



**STOP RISIKO!**

**STOPP DAS RISIKO, BEVOR ES DICH STOPPT!**

# Materialien für die Unterweisung von Kolleginnen und Kollegen

## Modul Ansprache

Projekt **Klim\_AGS**

Integrierte präventive Bildungs- und Sensibilisierungsmaßnahmen für klimabedingte Arbeitsplatzanpassungen im Arbeits- und Gesundheitsschutz für Outdoor-Worker

## **Ansprache der Kolleg\*innen**

Die richtige Ansprache der Kolleg\*innen ist entscheidend für die Vermittlung der Inhalte. Dabei solltest du auf den Kollegen\*in, die Umgebung, die Zeit und das Thema achten.

### **Arbeitnehmer\*innen überzeugen – im Betrieb und auf dem Feld**

Die direkte Ansprache hat sich in Untersuchungen zur Prävention als besonders wirksam herausgestellt. Große Kampagnen erreichen viele Menschen und können sehr günstig sein. Aber der persönliche Kontakt und das wechselseitige Austauschen von Informationen und Argumenten hat einen viel größeren Einfluss auf das Handeln von Menschen. Gleichzeitig sind direkte Ansprachen von Risikogruppen häufig mit hohen Kosten verbunden.

Das direkte Gespräch mit Arbeitnehmer\*innen gehört zum Berufsalltag von Gewerkschaftsfunktionär\*innen und Berater\*innen. Wenn sich präventive Ansprachen in den normalen Kontakt mit gefährdeten Arbeitnehmer\*innen integrieren lassen, dann lässt sich eine wirksame Präventionsmaßnahme mit wenig Aufwand umsetzen.

Das hört sich zunächst logisch und einfach an, es gibt allerdings einige Dinge die zu beachten sind. Der eigentliche Zweck der Ansprache von Arbeitnehmer\*innen ist in erster Linie die Information über Arbeitsrecht, die Mitgliedergewinnung oder -betreuung. Die Inhalte müssen daher in der gebotenen Kürze und niedrigschwellig kommunizierbar sein. Die Herausforderung besteht darin, unter diesen Umständen trotzdem überzeugend zu sein. Im Folgenden werden daher einige wichtige Hinweise gegeben, wie in der Praxis das Interesse am Thema klimabedingter Gefahren geweckt werden kann. Gefährdete Arbeitnehmer\*innen sollen sich selber als Teil einer Risikogruppe wahrnehmen und lernen, dass es einfache Möglichkeiten gibt sich zu schützen.

#### **1. Besonderheiten der Situation beachten**

Bei der Ansprache im Betrieb oder auf dem Feld gibt es manchmal wichtige Dinge die angesprochen werden und den Arbeitnehmer\*innen ein großes Anliegen sind. In solchen Situationen macht es keinen Sinn gleich zu Beginn zum Thema Prävention zu wechseln. Möglicherweise gibt es aber später, wenn sich das Gespräch beruhigt hat die Möglichkeit auf das Thema einzugehen. Manchmal kann das Thema aber auch helfen ein Gespräch überhaupt in Gang zu bringen. Die Information über Gefährdung und Prävention kann dann als Einstieg dienen. Ist so das Eis gebrochen, kann auf andere Themen eingegangen werden.

#### **2. Der richtige Einstieg**

Um die Arbeitnehmer\*innen zu überzeugen, sollte der Einstieg sehr niedrigschwellig gestaltet werden. Um Distanz abzubauen, kann verständnisvoll auf die Situation der Arbeitnehmer\*innen eingegangen werden. Wenn es im Moment des Kontaktes zum

Beispiel sehr heiß ist, kann auf das heiße Wetter verwiesen werden. Etwa durch die Aussage: „Ganz schön heiß heute. Wie sie das schaffen, so harte Arbeit bei so einer Hitze.“ Informationsmaterial, wie die Aufklärungsbroschüre für Berater\*innen oder der Hosentaschenflyer, kann zur Unterstützung der Argumentation genutzt werden.

### **3. Risikobewusstsein stärken**

Viele Arbeitnehmer\*innen haben ein ungefähres Wissen über Gefährdungen durch Sonne und Hitze. Sie nehmen ihr eigenes Risiko aber nicht als sehr groß wahr. Schreckensszenarien und Schockbilder haben sich an dieser Stelle als nicht zielführend erwiesen. Moderate Hinweise, die das Bedrohungsgefühl stärken, können allerdings eingesetzt werden. Etwa der Hinweis, dass immer mehr Outdoorworker an hellem Hautkrebs erkranken. Es kann auch hilfreich sein, sich auf anerkannte Autoritäten zu berufen. Etwa die zuständige Sozialversicherung, die regelmäßig entsprechende statistische Auswertungen durchführt.

### **4. Gute Vorbereitung – Kompetenz ausstrahlen**

Oft kommt man mit Arbeitnehmer\*innen in die Diskussion. Dabei kann es passieren, dass auf Grundlage falscher Annahmen argumentiert wird. Es hilft in solchen Situationen sehr, die bekanntesten Annahmen zu kennen und zu wissen wie man darauf reagieren kann. Je besser man das Thema kennt, umso überzeugender wirkt man. Für die richtige Vorbereitung können die Klim\_AGS Schulungen sowie die Materialien, Flyer und Präsentationen dienen. Zusatzmaterial bieten ebenso SVLFG und BG Bau auf ihren Websites an (siehe Anhang).

### **5. Präventionsmaßnahmen**

Ist das Gespräch auf das Thema Arbeits- und Gesundheitsschutz gelenkt und hat die/der Arbeitnehmer\*in das eigene Risiko erkannt, so kann auf die möglichen Präventionsmaßnahmen hingewiesen werden. Dabei sollte betont werden, dass es sehr einfach ist, die Prävention in den Arbeitsalltag zu integrieren. Mit einfachen Maßnahmen lassen sich schon früh schwere Schädigungen vermeiden. Je nach Situation kann an dieser Stelle auch auf die Pflichten des Arbeitgebers eingegangen werden.

### **6. Der Abschluss**

Am Ende des Gesprächs sollten Sie die/den Arbeitnehmer\*in nochmals motivieren sich für den eigenen Schutz einzusetzen. Der Hosentaschenflyer kann nachwirkend zum Einsatz kommen und dem Arbeitnehmer\*in zum späteren Zeitpunkt erinnern und nochmals Präventionsmaßnahmen erklären. Auch der Verweis auf die Klim\_AGS Website sollte stattfinden, da diese ebenfalls Informationen bereithält.

## **Botschaftsverbreitung und Handlungsempfehlungen<sup>1</sup>**

### **Botschaftsverbreitung**

- Wiederholung
- verschiedene Kommunikationskanäle
- auch persönliche Beratung
- auch interaktive und multimediale
- Information (z.B. Erinnerung per SMS oder App; Hautalterungssoftware)
- integriert in andere Maßnahmen

### **Empfehlungen I: Was**

- **Informationen über Hautkrebs und dessen Prävention** vermitteln, **Risiken** mangelnden Schutzverhaltens adressieren und konkrete **Handlungsempfehlungen** geben, um Barrieren zu mindern und Selbstwirksamkeit zu steigern
- **Merkmale der Zielgruppe berücksichtigen:** Alter, Geschlecht, kulturelle Zugehörigkeit, gesundheitsbezogene Variablen (eigene Hautkrebserfahrung oder die der Nahestehenden, Hauttyp), Besonderheiten des Arbeitskontextes

### **Empfehlungen II: Wie**

Gestaltung des Informationsmaterials:

- Gewinnframing
- Kombination aus positiver und negativer Emotionalisierung
- Narration (erzählerische Darstellung)

Verständlichkeit und Anschaulichkeit:

- Leichte Sprache
- Einfache absolute Zahlen
- Bilder und Grafiken

### **Empfehlungen III: Wo**

- Wiederholung
- verschiedene Kommunikationskanäle
- auch persönliche Beratung
- auch interaktive und multimediale Information (z.B. Erinnerung per SMS oder App; Hautalterungssoftware)
- integriert in andere Maßnahmen

---

<sup>1</sup> Präsentation Expertise Rossmann & Reifegerste | 22.10.2019