

# PRATA OM

# KLIMATET



Studie  
främjandet

# KOGNITIV DISSONANS

- Obehaglig känsla när man har flera motsägelsefulla idéer i huvudet samtidigt.
- Kan leda till att man ändrar åsikter för att inte känna skavet och få en mer enhetlig bild av sig själv.
- Exempel: Förminska klimathotet eftersom man behöver köra mycket bil.

**AKTIVA ANNA**

**TEKNISKA TAGE**

**OROLIGA OMAR**

**KRITISKA KRISTINA**

**STOLTA SOLVEIG**

**SKEPTISKA SVANTE**

# AKTIVA ANNA

- Tillväxtekritiker
- Klimatet är en ödesfråga och vi måste agera nu
- Det krävs både förändringar i livsstil och ekonomi
- Har börjat förändra sin livsstil, t.ex. dragit ner på transporter och konsumtion

# OROLIGA OMAR

- Småorolig
- Klimatet viktigt, men är inte engagerad för egen del
- “Det är politikernas ansvar”
- Har ändå minskat sin konsumtion lite grann.

# STOLTA SOLVEIG

- Problemet är verkligt och engagerar
- Sverige gör ju redan så mycket!  
Det är under kontroll och vi är ett föregångsland.
- Den vanligaste åtgärden är att skruva ner inomhustemperaturen
- Positiv till miljöskatter
- Ofta i pensionsåldern

# TEKNISKA TAGE

- Problemet är verkligt och allvarligt, fel hanterat blir konsekvenserna kraftiga.  
Men frågan kan hanteras genom ny teknik.
- Tillväxt och framåttänkande är centralt.
- Fortsätter resa, hellre smart teknik än att lägga om livet.

# KRITISKA KRISTINA

- Problemet är verkligt men överdrivet
- Sveriges roll är också så liten i världen
- Tänk på tillväxten!
- Skeptisk till miljöskatter och livsstilsförändring
- Tydlig överrepresentation bland äldre
- Bor oftare på små orter, använder bilen mycket

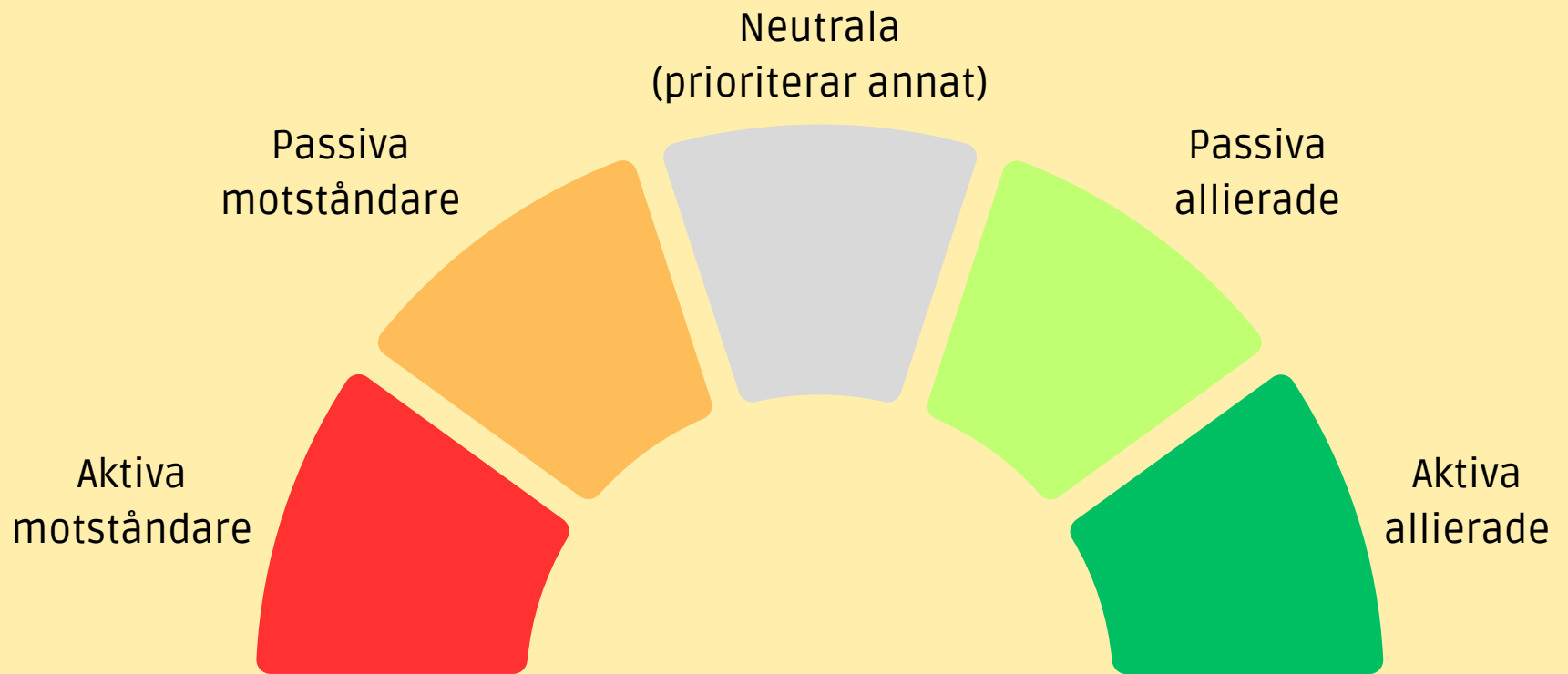
# SKEPTISKA SVANTE

- Klimathotet är starkt överdrivet eller påhittat, och rapporteringen är inte tillförlitlig.
- Det finns andra miljöproblem som är viktigare att fokusera på.
- Fortsätter konsumera som tidigare. Kör mycket bil.
- I högre utsträckning män i övre medelåldern, höger och konservativa.

## **DISKUTERA!**

- Har jag träffat den här “personen” någon gång?
- Hur kan man hantera den här karaktären i samtal på stan?

# ALLIANSSPEKTRUM



# ÖVERTALNING

- Tänk ut något du vill ändra och berätta för den andra.
- Försök övertala mottagaren om saken den vill ändra på. Fråga ingenting utan använd bara dina egna argument för att övertala!

# ÖVERTALNING

- Byt roll!
- Försök hjälpa mottagaren att ändra saken den vill ändra på. Ställ frågor och försök utforska ämnet tillsammans för att det ska bli lättare för mottagaren att övertygas om att göra sin förändring.

# MOTIVERANDE SAMTAL

1. Ställ öppna frågor och lyssna nyfiket till svaren.
2. Reflektera/fråga vidare om det som personen säger som är i linje med det du vill förmedla.
3. Var sparsam med information.
4. Anpassa fokus efter personen och välj var du lägger din tid.

# PRATA OM

# KLIMATET



Studie  
främjandet