

Mit Lokalpolitik

▶ sprechen

Etienne Denk, Fridays for Future



Wozu persönliche Gespräche?

- ▶ Immer als Teil einer breiteren Kampagne
 - ▶ Nutzt möglichst viele Kanäle
 - ▶ Verschiedene Stimmungen erzeugen
- ▶ Präsenz zeigen - „Anekdotische Evidenz“
- ▶ Aufbauen eines persönlichen Verhältnisses (face to face)
- ▶ Möglichkeit Inhalte differenzierter zu diskutieren

Die Kommunalebene verstehen

- ▶ Konkrete Gespräche: Sehr ähnlich zu anderen Ebenen
- ▶ Viel familiärer als andere Ebenen
- ▶ Sowohl inhaltliche Debatten als auch strategisches Agieren sind weniger theoretisch geprägt
- ▶ Es ist möglich, fast alles über ein lokales Thema zu wissen
- ▶ (Referate nicht vergessen)

Lobbygespräche führen: Vorbereitung

- ▶ Ein Gesprächsanlass ist zwar wichtig, aber dehnbar (kreativ sein)
- ▶ Strategisch über Bande lobbyieren (erste und zweite Reihe)
- ▶ Wie ist das Gespräch in die insgesamt Kampagne eingebettet?
- ▶ Klare Gesprächsziele definieren
- ▶ Welche Stimmung wollt ihr erzeugen?

Lobbygespräche führen: Im Gespräch selbst

- ▶ Balance zwischen Metaebene und sehr konkreten Forderungen
- ▶ Schlagwörter/Buzzwords sind sehr wichtig (Hamsterrad des Politikbetriebs)
- ▶ Warum sagt ihr X?
- ▶ Bringt Beispiele aus dem Ort; zeigt, dass ihr euch auskennt
- ▶ Einwände antizipieren
- ▶ Üben! (Findet euren eigenen Stil)

Lobbygespräche führen: War das Gespräch erfolgreich?

- ▶ Es passiert (fast) nie, dass Politiker*innen im Gespräch ihre Meinung zu Themen ändern
- ▶ Was war das Gesprächsziel? Wurde es erreicht?
- ▶ Wurde ein Folgegespräch vereinbart?
- ▶ Wurdet ihr erstgenommen oder abgetan?





Danke für die
Aufmerksamkeit!