



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

KUKUK SPIELEND NATUR ERLEBEN

CHINA
FAKTEN & VORURTEILE

NACHHALTIGKEIT
ANWÄLTE & UMWELTSCHÜTZER



UMWELTSCHÜTZERN & CO BEGEGNEN: UMGANG MIT SPEZIELLEN STAKEHOLDERN

Die Kommunikation mit Umweltschützern und anderen unter Seilbahnern sehr polarisierenden Gruppen ist nicht nur eine meist emotionale Herausforderung, sondern auch unabdingbar.



Grafik: Adobe Stock

„Die haben etwas gegen uns.“, „Die wollen einfach nur verhindern.“, „Die erkennen unsere regionalwirtschaftliche Bedeutung nicht an und wollen uns Prügel in den Weg werfen.“ Mit Aussagen, die Seilbahnern über die Lippen kommen, wenn man sie auf Umweltschützer anspricht, könnten wir diese ganze Seite füllen. Nicht anders geht es dem „Öko“-Gegenüber: „Brutale Betonierer“, „Rücksichtslose Zerstörer der Bergwelt“ und „Ignorante Gewinnmaximierer“ sind nur drei von zahllosen Bezeichnungen, die man von Umweltschützern zu hören bekommt, spricht man sie auf die Seilbahnbranche an.

Die Lage ist emotional aufgeheizt, oft sogar hasserfüllt und davon geprägt, wenig tatsächlich über das jeweilige Gegenüber zu wissen. Für beide Seiten gilt – sobald Emotion im Spiel ist, geht es nicht mehr um Fakten. Es fallen Worte wie „Krieg“ u.ä. Und man gräbt sich in Positionen – völlig plausibel und nachvollziehbar – so sehr ein, dass gar nichts mehr geht. Das passiert oft auch im Umgang mit anderen Stakeholdergruppen – vom Arbeitsinspektor und der Hygiene-/Lebensmittelkontrolle bis zu Anrainern und Grundbesitzern – mit denen man „gar nicht kann“.

SCHRITT I.: Der erste Schritt, um mit diesen Persönlichkeiten soweit auszukommen, dass das eigene Unternehmen nicht gefährdet wird, ist zu akzeptieren, dass es sie gibt und dass man ihr Dasein defacto nicht beeinflussen kann.

Akzeptieren & Emotion rausnehmen

SCHRITT II.: Zusammen mit dem Akzeptieren gilt es Emotionen hintanzuhalten. Emotionen sind hier kontraproduktiv.

SCHRITT III.: Ebenso essenziell ist es zu erkennen, dass die allermeisten der Konflikte mit diesen Stakeholdergruppen Schaden für das eigene Unternehmen verursachen und die persönliche Reputation schädigen.

Sind diese drei Schritte getan, muss der bisher schwierigste folgen.

SCHRITT IV.: Das Gegenüber, seine Aussagen und Argumente verstehen. Nur wenn man das jeweilige Denken sachlich analysiert, hat man die Chance, später konstruktiv ins Gespräch kommen zu können.

SCHRITT V.: Ist das Anerkennen einer gläsernen Welt, sowie einer schnellen und breit streubaren Kommunikation. Ein Übergehen der „Gegner“ führt zu meist problematischen Gegenreaktionen. Und es gilt rational zu verstehen, dass es deshalb nur mit deren Einbindung gehen kann.

Auf das Gegenüber zugehen

Das sachliche Verstehen-Wollen und nüchterne Analysieren des Standpunkts des Gegenübers, der Motivation und etwaiger tiefer liegender Ursachen, ist zusammen mit den anderen vier Schritten die Grundlage dafür, in den Umgang eine neue Qualität zu bringen.

SCHRITT VI.: Jetzt geht es darum zu überlegen, wie ein behutsames auf das Gegenüber Zugehen erfolgen könnte. Das muss als offener Prozess begonnen werden. Das einzige Ziel ist Emotion und damit verbundene Unsachlichkeit aus dem Dialog zu bringen. Möglich ist das etwa, wenn man aktuelle Informationen regelmäßig auch auch diesen „gegnerischen“ Personen zukommen lässt. Denkbar ist auch das Konsultieren der jeweiligen Personen in Detailfragen, bezogen auf die jeweilige Profession des Gegenübers.

SCHRITT VII.: Jetzt ist der direkte Dialog überlegenswert – etwa in Form von Einzelgesprächen zwischen einem möglichst hochrangigen, nicht emotional vorbelasteten Vertreter des Seilbahnunternehmens, mit den verschiedensten Vertretern der „Gegenseite“, um sie persönlich kennen- und möglichst verstehen zu lernen.

Erfolgen diese Annäherungsschritte ernsthaft und behutsam, so ist – vorausgesetzt beide Seiten akzeptieren die Existenz des Gegenübers – die Chance auf gegenseitig verständnisvolleren Umgang gegeben. Auf diesem Fundament kann dann aufgebaut werden, um bei größeren Projekten von Beginn an einen sachlichen Dialog zu führen, und mit mehr an gegenseitigem Verständnis die Reibungsverluste zu reduzieren.

Oiver Pichler