellen.
- Ziel: Zum Nachdenken anregen, zu konstruktiver Zusammenarbeit kommen.

Respektvoller Impuls

Beispiel: Grenzwerte für Mobilfunkstrahlung



Argument (z.B von einem Bürgermeister)

„Die Grenzwerte sind wissenschaftlich abgesichert, international anerkannt und vom Bundesamt für Strahlenschutz bestätigt. Mobilfunkstrahlung macht also nicht krank.“

Respektvoller Impuls

- Interesse zeigen: *„Ich verstehe, dass Ihnen der Schutz der Bevölkerung durch Grenzwerte wichtig ist.“*
- Eigene Motivation: *„Mir ist das auch wichtig, denn das betrifft unser aller Gesundheit.“*
- Fragen stellen: *„Denken Sie, dass die frühen Warnungen vor Asbest, Tabakrauch oder Glyphosat damals von der Politik hätten ernster genommen werden müssen?“*

→ Jetzt dürfte die Tür offen sein für unsere Sichtweise / Argumentation / Vorschläge.

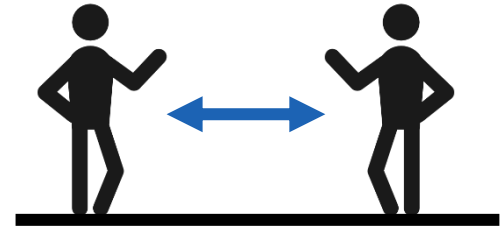
Zwei Systeme der Kommunikation

„Das ist alles Quatsch!“ – Huch, was ist da los?



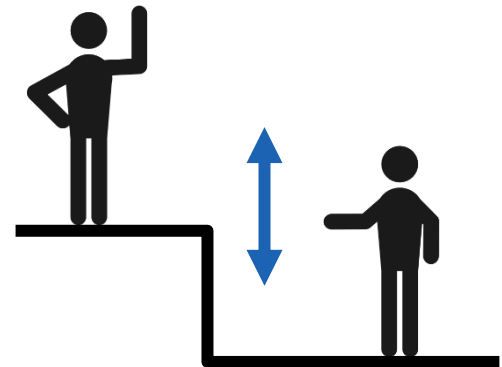
Horizontale Kommunikationsstruktur

- Botschaften der Zugehörigkeit (verbal und nonverbal), z.B. Anrede mit dem Vornamen, Austausch von Höflichkeiten, „Tarnkappe“
- Inhaltliche Argumentation ist das Wichtigste, dabei oft wortreich, ins Detail gehend, hohes Sprechtempo



Vertikale Kommunikationsstruktur

- Rangklärung
z.B. „Ich bin der Vorsitzende ...“
- Reversicherung (nonverbal)
z.B. großspuriger Slow-Motion-Auftritt, langsame Sprache, raumgreifende Choreografie



Vertikale Eskalationsstufen



„Das ist alles Quatsch!“ – Wie reagieren wir darauf?

High Talk: verbal und intellektuell (z.B. detaillierte wissenschaftliche Erkenntnisse)

- für Horizontale die einzig gültige Kommunikationsebene
- für Vertikalen die wirkungsloseste Kommunikationsebene

Basic Talk: verbal, aber nicht mehr intellektuell (kurze Sätze: Subjekt, Prädikat, Objekt)

- für Horizontale außerhalb ihrer Vorstellungskraft, hat auf sie vernichtende Wirkung
- für Vertikale eine Eskalationsstufe, wenn sie argumentativ unterlegen sind

Move Talk: nonverbal, Verhalten im Raum (bis hin zur unerträglichen Nähe)

- für Horizontale abstoßend
- für Vertikale die höchste Eskalationsstufe

→ Wir müssen die Stufe der Eskalation erkennen und darauf passend reagieren!

Buch- und Video-Tipp



Buch: Mit Ignoranten sprechen

Peter Modler

Mit Ignoranten sprechen. Wer nur argumentiert, verliert

224 Seiten, Campus Verlag, 19,95 €

ISBN 978-3-593-51080-4

<https://www.drmodler.de/buecher/mit-ignoranten-sprechen/>



Video: Schwarze Rhetorik

Martin Wehrle

Kommunikationskongress 2019: Schwarze Rhetorik

Killerphrasen abwehren & Manipulation durchschauen

<https://youtu.be/Zyge3Z0H9dU>

