

Was tun bei Stammtischparolen?

„Wer kennt sie nicht, die Situation - beim Familienfest beispielsweise? Den ganzen Tag über war alles friedlich, man schwelgte in gemeinsamen Erinnerungen, alberte herum, die Stimmung war gut. Doch dann am Abend, als die Feier schon fortgeschritten war, wurde es heftig. Onkel Albert wütete wegen der seiner Meinung nach „viel zu lauen Strafordnung“, kritisierte „die Fernseher und den Teppichboden im Gefängnis“ und forderte laut- hals die Todesstrafe: ausgerechnet Onkel Albert, ansonsten die Liebenswürdigkeit in Per- son. Der Familienfrieden ist von nun an dahin. Gerade noch erreicht man den Abschluss der Feierlichkeit ohne dass es zum Eklat kommt. Danach aber, zu Hause, allein, kommen die Überlegungen: Warum schmerzt es, wenn Onkel Albert so heftig wird? Hätte man nicht doch etwas deutlicher dagegen setzen müssen? Hätte man es überhaupt gekonnt?“

Mit der Schilderung dieser alltäglichen Situation beginnt der Politologe Klaus-Peter Hufer sein Buch *Argumentationstraining gegen Stammtischparolen. Materialien und Anleitungen für Bildungsarbeit und Selbstlernen, 4. Auflage, Wochenschau Verlag, Schwalbach/Ts. 2001.*

Jeder und jede kennt diese Situationen: Im Gespräch mit dem Nachbarn, im Supermarkt, in der Schule, am Arbeitsplatz oder im Sportverein – plötzlich ist man mit vorurteilsbeladenen Parolen konfrontiert, nach denen „die Ausländer uns die Arbeitsplätze wegnehmen“ und sich „nicht integrieren lassen wollen“, „wer Arbeit will, bekommt auch eine“, „ohne Krieg wäre der Nationalsozialismus gar nicht so schlimm gewesen“, „wir können nicht ewig im Büßergewand durch die Welt gehen“ etc. etc. Die Liste ließe sich beliebig verlängern. Der „Stammtisch“ als Ort solcher Parolen findet sich keineswegs nur in verrauchten Kneipen, in denen mit jedem Bier mehr schwadroniert und aggressiv politisiert wird. „Stammtisch“ steht nicht für einen konkreten Ort, sondern für jede Diskussion, in der dumpfe Vorurteile und extrem verkürzte „Argumente“ verwendet werden.

Und jeder und jede kennt auch das Gefühl, das sich zumeist erst im Nachhinein, wenn es „zu spät“ ist, einstellt: Warum habe ich nicht eingegriffen? Warum fallen mir die guten Argumente erst jetzt ein?

Mit seinem Buch und mit eigenen Trainings-Seminaren will Klaus-Peter Hufer helfen, sich auf solche Situationen vorzubereiten, zu engagiertem Verhalten animieren und sinnvolle Argumentationsstrategien entwickeln. Im folgenden greifen wir aus seinen umfangreichen und produktiven Hinweisen lediglich einige grundsätzliche und praktische Tipps für den Umgang mit klischeehaften und aggressiven Parolen heraus. Empfohlen sei ausdrücklich

das oben genannte Buch sowie der Besuch eines Trainings-Seminars (*Seminar-Infos beim Landesverband der VHS NRW, E-Mail: mengel@vhs-nrw.de*)

Welches Verhalten ist zu empfehlen?

Zunächst ist es wichtig, die eigene Situation zu erkennen: In der Auseinandersetzung mit einfachen Parolen ist automatisch immer der in der Defensive, der sich davon abgrenzen will. Diese Diskussionslage entsteht nahezu zwangsläufig; zu wissen, dass es jedem anderen und jeder anderen in solch einer Situation genauso geht, schützt vor Resignation und Selbstzweifeln, wohlmöglich ein schlechter Diskutant zu sein.

Am „Stammtisch“ Gegenargumente zu entwickeln und zu vertreten ist vor allem deshalb ausgesprochen schwierig, weil im Gegensatz zu den einfachen Schlagworten, Parolen und Vorurteilen die dahinterstehenden Themen komplex und differenziert sind. Der „Stammtisch“ aber braucht sich nicht um Differenzierung, klare Argumentationsführung und Stringenz zu bemühen. Er setzt auf Emotion, Eindimensionalität und Vorurteil. Die Ebenen der Diskussion sind also gegensätzlich: Mit Rationalität, Logik und Differenzierung befindet man sich zunächst sofort in einer Abwehr- und Reaktionsposition.

Als eine Richtschnur empfiehlt Klaus-Peter Hufer in solchen Debatten, weniger zu versuchen, den Wortführer des „Stammtisches“ zu bekehren – das wird fast nie gelingen. Viel wichtiger und realistischer ist es, vielleicht die drei, vier zum Nachdenken zu bringen, die schweigend dabeisitzen. Unentschiedene und Indifferente können eher überzeugt werden.

Wichtig ist es, sich Kooperationspartner zu suchen, diese Kooperation unterstützt die eigene Überzeugungskraft. Einen potenziellen, sich aber schweigend verhaltenden Bündnispartner sollte man dabei ruhig ansprechen, um ihn einzubinden: „Was meinst Du dazu?“, „Hast Du nicht damals auch...?“ Neben der Unterstützung für die eigene Position „erobert“ man so auch mehr Gesprächszeit.

Als weitere plausible und sinnvolle Verhaltenweisen und Gegenstrategien empfiehlt Klaus-Peter Hufer (vgl. S.90ff.) ferner:

- Die Überzeugungskraft von zutreffenden Informationen und Fakten sollte nicht zu hoch eingeschätzt werden. Sie werden in der Regel gar nicht erst wahr- und zur Kenntnis genommen, sondern einfach ignoriert, umgedreht oder „passend“ gemacht.

- Wirkungsvoll kann das Beharren auf Logik und das direkte Nachfragen sein: Fragen, die auf Widersprüche hinweisen, um konkrete Beispiele bitten oder auf Seltsamkeiten oder Absurditäten hinweisen.
- In dem Gespräch sollte versucht werden, sich nicht darauf einzulassen, von einer Parole zur anderen zu springen, ohne dass diese einen inhaltlichen oder logischen Zusammenhang besitzen. Vielmehr sollte versucht werden, die Gesprächsführung – zusammen mit anderen – an sich zu ziehen und eine Argumentationslinie nach der anderen abzuhandeln.
- Belehrungen sowie moralisierend und pathetisch vorgetragene Gegenpositionen schaffen eher Abwehr als Einsicht.
- Überheblichkeit sollte in jeder Form vermieden werden.
- Leise zu reden ist oft wirkungsvoller als der Versuch, andere mit Lautstärke zu übertönen. Die Aufmerksamkeit auf ruhig vorgetragene Argumente kann sehr viel größer sein, weil die anderen genauer hinhören müssen.
- Provokationen sollten bewusst ignoriert werden.
- Soweit sie bekannt sind, sollten beim Argumentieren die konkreten Lebensumstände des Gegenüber berücksichtigt und beachtet werden. Es ist hilfreich zu wissen, ob ein hinter einer Parole stehendes Problem (wie z.B. Arbeitslosigkeit) den anderen gerade selbst betrifft.
- Auch die Körpersprache ist wichtig: Wer sich z.B. nach vorne beugt, macht sich entweder klein oder erweckt den Anschein, sich zu ducken oder den Anderen herüberziehen zu wollen. Wer die Arme verschränkt kann den Eindruck erwecken zu blockieren, abzuwehren, nichts an sich heranzulassen. Wer sich nach hinten lehnt und die Beine ausstreckt, kann Überlegenheit signalisieren. Die Hand auf dem Arm eines anderen signalisiert Zusammengehörigkeitsgefühl.
- Wenn es die Situation erlaubt und wenn man es kann, dann entschärft eine Prise Humor und Selbstironie die Diskussion und trägt zur Entspannung des Klimas bei.

Kontakt mit dem Autor: klaus-peter.hufer@t-online.de