



De Grote Klimaatgesprekken-met-weerstand-Beslisboom

Ben je weleens terechtgekomen in een feitendiscussie waar je uit weg wilde rennen? Stond jij met je mond vol tanden toen er onverwacht - of verwacht - tegenstand kwam op jouw klimaatvriendelijk voorstel? Of ga je gesprekken over klimaatthema's het liefst helemaal uit de weg omdat je vreest dat het toch niet tot een constructief gesprek zal leiden?

Dan ben jij ervaringsdeskundige Klimaatgesprekken met weerstand! En je bent niet de enige. Bezwaren, vertraging, moeilijke discussies, van zodra dat het klimaatthema - zelfs zonder klimaat te noemen! - aangehaald wordt, is er een grote kans op tegenstand.

Maar, geen nood! De beslisboom op de volgende pagina loodst je er dwars doorheen. Zodat jij kunt blijven staan als het moeilijk wordt.

Als de zaken die je intuïtief doet niet werken, probeer dan dit:

1. Luister empathisch

Allereerst check je of je tijd hebt. Ben je gehaast? Dan wordt een luisterhouding aannemen erg moeilijk. Weet ook: eens dat je je openstelt, kost luisteren naar weerstand verrassend weinig tijd.

Dus: wat doe je?

Stel een vraag. Zoek gerust de weerstand op. Vraag: *Wat zou je hier lastig aan vinden? Wat houdt jou tegen?*

Moet dat altijd gaan over iemands privésituatie? Nee hoor. Je kan het gerust houden bij vragen over het (werkgerelateerde) thema.

Vraag bijvoorbeeld: *Wat is jouw visie? Wat vind jij belangrijk? Hoe voel je je bij die keuze/dat voorstel? Voelt dat ook weleens dubbel? Wat staat er nog in de weg?*

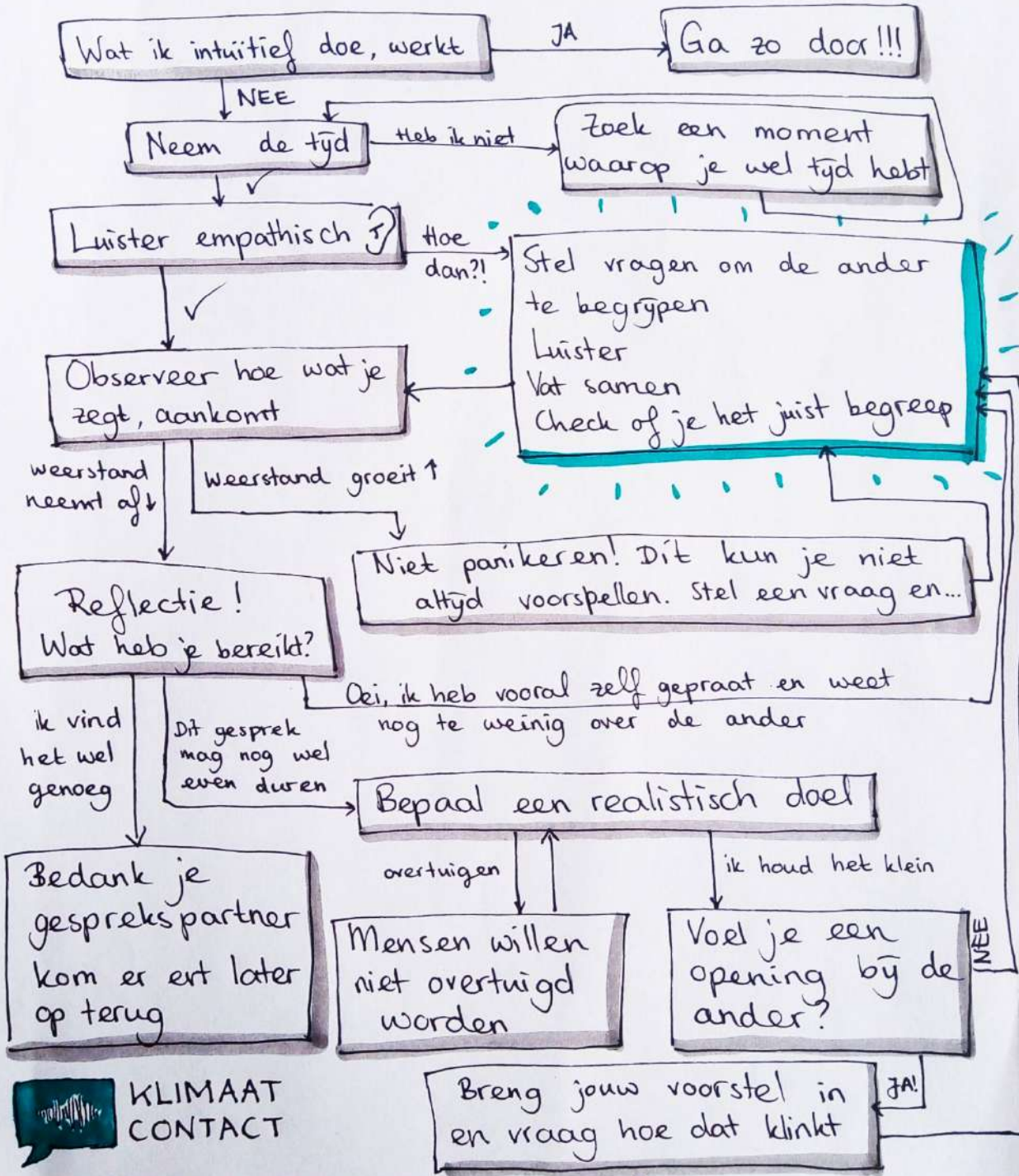
Belangrijk! Empathisch luisteren is niet: Wachten tot de ander klaar is met praten. En ook niet de ander overtuigen van jouw voorstel.

Als je merkt dat je in je hoofd bezig bent met het verhaal wat je straks wilt vertellen (of de volgende meeting of een boodschappenlijstje) dan ben je niet meer aan het luisteren.

Vat samen in eigen woorden wat je ander heeft gezegd. Je begint dus niet meteen met oplossingen geven, jouw verhaal vertellen of "O, dat had ik ook! Vorig jaar hebben wij ..."



Klimaatgesprekken met weerstand



KLIMAAT CONTACT



2. Observeer hoe wat je zegt, aankomt

Wordt de weerstand groter of kleiner? Indien de weerstand groter werd, niet panikeren! (een klein paniekske mag natuurlijk, maar eigenlijk is er niets aan de hand) We zetten gewoon een stapje terug en gaan luisteren naar de weerstand van dat moment.

Goed te weten: één en dezelfde vraag/zin/opmerking kan in het ene gesprek met die ene gesprekspartner de weerstand verlagen, en in een ander gesprek met iemand anders (of zelfs dezelfde persoon) de weerstand verhogen.

Dat kun je niet voorspellen. En dus moeten we goed opletten. Wat is het effect van jouw boodschap op de ander? Daarop letten gaat het best als we niet de hele tijd aan het woord zijn. (want dan moet je ook nog nadenken over wat je wil zeggen en dat het een beetje logische zinnen zijn enzo)
Dus: stel genoeg vragen en kijk hoe de ander reageert.

Dit voelt wellicht als 'ploeteren'. Wellicht komt er meer en meer weerstand en vraag je je op gegeven moment af: 'Ojee, welke pot heb ik hier open gedraaid?'. Ook dan: blijf rustig, stel vragen.

Indien de weerstand afneemt, gaan we door.

3. Reflectie: Wat heb je bereikt?

Als het goed is heb je dit bereikt:

- Je hebt de ander en wat diegene belangrijk vindt, beter leren kennen.
- Grote kans dat de ander zich nu meer gehoord voelt. Dit zorgt meestal voor een veiligere sfeer, met meer 'opening'. Voor nu of een volgend gesprek.

Weet je nog te weinig over de ander, is er nog geen opening? Ga dan weer terug naar luisteren, samenvatten en doorvragen (afkorting: LSD). Ben nieuwsgierig! Er is vast iets Heel Belangrijk, wat nog niet benoemd is.

Check even in bij jezelf. Wil je eigenlijk door met dit gesprek?

Wie wil kan het hierbij laten. In dat geval probeer je positief – maar altijd authentiek – af te sluiten. Voel bij jezelf waar je dankbaar voor bent en deel dat. "Ik ben blij dat je dit uitgesproken hebt" of "Dank voor dit gesprek". Of zeg "Ik ga ermee aan de slag en kom er binnenkort op terug". Ga er dan ook echt mee aan de slag en kom er later op terug.

Voel je een opening? Dan kunnen we door.



Hoe merk je meer opening in het gesprek? Vaak voel je dat intuïtief.

- je voelt meer rust in het gesprek,
- je gesprekspartner denkt terug na voordat die antwoordt (ipv direct te vertellen),
- de ander (of jij) is gestopt met zichzelf te herhalen, ...

4. Bepaal een realistisch doel

Je kent intussen de weerstand van de ander, waar die vandaan komt, wat er meespeelt. Dit geeft je een betere inschatting over wat haalbaar is én een stap vooruit in de klimaattransitie.

Grote valkuil! Anderen willen overtuigen. Neem jezelf even als voorbeeld, wat doe je als iemand jou wil overtuigen? De kans is heel groot dat je dan alleen maar zelf in weerstand schiet. Dus, overtuigen, dat doen we niet. Het is goed om dat te doorvoelen: we gaan niet overtuigen.

Maar wat is dan wel een realistisch doel?

- Als iemand over jou denkt 'dat is die ene die altijd klimaatvriendelijke zaken wilt voorstellen', kan een doel zijn: praten over onklimaatvriendelijk gedrag zonder oordeel.
Dan weet deze persoon dat hij/zij/hen met jou kan praten over klimaatdilemma's. Dat is waardevol en duizend keer beter dan het alternatief: dat ze jou uit de weg gaan voor dit thema.
- Te weten komen wat de ander wél haalbaar vindt.
- **Dubbelheid inbrengen.** Zelf iets delen over hoe je de weerstand van de ander herkent (geef een concreet persoonlijk voorbeeld) en tegelijkertijd de wens voelt om de klimaatvriendelijke weg op te gaan.
- Ambivalentie (dubbelheid) bij de ander opsporen, dit voorleggen en checken of het klopt.
Dubbelheden komen vaak al eerder naar boven:
"ja... ik voel me daar dan wel wat schuldig over hoor, maarja" of
"Ik weet ook wel dat dat niet klimaatvriendelijk is, maar het gaat nu eenmaal niet anders" of
"Tuurlijk moet er iets gebeuren, maar ik vind niet dat dat aan mij is als kleine speler in het geheel".
- Soms zijn de signalen minder duidelijk, maar vermoed je toch dat je gesprekspartner klimaatambivalentie voelt (en dus bij de 90 procent mensen hoort die de klimaatcrisis een ernstig probleem vindt en deel wil zijn van de oplossing). Je mag dan gerust 'gokken'; deze dubbelheid zelf verwoorden en checken of dat klopt.
In een gesprek over een groene plek in de stad zegt de ander *"de burgers willen dat niet" en "de politici willen dat niet, omdat de burgers dat niet willen"*
Er wordt niet gezegd: IK wil dat niet, of IK vind dat geen goed idee.
Gokken kan er zo uitzien: *"Klopt het dat jij zo'n groene plek in onze stad wel een goed idee vindt, maar dat je bang bent dat je het niet verkocht krijgt aan de politiek, omdat die de burgers volgen en die willen dat niet?"*
Als de ander dit niet herkent, vraag dan door hoe het wél zit.



5. Breng jouw voorstel in

Je vertelt vanuit jouw persoonlijk verhaal: Wat is jouw drijfveer achter het voorstel? Wat maakt dat jij daarvoor ijvert, ondanks de hindernissen? Dit verhaal zal wellicht gaan over jouw betrokkenheid bij de klimaatcrisis (met eigen struggles).

Stel daarna een vraag aan de ander, bv. *"hoe klinkt dat voor jou?"* of *"hoe ga jij daarmee om?"*

—

Gaan nu al je gesprekken met weerstand ineens aanvoelen als feestjes? Nee. Of we nu willen of niet, weerstand gaat er blijven komen. Maar oefening baart kunst! Geef niet direct op als je toch in overtuigingsmodus terecht bent gekomen of in een onaangename feitendiscussie bent beland. Dit leren kost tijd. Neem het schema er nog eens bij.

Klimaatgesprekken voeren is een vaardigheid, en vaardigheden kun je oefenen.

Als het je lukt om beter om te gaan met weerstand door de inzichten op dit papier: top!

Als je hulp (en plezier met gelijkgestemden) kunt gebruiken, ben je altijd welkom bij KlimaatContact.

- [Schrijf je in op onze nieuwsbrief](#)
- Volg ons op [LinkedIn](#) en [Facebook](#)
- Volg een [workshopreeks](#) bij jou in de buurt
- Wil je weten wat KlimaatContact bij jou op het werk zou kunnen doen? Neem dan contact op met Jeroen: jeroen.lapeere@klimaatcontact.be

PS. Verspreid dit gerust! Geef het aan vrienden, hang het op het toilet (op het werk), stuur het door. Dit lezen en begrijpen is nog iets anders dan Doen. Uiteindelijk is het doel van KlimaatContact om bij te dragen aan een samenleving waarin mensen kiezen voor klimaatvriendelijk leven. Niet omdat het moet, maar omdat ze dat als beter en fijner zien. Gesprekken voeren is daarvoor cruciaal.