

Politik wagen

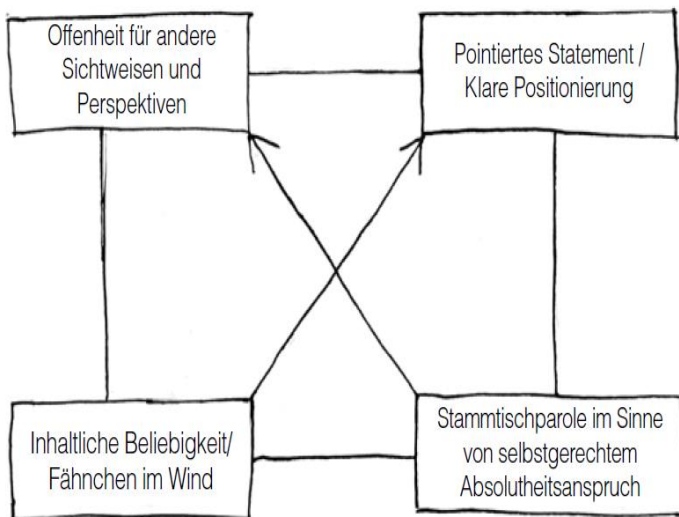
Ein Argumentationstraining



Unter Stammtischparolen verstehen wir in Anlehnung an den Erwachsenenbildner Prof. Dr. Klaus-Peter Hufer Aussagen, die platt und aggressiv rechthaberisch sind, und die sich auszeichnen durch kategorisches Entweder-Oder und dezidierte Selbstgerechtigkeit. Mit dem Begriff Stammtischparolen geht es uns dabei natürlich nicht um die Diskreditierung des Stammtisches, der durchaus auch ein Ort niveauller Streits sein kann. Man könnte ebenso kritisch von Mensaparolen, Facebookparolen oder Esstischparolen sprechen. Uns geht es vielmehr darum, die Faulheit im Denken und öffentlichen Reden anzuprangern.

Beispiele für Stammtischparolen

Stammtischparolen über Politik sind Äußerungen, die zwar einseitig, platt, pauschal und selbstgerecht sind, aber möglicherweise doch einen wahren Kern besitzen, beziehungsweise einen relevanten Aspekt beinhalten. Und damit stellt sich die Frage, wie sich eigentlich eine Stammtischparole von einem pointierten Statement, einer klaren Positionierung unterscheiden lässt



Auch hier ist wieder ein Werte- und Entwicklungsquadrat hilfreich: Mit diesem lässt sich darstellen, dass sowohl die Berechtigung eines pointierten Statements gesehen wird als auch die Notwendigkeit einer Offenheit für andere Sichtweisen und Perspektiven. Die Verabsolutierung eines der beiden Werte würde entweder zu einer inhaltlichen Beliebigkeit oder eben zu einem selbstgerechten Absolutheitsanspruch, also einer Stammtischparole führen.

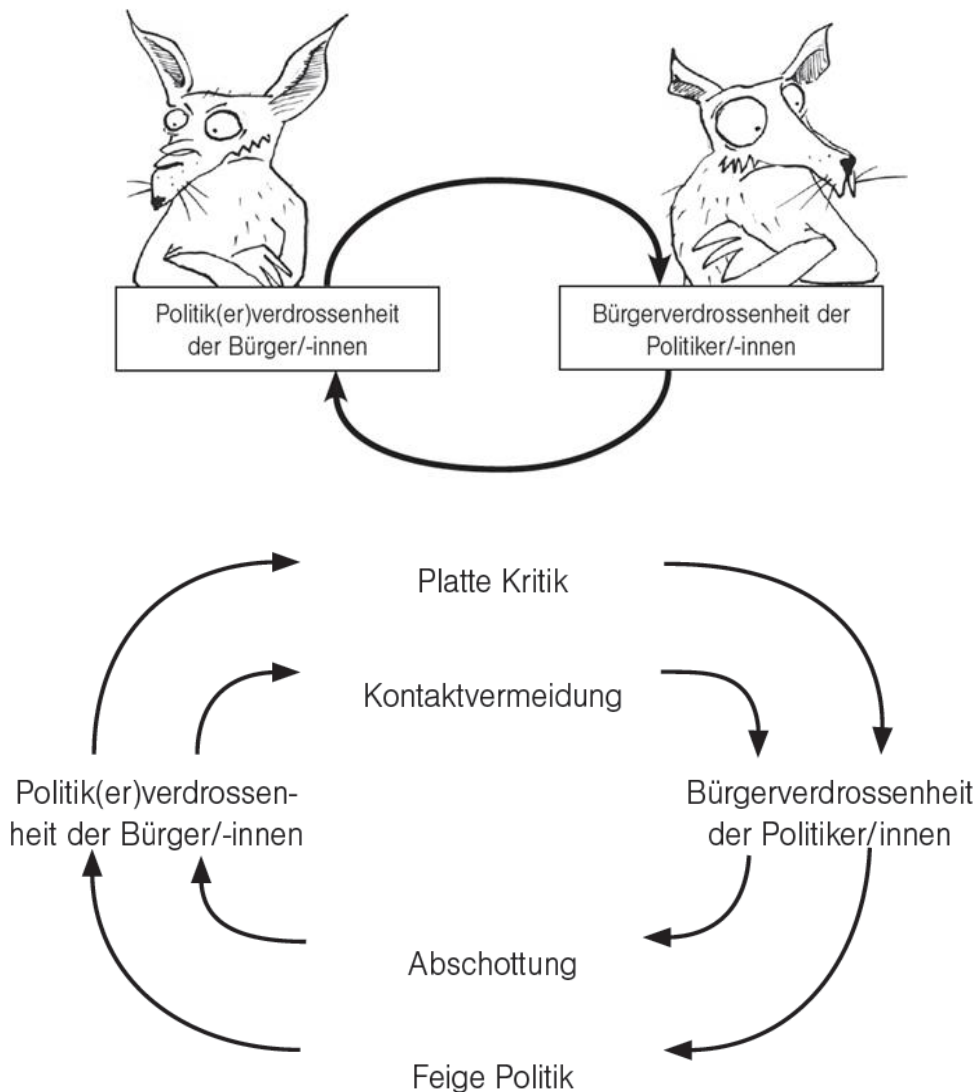
Denken in Wechselwirkung – das TeufelkreisSchema



Das *Teufelskreisschema* geht zurück auf Überlegungen des Kommunikationsforschers Paul Watzlawick (1996) und sensibilisiert für das Denken in Wechselwirkungen. Nach Watzlawick ist Kommunikation immer Ursache und Wirkung.

Damit ist gemeint, dass wir unser Verhalten in der Regel als Reaktion auf das Verhalten des anderen betrachten und dabei oftmals vergessen, dass der andere sein Verhalten wiederum als Reaktion auf unser Verhalten betrachtet. Und wenn der andere sich durch uns provoziert fühlt, wird er entsprechend darauf reagieren, sei es mit Rückzug oder sei es mit Provokationen seinerseits. In der Auseinandersetzung mit Stammtischparolen ist dies deshalb wichtig, da wir durch das Hinterfragen oder Problematisieren dieser Parolen möglicherweise ein Verhalten des anderen „verursachen“, welches wir als unangemessen betrachten, beispielsweise als sehr aggressiv.

Diese „Henne-Ei-Problematik“ ist letztlich nicht auflösbar, der Ausgangspunkt für beispielsweise eine Konflikteskalation ist meist nicht fixierbar.



Gesprächstechniken

Erst den anderen verstehen, dann hinterfragen und irritieren – Wie Menschen Neues lernen

Ein gutes Instrument um den anderen besser zu verstehen ist die **Analytische Methode**. Hier geht es darum, dass drei Ebenen auseinandergehalten werden, die Situationsanalyse, das Ziel und die Strategie. Bei der Situationsanalyse frage ich den anderen, wie er die Situation betrachtet, also was das zugrundeliegende Problem ist. Beispielsweise könnte unser Gegenüber beschreiben, warum er das gegenwärtige Steuersystem für ungerecht hält. Im zweiten Schritt fragen wir nach dem Ziel, also danach, was unserem Gesprächspartner wichtig ist, was er möglicherweise auch hier für persönliche Interessen hat. Im Idealfall würden wir hier sein Verständnis von Steuergerechtigkeit verstehen und nachvollziehen können (z. B. die Forderung nach mehr Leistungsgerechtigkeit oder die nach mehr Bedürfnisgerechtigkeit). Und im dritten Schritt können wir fragen, wie er sein Ziel erreichen möchte, welche politische Strategie hier also angemessen wäre, mit welcher konkreten politischen Entscheidung dieses Ziel verwirklicht werden soll. Der Vorteil dieser analytischen Trennung ist, dass wir feststellen können, wo genau ein möglicher Dissens besteht: Bereits bei der Situationsanalyse, bei den Zielen oder erst auf der Ebene der Strategie?

Was ich noch nicht verstanden habe ... – Wie durch Fragen ein Gespräch geöffnet werden kann

Wenn ich ein aufrichtiges Interesse am Kennenlernen der Ansichten meines Gegenübers habe und tatsächlich von ihm und mit ihm lernen möchte, kann der Einsatz von sogenannten **Präzisierungsfragen** sinnvoll sein, die eine pauschale Aussage nicht in Frage stellen, sondern sich für eine genauere Erläuterung interessieren. Präzisierungsfragen sollen dazu dienen, den anderen besser zu verstehen, sie sind nicht einfach mit „Ja“ oder „Nein“ zu beantworten, sondern fordern eine komplexere Erläuterung ein. Hierzu einige Beispiele:

- Das ist eine Unverschämtheit von den Politikern. – *Was genau findest Du unverschämt?*
- Politiker sind unfähig. – *Welche Fähigkeiten müsste denn ein Politiker haben?*
- Das ist ungerecht. – *Was wäre Deiner Ansicht nach hier gerecht?*

Problematisch kann natürlich sein, dass der Einsatz von Präzisierungsfragen als inquisitorische Befragung empfunden wird, dass der andere sich unter Rechtfertigungsdruck und damit möglicherweise auch bedroht fühlt. Hilfreich können hier sogenannte **Weichmacher** sein, die unser Interesse an den Gedanken des anderen zum Ausdruck bringen :

- Ich bin neugierig, warum Du das so siehst.
- Ich bin mir nicht ganz sicher, wie ich es verstehen soll, wenn Du sagst: ... Was genau meinst du damit?

- Ich überlege mir gerade, was genau findest Du so schlimm an dem konkreten Verhalten der Politiker?

Stopp! – Wann man sich distanzieren sollte und wie man dies wirkungsvoll hinbekommt

Und doch, bei allem Verständnis, es gibt Äußerungen, denen man nicht nur widersprechen möchte, sondern denen man explizit keinen Raum geben will. Präzisierungsfragen wären hier beispielsweise unangebracht, da sie gerade dem anderen ermöglichen würden menschenverachtende Äußerungen weiter auszuführen. Hier empfiehlt sich dann eher die **Strategie des „Notwendigen Distanzierens“**.

Beispielsweise ist die Äußerung „Alle Politiker gehören ins Arbeitslager.“ derart unangemessen, dass eine klare Distanzierung nötig ist.

Beim notwendigen Distanzieren (Ulrich 2000, 102) wird in drei Schritten vorgegangen:



1. Ich wiederhole, was der andere mir gesagt hat, in eigenen Worten, und gebe ihm damit die Gelegenheit zur Klarstellung. Auf das obige Beispiel angewendet: „Habe ich Dich richtig verstanden, Du würdest Politiker wegsperren wollen? In ein Arbeitslager?“ Möglicherweise wird der andere jetzt hier schon relativieren und lediglich sagen, dass er von Politikern enttäuscht sei. Dann könnte man das Ganze gegebenenfalls auf sich beruhen lassen. Vielleicht bestätigt der andere aber auch sein Statement oder wir sind tatsächlich der Auffassung, dass derartige Äußerungen nicht einfach so dahingesagt werden sollten. In beiden Fällen kommt Schritt 2.

2. Ich sage meinem Gegenüber, welche Gefühle die Äußerung bei mir auslöst. Ich konfrontiere ihn mit meiner eigenen Position: „Mich ärgert es, wenn über eine Gruppe von Menschen derart abfällig gesprochen wird. Und ich halte die Forderung nach Arbeitslagern für völlig daneben.“

3. Ich distanziere mich von den Äußerungen und sage, was ich mir stattdessen wünsche: „Ich will so etwas nicht mehr hören. Wir können gerne über Politik und über Politiker reden. Aber ich werde solche Äußerungen niemals akzeptieren und unwidersprochen stehen lassen.“

Drei Empfehlungen

- In öffentlichen Situationen klar distanzieren
- In ruhiger Gesprächsatmosphäre zum gemeinsamen Denken einladen – interessiert nachfragen
- Gemeinsam nach Wechselwirkungen oder Dilemmata suchen



Politik wagen

Ein Argumentationstraining

Das Argumentationstraining ist erhältlich beim Wochenschau-Verlag und bei folgenden Landeszentralen für politische Bildung:

Bayern, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, NRW, Saarland und Sachsen-Anhalt.

ISBN: 978-3-7344-0162-6

