

## **Mit Stammtischparolen umgehen**

### **Tipps für Gespräche über Stammtischparolen**

Von Simone Rafael

Im Gespräch mit Parolenschwingern hilft Vernunft oft nicht weiter. Doch es gibt Kniffe, ein wenig das Nachdenken anzuregen.

*Das Fest ist schön, die Stimmung gelöst, die Gespräche angeregt. Und plötzlich erzählt der Mensch neben Ihnen: "Ist doch schrecklich mit der Arbeitslosigkeit, heutzutage. Gut ausgebildete junge Deutsche sitzen zu Hause und finden keinen Job, und die Ausländer nehmen Ihnen die Arbeitsplätze weg." Die anderen am Tisch starren schweigend auf ihre Getränke. Und was können Sie jetzt tun?*

#### **Einfach ignorieren?**

Hat leider unangenehme Folgen: Der Parolenschwinger kann sich ausbreiten, fühlt sich durch den fehlenden Widerspruch bestärkt und als "Gewinner". Vielleicht macht er, bestärkt durch den Erfolg, einfach weiter.

#### **Fakten allein helfen leider selten**

Muss der Gesprächspartner nicht überzeugt werden können, wenn er sieht, dass seine Argumentation faktisch falsch ist? Leider nicht. In der Regel wird er sie ignorieren oder Ihnen, wie es so schön heißt, das Wort im Mund umdrehen und den Fakt passend zu seiner Wahrnehmung umformen.

Aber: Es gibt Fakten, die funktionieren besser als andere. Die sollten Sie nutzen: Fakten, die Aha-Erlebnisse ermöglichen, Nachdenklichkeit provozieren, Irritationen auslösen. Vermittelt werden die am besten in Form persönlicher Geschichten, Anekdoten, eigener Erfahrungen.

#### **Logik ist taktisch klug**

"Woher weißt Du das denn?", "Kannst Du mir erklären, wie a) und b) zusammenpassen?" , "Hast Du dafür mal ein konkretes Beispiel?" Nachfragen verstrickt Parolenschwinger oft in Widersprüche oder weist auf Absurditäten der Argumentation hin. Schön demontierend.

#### **Nicht ablenken lassen!**

Der Parolenschwinger haut ihnen eine Stammtischweisheit nach der nächsten um die Ohren? Dann fordern Sie ihn auf, mal bei seiner ersten These zu bleiben, um darüber zu diskutieren. Besser, eine Parole zu entschärfen, als sich an vielen verschiedenen Argumentationssträngen zu verzetteln.

#### **Willst Du das wirklich?**

Konsequenzen können ein Argument sein. Denken Sie die Parole laut weiter. Wozu führt der (z.B. menschenverachtende oder demokratiefeindliche) Spruch, wenn er in Handlungen mündet? Will der Diskussionspartner das wirklich? Weiterdenken hilft auch bei kurz gegriffenen Aussagen (etwa: "Wie sähe denn Dein Leben aus, wenn morgen am Tag alle sogenannten Ausländer das Land verlassen würden?").

#### **Humor ist, wenn man trotzdem lacht**

Verbissenheit tut Diskussionen niemals gut. Ein passender Witz, eine Portion Selbstironie können Wunder wirken, um das Klima zu entspannen und alle Gesprächsteilnehmer wieder für Argumente zu öffnen.

### **Kein Oberlehrertum!**

Wie reagieren Sie, wenn Sie jemand belehren will – oder auch mit der Moralkeule kommt? Genervt, abwehrend, weniger offen für das, was gesagt wird? Eben.

### **Schaffen Sie sich Verbündete**

Wer argumentiert schon gern allein gegen den Rest der Welt. Wenn jemand am Tisch ein wirkungsvolles Argument nennt, oder es einige gemeinsame Punkte gibt – einfach in Ihrem nächsten Gesprächsbeitrag noch einmal aufnehmen, die Gemeinsamkeit benennen. Das nimmt der Angesprochene positiv wahr, unterstützt Ihre Punkte dann wohlmöglich auch.

### **Sie dürfen auch mal zustimmen**

Jetzt nennt das Gegenüber eine These, von der Sie finden, dass vielleicht "etwas Wahres dran" ist? Dann können Sie ruhig mal in Teilen zustimmen, Verständnis zeigen. Aber nicht nachlassen, pauschale Aussagen zu relativieren, Vielschichtigkeit aufzuzeigen und alternative Denkweisen anzuregen.

### **Schön still sein**

Die Diskussion kocht, der Ton wird laut? Reden Sie bewusst leise und ruhig. Oft hört man Ihnen dann aufmerksamer und offener zu, als wenn Sie im Kampf um die lautstärkste Meinung mitbrüllen.

### **Lassen Sie den Wortführer auflaufen**

Einer am Tisch quatscht die ganze Zeit. Natürlich reizt das, auf ihn zu reagieren. Ist taktisch aber nicht klug: Die Unentschiedenen und Indifferenten, die schweigend am Tisch stehen und zuhören, sind viel interessanter! Sie können eher zum Nachdenken angeregt werden. Und wenn man Sie gezielt nach Ihrer Meinung oder Erfahrung befragt, könnten Sie sich als Kooperationspartner herausstellen, die ihre Überzeugungskraft unterstützen können.

### **Körperlich überzeugen**

Nein, nein, das ist kein Plädoyer für schlagkräftige Argumente. Vielmehr kann Körpersprache helfen, Situationen zu entschärfen. Jeder möchte gern ernst genommen werden und den Eindruck haben, dass der Gesprächspartner zuhört. Lehnen Sie sich zurück, strecken sie die Beine aus – Sie sind ganz gelassen und offen für den Anderen. Weniger zur Erweckung von Empathie geeignet: Verschränkte Arme (signalisiert Blockieren), weit über den Tisch beugen (wirkt wie "Über-den-Tisch-ziehen-wollen").

### **Manchmal muss man es sein lassen**

Ihnen fehlen gerade die Worte? Möglicherweise sogar die nötigen Hintergrundinformationen, um gut zu argumentieren? Es ist legitim, eine Diskussion auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben, zu dem man sich besser vorbereiten kann.

© Text: *mut-gegen-rechte-gewalt.de*

Grafik: *La Fleur Studio / Stock Illustration Source*