



WEIL WIND WEHT WIRKshop*

Kommunikation die überzeugt

*WIRKshops sind Workshops die etwas beWIRKen



Prof. Dr. Anne Kress
Weil Wind weht



+49 151 207 33 009



info@annekress.com



www.annekress.com



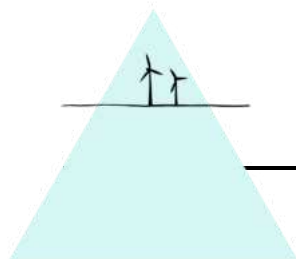
Newsletter abonnieren

WARUM GUTE KOMMUNIKATION BEIM THEMA WINDKRAFT ENTSCHEIDEND IST



Das Thema Windkraft ist stark emotional aufgeladen, was zu häufigen Konflikten und Widerständen führt. Der Erfolg von Windkraftprojekten hängt maßgeblich von der Akzeptanz der Öffentlichkeit ab. Wesentliche **Erfolgsfaktoren** für diese Akzeptanz sind **Transparenz**, gute **Kommunikation** und die Rolle von **Schlüsselfiguren**. Durch gezielte, einfühlsame und sachliche Kommunikation lassen sich Ängste und Vorbehalte abbauen, Vertrauen schaffen und den Dialog voranbringen.

Warum also nicht diese Herausforderung meistern und selbst zu einer Schlüsselfigur werden, die den Wind in die richtige Richtung lenkt?



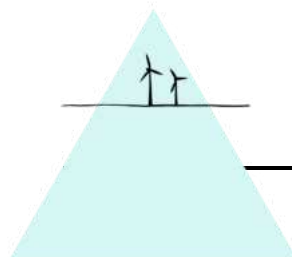
IHR NUTZEN – WAS SIE GEWINNEN (I)

1. Das **EIGENE AUFTRETEN STÄRKEN:**

- Selbstbewusste, strategische **Argumentation**;
- Die eigenen **Emotionen** erkennen, kontrollierten und gezielt einsetzen sowie die der anderen wahrnehmen, korrekt zu deuten und bewusst zu lenken.
- **Kommunikationstypen** gekonnt adressieren.

2. KRITIKER:INNEN WIRKUNGSVOLL ANSPRECHEN:

- Unterschiedliche **Windkraftkritiker:innen** (Verunsicherte, Provokateure oder Null-Toleranz-Akteure) benötigen verschiedene **Kommunikationsstrategien**
- Mit **Pro- & Contra-Strategien** Perspektivwechsel einnehmen und herstellen, **Fahnenwörter** gezielt einsetzen oder vermeiden, um Vertrauen aufzubauen und lösungsorientierte Gespräche zu fördern-
- **Metaprogramme** gezielt nutzen um mehr Menschen wirklich mit Inhalten zu erreichen.



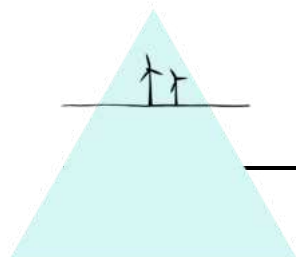
IHR NUTZEN – WAS SIE GEWINNEN (II)

3. MANIPULATIONEN und FAKE-NEWS GEKONNT ENTKRÄFTEN

- **Souveräner Umgang** mit Manipulationen, Fehlinformationen und Fake News;
- **Manipulative Taktiken** erkennen und entschärfen, Gespräche auf klare Faktenbasis lenken und eine offene konstruktive Diskussion zu fördern;
- **Killerphrasen** wirkungsvoll entkräften und **Antworten** so formulieren, dass die eigene Position gestärkt wird.

4. BRÜCKEN BAUEN und VERSTÄNDNIS FÖRDERN:

- **Ebenenwechsel** in der Diskussion ermöglichen das Erleben verschiedener Sichtweisen;
- **Missverständnisse** können dadurch besser geklärt werden;
- ein **respektvollen Austausch** ermöglicht das Überwinden von Differenzen so dass Ergebnisse von einer größeren Basis mitgetragen werden.



FORMALER RAHMEN

DAUER

Sie bestimmen die Dauer – je nach Modulwahl 1 bis 2,5 Tage. Ein optionales 0,5-tägiges Online-Follow-up sorgt auf Wunsch für langfristigen Lernerfolg.

ORT

In Ihren eigenen Räumen, an einem externen Veranstaltungsort, als kreativer Retreat in den Bergen oder Remote. Die Inhalte sind flexibel anpassbar.

TEILNEHMER:INNEN

Windkraftakteur:innen die ihre Kommunikation mit Stakeholdern optimieren und kritische Stimmen überzeugen möchten (mind. 4, max 12).

MATERIAL

Ich gestalte die WIRKshops überwiegend analog, also mit Stift und Papier. Das benötigte Material, insbesondere das Skript, wird in der Regel von mir bereitgestellt.

 **Sprachen:** Deutsch, Englisch, (Französisch)

ÜBERSICHT DER POTENTIELLEN MODULE

Modul 1: Strategischer Umgang mit **WINDKRAFT-KRITISCHEN GRUPPIERUNGEN**

Modul 2: KOMMUNIKATIONSTYPEN erleben und verarbeiten
Worte unterschiedlich.

Modul 3: METAPROGRAMME
prägen Wahrnehmung und Entscheidungen unterbewusst.

Modul 4: Eigene **EMOTIONEN** steuern und die der anderen gekonnt beeinflussen.

Modul 8: BRÜCKEN BAUEN
Eingehen, Ebenenwechsel erkennen & Verständnis fördern.

Modul 7: STARK ANTWORTEN -
gezielt reagieren, Killerphrasen umgehen, Position stärken.

Modul 6: MANIPULATION & FAKE-NEWS erkennen, entkräften und souverän begegnen.

Modul 5: PRO- & CONTRA-
Argumente gezielt nutzen und Dialoge aktiv lenken.

MODULE IM DETAIL (I)

KRITIKER-GRUPPIERUNGEN

Strategien für einen zielführenden Dialog mit unterschiedlichen Gruppierungen von Windkraft-Kritikern:

- mit VERUNSICHERTEN das Gespräch suchen;
- PROVOKATEUR:INNEN Paroli bieten;
- "NULL-TOLERANZ" Akteur:innen klare Grenzen aufzeigen.

Gesprächsleitfäden helfen, gezielt auf jede Gruppe einzugehen, Strategien anzupassen und unter Berücksichtigung der individuellen Perspektiven konstruktive Debatten zu führen.

KOMMUNIKATIONSTYPEN

Menschen nehmen Informationen je nach individuellem Rezeptions- und Verarbeitungstyp unterschiedlich auf und verarbeiten sie auf bevorzugte Weise. Während einige vor allem visuelle Eindrücke benötigen, reagieren andere stärker auf akustische Reize oder körperliche Erfahrungen. Diese unterschiedlichen Kommunikationspräferenzen beeinflussen, wie Gespräche geführt, Argumente verstanden und Entscheidungen getroffen werden.

MODULE IM DETAIL (II)

METAPROGRAMME

Metaprogramme sind mentale Filter, die unbewusst steuern, wie Menschen Informationen wahrnehmen, interpretieren und darauf reagieren. Sie prägen Denk- und Verhaltensmuster, lenken die Aufmerksamkeit und beeinflussen Entscheidungsprozesse. Ob jemand beispielsweise eher analytisch oder intuitiv denkt, nach Chancen sucht oder Risiken meidet wird durch diese bestimmt. Ihr Verständnis hilft, Kommunikation gezielter zu gestalten und Menschen besser zu erreichen.

EMOTIONEN

Die eigenen Emotionen in Gesprächen bewusst erkennen, kontrollieren und gezielt einsetzen, um die Kreditabilität zu erhöhen und eine authentische Kommunikation zu fördern. Gleichzeitig ermöglicht es, die Emotionen anderer wahrzunehmen, richtig zu deuten und bewusst zu nutzen, um Gespräche gezielt und bewusst zu lenken. Ein besseres Verständnis emotionaler Dynamiken fördert den Aufbau von Vertrauen, das Vermeiden von Missverständnissen und die konstruktive Lösung von Konflikten.

MODULE IM DETAIL (III)

PRO & CONTRA STRATEGIE

Diskussionen mit Windkraftkritiker:innen konstruktiv zu führen, erfordert das Üben von Perspektivwechseln, um verschiedene Sichtweisen zu verstehen und gezielt darauf einzugehen. Die Wahl der Worte ist entscheidend, um Konflikte aktiv zu lenken und positiv zu beeinflussen. Dabei ist es wichtig, Fahnenwörter entweder zu vermeiden oder gezielt einzusetzen. So können Vertrauen aufgebaut, Missverständnisse vermieden und lösungsorientierte Gespräche gefördert werden.

MANIPULATION/FAKE-NEWS

Effektive Strategien, um souverän mit Manipulationen, Fehlinformationen und Fake News umzugehen, die Faktenlage zu klären und kritisches Denken zu fördern. Manipulative Taktiken wie selektive Wahrnehmung, emotionale Beeinflussung und Desinformation werden erkannt und entschärft. Ziel ist es, Gespräche auf eine klare Faktenbasis zurückzulenken und eine offene, konstruktive Diskussion zu fördern, die auf objektiven Informationen basiert und zu einer reflektierten Auseinandersetzung anregt.

MODULE IM DETAIL (IV)

DIE KUNST DER ANTWORT

Bei der Kunst, Antworten gezielt und überzeugend zu formulieren, geht es darum, die eigene Position zu stärken, ohne defensiv zu reagieren. Es wird vermittelt, wie Killerphrasen gekonnt entkräftet, Grenzen gesetzt und ein respektvoller Dialog aufrechterhalten wird. Der Umgang mit schwierigen oder provokativen Fragen wird geübt, um konstruktiv und sachlich zu bleiben. Dies fördert nicht nur die klare Vertretung der eigenen Position, sondern auch eine wertschätzende(re) Gesprächskultur.

BRÜCKEN BAUEN

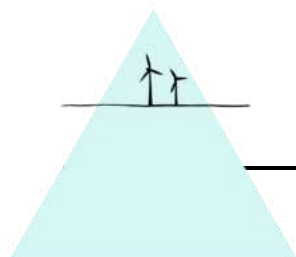
Beim Brückenbauen geht es darum, gezielt auf verschiedene Typen von Windkraftgegnern einzugehen und deren Perspektiven zu verstehen. Der gegenseitige Ebenenwechsel in der Diskussion wird genutzt, um unterschiedliche Sichtweisen nachzuvollziehen und Missverständnisse zu klären. Das gegenseitige Verständnis wird gefördert, sodass in einem respektvollen Austausch Differenzen überwunden und konstruktive Ergebnisse erzielt werden können.

WIE ARBEITE ICH?

Ich arbeite mit vielfältigen **DIDAKTISCHEN FORMATEN** und **METHODISCHEN ANSÄTZEN**, unter anderem aus dem Sport-Mental-Coaching. Der Fokus in diesem **WIRKshop** liegt auf **INTERAKTION** und direktem **PRAXISBEZUG**.

THEORETISCHE GRUNDLAGEN werden nicht nur vermittelt, sondern direkt in **ÜBUNGEN, DEBATTEN, DIALOGEN** und **ROLLENSPIELEN** angewendet. **FEEDBACKrunden** und **SELBSTREFLEXION** helfen dabei, Erkenntnisse zu vertiefen und individuelle Strategien zu entwickeln.

Das Ziel: **Praxisnahe Kommunikationsstrategien**, die Sicherheit im Umgang mit kritischen Gesprächen schaffen und immer wieder abrufbar sind – **für eine souveräne und überzeugende Kommunikation rund um das Thema Windkraft.**



WIE ARBEITE ICH?

Ich bin Anne,
prom. Klimawissenschaftlerin,
Windenergieexpertin,
Didaktikprofi und Sport-Mental-
Coachin (beides zertifiziert)
sowie professionelle Speakerin.

Ich verfüge über mehr als 15
Jahren Branchen, Lehr-,
Workshop & Seminarerfahrung,
über 10 Jahren Mentoring &
Coachingerfahrung und habe
mich an der Royal Academy for
Drama and Arts (RADA) sowie
im Debattieren weitergebildet.



Ich liebe es, Menschen dabei zu
begleiten neue Stärken zu
entdecken, Fähigkeiten zu
erwerben und ihr volles
Potenzial zu entfalten.

Mir ist es wichtig, Räume zu
schaffen, in denen Menschen
sich so sicher fühlen, dass sie
sich ausprobieren und über sich
hinaus wachsen können sowie
in denen vertrauensvoll echte
Verbindungen zwischen
Menschen entstehen können.



KONTAKT & NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn Sie Interesse am WEIL WIND WEHT WIRKshop "Kommunikation die überzeugt" haben, können Sie mich gerne direkt kontaktieren:

Prof. Dr. Anne Kress
info@annekress.com
+49 151 207 33.009

ICH FREUE MICH SEHR AUF SIE!
Herzliche Grüße

Anne

