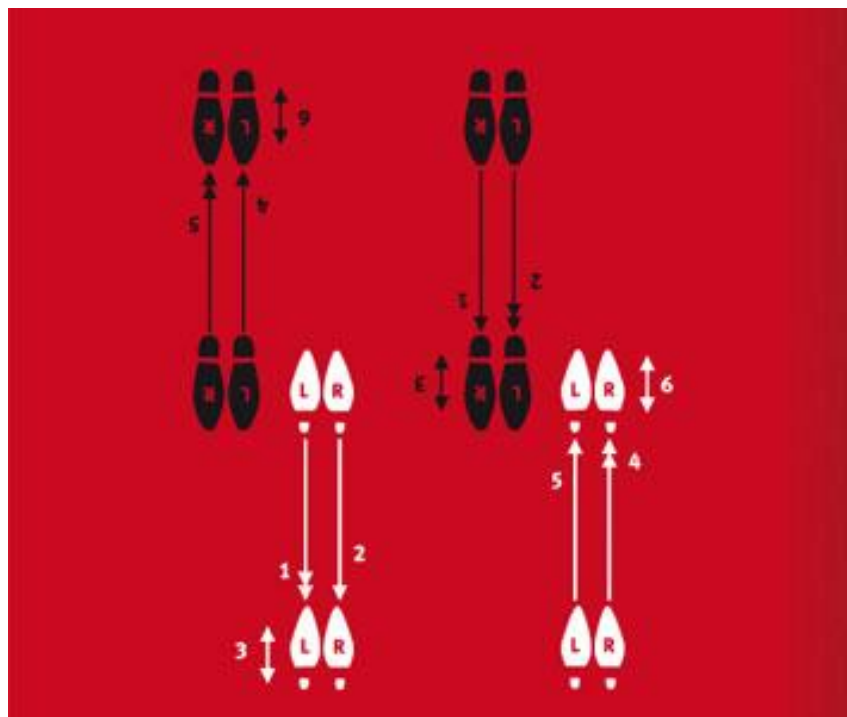


Z´ruckred´n

Handbuch zur Argumentation gegen vorurteilsbehaftete Parolen



A Einleitung: Was dieses Handbuch bringt...

Noch ein Handbuch?

Ja! Noch ein Handbuch. Gerade in der letzten Zeit sind handliche Argumentationshilfen im Umgang mit Stammtischparolen, diskriminierenden Äußerungen und vorurteilsbehafteten Sprüchen publiziert worden. Worin liegt nun aber der spezielle Wert dieses Handbuchs?

Es beruht auf der mehrjährigen praktischen Arbeit zum Thema „Zusammenleben in Vielfalt“ der Autor_innen mit vielen einfallsreichen, wachen und kritischen Menschen in und außerhalb von Seminaren. Besonders darin ist, dass es Argumentationstechniken und -strategien vorstellt, die praxiserprobt sind und ihnen wieder Lust machen sollen, den einen oder anderen Sager nicht unwidersprochen stehen zu lassen. Besonders ist, dass sich ein eigenes Kapitel jener Haltung widmet, die sie dabei unterstützt, mit einer Portion Neugierde, genügend Skepsis und der nötigen Entspannung schwierige Gesprächssituationen für sie zufrieden stellend zu meistern.

Besonders ist, dass sie angeregt werden, den klassischen Parolen nicht die klassischen Gegenargumente entgegenzuhalten. Versuchen sie neue (andere) Wege zu gehen, seien sie lustvoll, kreativ oder einmal unverschämt unlogisch oder gar paradox.

Vorurteilsbehaftete Parolen zeichnen sich durch bestimmte Charakteristika aus, die es mit sich bringen, dass es oft so schwierig ist zu kontern, da sie Sprachlosigkeit, Ohnmacht oder Wut bei jemandem auslösen. Parolen sind Verallgemeinerungen, die sich nicht auf Einzelne beziehen sondern über eine ganze Gruppe von Menschen urteilen, die meist (irgend)ein Merkmal miteinander teilen. Menschen werden dabei auf ein Merkmal reduziert. wie Alter [„Alle Jugendlichen sind...“], Geschlecht oder Aussehen [„Alle Schwarzen sind...“] reduziert. Manches Mal kann ein wahrer Kern in einer Aussage liegen, meist verdeckt aber dieses Vorurteil unseren Blick auf die Wirklichkeit. Parolen kommen selten alleine, sondern wie aus der Pistole geschossen folgt schon die nächste. Es folgt dem einen platten Spruch die nächste Pauschalaussage. Rasche Themenwechsel sind ein Leichtes, schließlich folgen die Aussagen selbst keiner Logik noch erheben sie diesen Anspruch bei ihrer Verwendung. Ob falsch oder richtig – ob erfunden oder übertrieben – egal! Diejenigen, die in der Offensive sind, gewinnen die Aufmerksamkeit sowie das Gehör aller Beteiligten.

Die hier vorgestellten Strategien und Techniken im Umgang mit vorurteilsbehafteten Parolen versuchen sie dabei zu stärken, nicht in Sprachlosigkeit oder Ohnmachtsgefühle abzudriften, sondern ihren Standpunkt zu vertreten (nicht verteidigen!), ihre Ruhe herzustellen, oder wirkliche Themen und Problemstellungen hinter den platten Sprüchen herauszuarbeiten und sinnvolle Gespräche zu führen.

Die Autor_innen:

Mag. Dieter Schindlauer

Menschenrechtskonsulent und international tätiger Diversitätstrainer; Partner der Sinnfabrik, die im steirischen Ressort für Bildung, Jugend, Familie und Frauen seit Mitte 2009 das Projekt „Heimat verbindet Menschen“ umsetzt. Konsulent für internationale Organisationen und NGOs mit Schwerpunkt Osteuropa und Türkei. Antidiskriminierungsexperte für die EU-Kommission. Vortragender an der Uni Wien und Europäischer Rechtsakademie Trier. Ehrenamtlich Obmann von ZARA-Zivilcourage und Anti-Rassismus-Arbeit sowie Präsident des Klagsverbandes zur Durchsetzung der Rechte von Diskriminierungsopfern.

Mag.^a Karin Bischof

Kultur- und Sozialanthropologin, Partnerin der Sinnfabrik und als Trainerin für ZARA-Zivilcourage und Anti-Rassismus-Arbeit aktiv. Sie konzipiert und leitet Workshops / Lehrgänge zu Diversität, Bewusstseinsbildung in den Bereichen Anti-Diskriminierung / -Rassismus und politische Bildung, Zivilcourage und Argumentationstechniken gegen diskriminierende Parolen. Sie arbeitet mit Jugendlichen im schulischen wie außerschulischen Kontext und in der Erwachsenenbildung – mit MultiplikatorInnen aus Pädagogik, Verwaltung, Politik und zivilgesellschaftlichen Organisationen.

Inhaltsverzeichnis

A Einleitung: Was dieses Handbuch bringt.....	- 2 -
Inhaltsverzeichnis	- 3 -
B. Die Fallen eines Bi-Polaren Diskurses.....	- 5 -
C. Ziele beim „Z’ruckred’n“	- 7 -
D. Die eigene Haltung.....	- 8 -
E. Strategien	- 10 -
F. Üben sie Z’ruckred’n.....	- 18 -

Urheber:

SinnFabrik. Menschenrechte und Diversität. © 2010 Wien

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

Gefördert vom Land Steiermark, Fachabteilung 6A – Bildung, Familie, Frauen und Generationen im Rahmen des Projektes „Heimat verbindet Menschen“



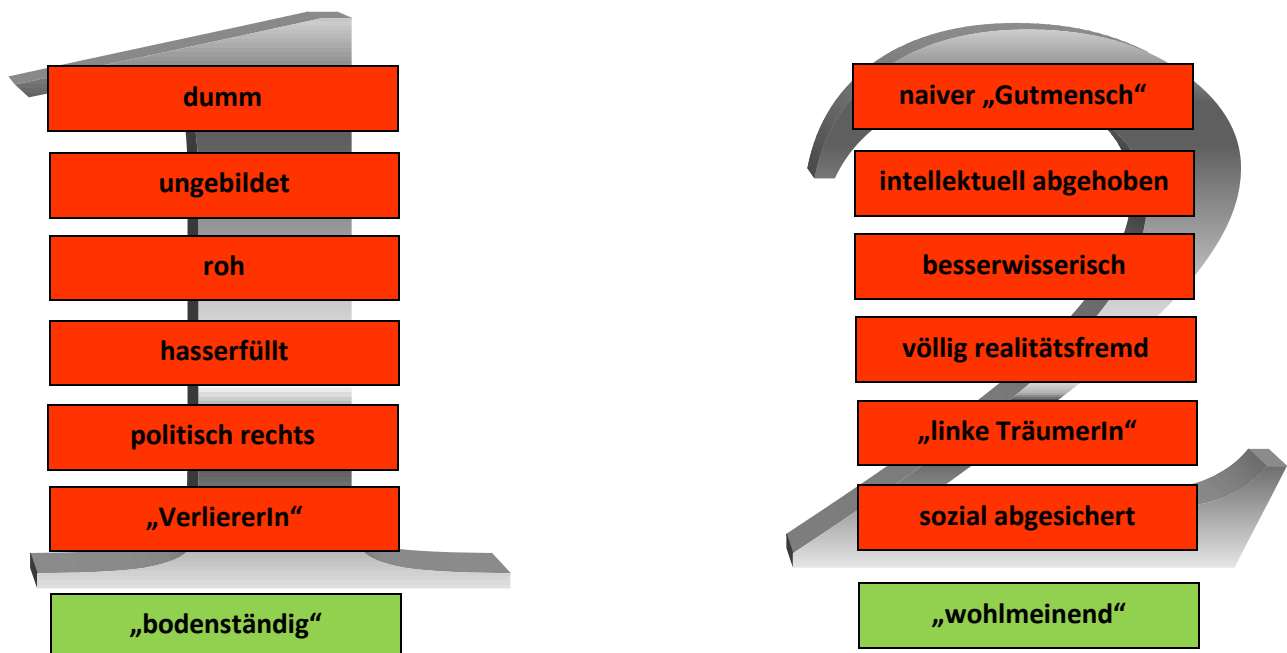
Das Land
Steiermark

B. Die Fallen eines Bi-Polaren Diskurses

Der öffentliche und mehr und mehr auch der private Diskurs zu „Ausländern“, AsylwerberInnen, „Türken“, „Moslems“, etc. ist mehr und mehr eingefasst von zwei entgegengesetzten Polen. Der eine Pol wird besetzt von Argumenten, die vereinfachen, radikal ablehnen, pauschal abwerten und problematisieren, während der andere Pol sich betont „vernünftig“, beschwichtigend und positiv gibt und dabei ebenso zu Generalisierungen greift. Es scheint also kaum Raum zu geben für eine andere Reaktion auf eine abwertende Parole, als zuzustimmen und sich gleichsam gegenseitig auf die Schulter zu klopfen, oder auf das Repertoire des zweiten Poles zuzugreifen und eine mehr oder weniger erfolgreiche Verteidigungsrede für die angegriffene Gruppe zu schwingen.

Blicken wir nun hinter die „Kulisse“: Hier offenbaren sich zwei „Schubladen“, in die ich mich einordnen (lassen) kann, oder in die ich mein Gegenüber einordne. Beide Pole die untenstehend skizziert werden, beschreiben letztlich zwei Stereotype, die uns allen bekannt sind, obwohl wir uns weder in ihnen wiederfinden noch sie tatsächlich jemanden individuell zur Gänze beschreiben. Trotzdem soll ihre Wirkungsweise nicht unterschätzt und ihre Relevanz hier erörtert werden.

Pol 1 beschreibt das Bild, das viele Menschen teilen, wenn sie Menschen assoziativ beschreiben sollen, die häufig zu Generalisierungen greifen. Pol 2 beschreibt jene stereotype Schublade, die „typisch“ ist für das Bild über jene Menschen, die in solchen Situationen gegen generalisierende Parolen das Wort ergreifen.



Ergänzen Sie diese Liste, indem sie das Stereotyp noch genauer beschreiben: wo wohnen..., was lesen..., wie kleiden sich...die Menschen, die Pol 1 bzw. Pol 2 zugeschrieben werden. Seien sie dabei bewusst „unkorrekt“, schließlich handelt es sich um ein Stereotyp.

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

Beide Säulen repräsentieren Schubladen - also stereotype Zuschreibungen. Stereotype aber haben eine ganz eigenartige Beziehung zur Realität: Sie sind zwar nicht inhaltlich wahr, sind aber selbst Teil der Realität, da diese Zuschreibungen im Grunde von allen Menschen in einer bestimmten Region zumindest gekannt werden. Also: Egal wie ich mich selbst dazu positioniere – ich kenne diese Stereotype – sie sind Teil einer Art kollektiven Wissens.

Welche Relevanz haben diese beiden stereotypen Pole nun?

Seien Sie sich dieser polaren Bilder in unseren Köpfen bewusst. Wählen sie Argumente und Techniken, die sie nicht unmittelbar zu Pol 2 zuordnen lassen. Mit der Zuschreibung sie wären „besserwisserisch, abgehoben, naiv...“ wird der Gesprächsverlauf enorm beeinflusst. Viele der Argumente, die Parolen entgegengebracht werden, sind – nicht zuletzt durch wohlgemeinte Handbücher – dem Gegenüber bereits bestens bekannt und keinerlei Denkanstoß mehr. Sie stören einzig den Wunsch, sich mal so richtig verbal „auszukotzen“. Werde ich also im Gesprächsverlauf von meinem Gegenüber in die Schublade 2 „gesteckt“, bekomme ich rasch den Eindruck „gegen eine Wand zu reden“ oder „dass DIE einem ja sowieso nicht zuhören wollen“. Eine weitere Falle im bi-polaren Diskurs besteht darin, dass in jedem Gespräch, indem ich meinem Gegenüber mit dem Bild aus Pol 1 begegne, „Du bist dumm, am Verliererposten...“, indirekt die Nachricht sende, „Ich stehe über Dir“. Dieser Verlust an Wertschätzung wird unbewusst spürbar und kann das noch so wohlgemeinte Ziel eines Austausches „auf Augenhöhe“ in weite Ferne rücken.

Wählen sie Argumente und Techniken, die sie auf ungewohnte Art und Weise interessant machen. Befinden sie sich bereits Mitten im pi-polaren Wettstreit, wählen sie Techniken, Argumente oder schlicht Begriffe, die „untypisch“ (für Pol 2) sind. Verwirren und irritieren sie, um vorgefertigte Bilder über *sie* und ihr *Gegenüber* „aufzuweichen“.

Beispiel1:

A: Die sollen sich gefälligst anpassen, oder verschwinden! So schaut's aus!

B: *Geh bitte, hör doch einmal auf mit deiner naiven Gleichmacherei!*

A: ...?

Die bewusste Verwendung von Begriffen, die stereotyp dem Pol 1 zugeordnet werden, schafft zumindest Verwirrung und hält sie definitiv heraus aus der Defensive.

Es ist wichtig, sich dieser Stereotype bewusst zu sein, um kommunikative Fallen, die sich daraus ergeben, entgehen zu können. Kommunikation hört auf konstruktiv zu sein, wenn sich die GesprächspartnerInnen gegenseitig in diese stereotypen Schubladen stecken (lassen).

C. Ziele beim „Z’ruckred’n“

Wir können in ganz unterschiedlichen Situationen mit Aussagen und diskriminierenden Parolen konfrontiert werden. Oft stellt sich dann ein Gefühl der Ohnmacht und Hilflosigkeit ein, das nicht selten zu einer ansonsten kaum an sich gekannten Sprachlosigkeit führt. Ein wichtiger erster Schritt, der häufig ausgelassen wird, weil er als zu selbstverständlich angesehen wird, ist es, sich ein Ziel für die eigene Reaktion zu setzen. Das unausgesprochene „Über-Ziel“, das sich die meisten Menschen in der Konfrontation stecken ist die „vollständige Bekehrung“ des Gegenübers. Das ist jedoch ein sehr hehres Ziel, das wohl nur in Ausnahmefällen und unter idealen Bedingungen überhaupt erreichbar ist. Neben diesem Mega-Ziel gibt es jedoch eine Reihe von anderen möglichen Zielen, die man sich stecken und häufig auch erreichen kann. Durch die Wahl eines realistischen und erreichbaren Zieles wird persönliche Frustration vermieden und das Selbstvertrauen gestärkt. Letztlich entsteht eine Gelassenheit im Umgang mit Parolen sowie eine Kommunikation die diese Bezeichnung auch verdient.

Mögliche Ziele:

- **Vollständige „Bekehrung“ des Gegenübers zu meiner Überzeugung**
- **Ins Wanken bringen einer felsenfesten Überzeugung – Neugier entfachen**
- **Neue Perspektive einbringen**
- **Persönliche Gründe und Zugänge des Gegenübers ausloten**
- **Eigene Position klarstellen**
- **Eigentliche Problemstellung erarbeiten (Worum geht es wirklich?)**
- **Ruhe – Parolendreschen stoppen**

Ergänzen Sie selbst! Welche Ziele haben sie zusätzlich...?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

All diese Ziele sind **echte Erfolge**, wenn sie erreicht werden können. Diese Ziele zu kennen und aus ihnen wählen zu können, erlaubt es auch, auf unterschiedliche Kontexte zu reagieren und nicht zuletzt auch der eigenen „Tagesform“ gerecht zu werden.

Setzen Sie Sich ein realistisches Ziel in der Kommunikation und erreichen Sie es!

Was mit „Parolendreschen“ beginnt, kann oft in ein sinnvolles und wertvolles Gespräch münden – und etwas bewegen.

D. Die eigene Haltung

In allen Situationen, in denen wir diskriminierenden Parolen begegnen, ist es wichtig, eine eigene Haltung zu kultivieren, die die Grundstimmung in der Konfrontation wesentlich mitbestimmt. Um zielführend zurückzutreten und erhobenen Hauptes aus der Situation wieder hinauszugehen, ist folgende Grundhaltung empfehlenswert:

- Interesse am Gegenüber
- Neugier auf Hintergründe und Offenheit für Lerneffekte
- Nicht in einen „Wir und die Anderen“-Diskurs einsteigen
- Niemals aus der Defensive argumentieren

Mit diesen grundsätzlichen Zugängen ist es möglich, jeder Parole Paroli zu bieten.

Die beiden ersten Punkte sind dabei ganz wesentlich auf die **Wertschätzung** für das Gegenüber konzentriert. Das ist gar nicht immer einfach, - auch weil viele der gängigen Parolen ja eigentlich gar nicht als Einladung zu einem inhaltlichen Gespräch geäußert werden, sondern gleichsam „in den Raum geworfen“ werden. Die dahinter stehenden Motive können dabei recht unterschiedlich sein. Manchmal geht es nur darum, Dampf abzulassen, sich „auszukotzen“, ein anderes Mal kann es auch darum gehen, Gemeinsamkeiten herzustellen – so wie das etwa mit Witzen versucht wird, oder es geht tatsächlich um einen Angriff auf das Gegenüber. Häufig aber versteckt sich hinter der hingeworfenen Parole auch eine ernst gemeinte Suche nach anderen Antworten, oder nach Erklärungen für Erlebtes oder Gehörtes.

Für EmpfängerInnen solcher Botschaften, ist es häufig hilfreich, dem Gegenüber einfach zu unterstellen, dass die Parole als Einladung zu einem Gespräch gedacht ist und ein **wirkliches Interesse** an der Auseinandersetzung mit dem angesprochenen Thema besteht. Das wird durch eine offene und interessierte Haltung wesentlich erleichtert. Wenn ich davon ausgehe, dass ich selbst noch **etwas lernen oder erfahren** kann, fällt mir auch das Zeigen von Wertschätzung nicht so schwer. Mein Interesse am Gegenüber und meine **Neugierde auf Hintergründe** kann ich bereits in dem Moment zeigen, indem ich mich entschieße tatsächlich zuzuhören, nachzufragen oder mich auf die Suche nach einem gemeinsamen Aspekt mache, über den ich bereit bin zu diskutieren.

Das Vorhaben *nicht* in einen „Wir-und-die-Anderen“-Diskurs einzusteigen, ist besonders wichtig und gleichzeitig besonders knifflig, schließlich sind gerade vorurteilsbehaftete Parolen von einem „**Wir-und-die-Anderen**“-Diskurs gekennzeichnet. Die sprachliche Trennung in ein „Wir“ und „die Anderen“ prägt den derzeitigen Diskurs zum Zusammenleben in Vielfalt und ist sowohl Werkzeug als auch Ergebnis von Diskriminierung. In einem diskriminierenden System geht es immer wieder darum, „die Anderen“ zu konstruieren und dadurch eine völlige Trennung in „Uns“ – und „die Anderen“ – die dadurch als ganze Menschen als anders, nicht normal aber problematisch beschrieben werden können – zu erreichen und aufrecht zu erhalten. Reagieren Sie darauf mit Skepsis! Fragen Sie nach von wem die Rede ist, sowohl hinsichtlich des „Wir“ als auch „der Anderen“. Versuchen sie selbst in einem „Wir“ zu sprechen, das Menschen in ihrer Unterschiedlichkeit mit einbezieht.



Als weitere Grundhaltung gilt: **Geraten Sie niemals in die Defensive!** Oder als positiver Imperativ formuliert: **Bleiben Sie in der Offensive!** Begeben Sie sich angesichts einer pauschalisierenden Verbalattacke nicht in die Position, sich, Andere oder gar den „Rest der Welt“ verteidigen oder erklären zu müssen - selbst wenn Sie bemerken, dass gerade das Ihr erster Impuls wäre. Das erklären müssen schwächt Sie und stärkt das Gegenüber, das unermüdlich eine Parole nach der anderen aus dem Hut „zaubern“ kann. Das Schwierige an den allermeisten Parolen ist ja, dass sie Fragen aufwerfen, die nicht zu beantworten sind: Wer kann schon sagen, wie „alle Ausländer“ sind? Sie stellen aus österreichischer Sicht etwa 99,9 Prozent der Weltbevölkerung. Ebenso macht es wenig Sinn, pauschal über „die Frauen“ oder „die Jugendlichen“ zu reden; dazu haben die Mitglieder dieser Gruppen einfach zu wenig Relevantes gemeinsam. Widerstehen Sie also der Versuchung, dem Gegenüber „die Welt zu erklären“, sondern lassen Sie sie sich erklären!

Das Zauberwort hier lautet **„Entspannung“**. Heischen Sie nicht atemlos nach Aufmerksamkeit, Verständnis oder ein wenig mehr menschenfreundlicher Vernunft. Bleiben Sie zunächst entspannt und setzen Sie Ihre Emotionen gezielt und überraschend ein. Setzen Sie auf Zeit, um ausloten zu können, ob Ihr Gegenüber tatsächlich an einem Gespräch interessiert ist, ob hinter den Parolen etwas liegt, das besprochen werden kann, zum Beispiel ein persönliches Anliegen, eine Frage, ein Interesse oder ein Problem. Forschen Sie nach irgendetwas für das es sich Ihrer Meinung nach lohnt, in einen Austausch zu treten. Wenn Sie jedoch merken, dass es um reine Provokation oder Hetze geht, zeigen Sie ihre Grenzen auf.

E. Strategien

Wesentliche Strategien, die hier vorgestellt werden:

- 1. Nachfragen**
- 2. Fertigdenken/Überspitzen**
- 3. Situation benennen**
- 4. Sich betroffen machen**
- 5. Ablenken**
- 6. „Niederreden“**

1. Nachfragen

Eine der Strategien, die in den weitaus häufigsten Fällen zum Ziel führen kann ist: bloßes Nachfragen. Neugieriges Nachfragen (zB „Woher weißt Du denn das?“) bewirkt zumindest, dass ich selbst nicht in die Defensive gerate und verhilft dem Gegenüber zu einem weiteren Nachdenkenprozess.

Wertschätzendes Nachfragen (zB „Interessant. Und was schlägst Du vor?“) zeigt Interesse und vermittelt, dass ich mit der Parole umgehen kann. Durch entrüstetes Nachfragen (zB „Wie kommst Du denn auf so etwas!?“) zeige ich auch Enttäuschung und Überraschung (Subtext: „Das hätte ich von Dir nicht erwartet!“).

Immer aber macht Nachfragen einen Raum auf, der vom Gegenüber zu füllen ist und ist häufig eine ideale Eröffnungsstrategie. In manchen Fällen hat Nachfragen eine sehr demotivierende Wirkung und lässt „die Luft raus“; - dann nämlich, wenn die Parole gar nicht als Einladung zu einer inhaltlichen Auseinandersetzung gedacht war, sondern bloß plump Gemeinschaft hergestellt werden sollte (zB „Ja – ohne Ausländer wären wir halt alle besser dran!“). Hier kann Nachfragen wie das Nachfragen bei einem Witz oder Wortspiel wirken – wenn ich es erklären muss, dann ist es nicht mehr lustig oder verbindend – und die Gemeinschaft gebrochen.

Nachfragen ist auch der effektivste Weg, um etwaigen „echten“ Geschichten hinter den Parolen auf die Spur zu kommen und damit letztlich über reale Herausforderungen oder Erlebnisse sprechen zu können.

Nachfragen ist zudem eine hilfreiche Strategie, nicht in Versuchung zu geraten, sofort mit „Sachargumenten“ auf eine nicht sachorientierte Äußerung zu reagieren und dadurch in die

*Eine einfache „Erste Hilfe“ wird in stressgeladenen Situationen häufig vergessen: **ATMEN***

Atmen Sie bewusst zwei, dreimal tief durch – sie sind dadurch viel weniger anfällig für Ohnmachtsgefühle und Sprachlosigkeit!

Defensive zu geraten oder Gefahr zu laufen, dass ich für „besserwisserisch“ oder „gutmenschlich“ gehalten und abgestempelt werde. Da die Parolen, um die es hier geht, eigentlich nie als sachlich und tatsachenorientiert, sondern immer als emotional und pauschalierend einzuordnen sind, sollte der Wechsel auf eine andere Ebene der Person überlassen werden, von der die Parole ausging.

Beispiel1: (sanftes Verschieben der Defensive)

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Wirklich? Bist Du da sicher?*

A: Ja 100%! Naja, fast alle, - ein paar wird es schon geben, die arbeiten gehen....

Das ist jetzt in der Sache noch kein Riesenerfolg, aber hat eine ganz andere Wirkung, als ein Dialog in dem der Parolenteil „Alle Afrikaner“ von B direkt angegriffen wird. Kommunikativ wird das Eingeständnis, übertrieben zu haben, A schwächen. A wird die Parole ab sofort weniger mögen.

Beispiel2: (hartes Verschieben der Defensive)

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Wirklich? Warum kennst Du Dich eigentlich so gut mit Drogen aus?*

A: ...

Hier geht es um ein rasches Bloßstellen der Parole als Parole. Bei dieser Strategie zeigt sich rasch, ob die Parole einfach nur nachgeplappert wird, oder ob ein persönliches Erlebnis dahinter steht, das noch Antworten braucht. B wird im Regelfall bald zugeben müssen sich nicht besonders gut mit Drogen auszukennen und eigentlich auch wenig über Afrikaner zu wissen. Und das ohne Besserwisserei von B!

Fragen über Fragen!

Nachfragen kann obendrein mit den unterschiedlichsten Techniken und Zielen verknüpft werden und ist daher ein äußerst effizientes Mittel um beim „Z'ruckred'n“ entspannt in der Offensive zu bleiben, Interesse zu zeigen und trotzdem skeptisch hinsichtlich der generalisierten Inhalte zu sein.

....noch mehr Beispiele:

Nachfragen, um Präzisierung einzufordern:

A: Die wollen sich nicht anpassen!

B: Wer? Wenn meinst Du eigentlich mit „die“?

Nachfragen, um vom Allgemeinen ins Persönliche zu wechseln bzw. das Thema zu verlagern:

A: Die nehmen uns die Arbeit weg!

B: Woher wissen Sie das? Haben Sie eine Arbeit? Wie geht es Ihnen an ihrem Arbeitsplatz?

Nachfragen, um auf eine lösungsorientierte Ebene zu wechseln bzw. über Möglichkeiten des Zusammenlebens zu diskutieren:

A: Die sind alle laut!

B: Mhm. Lärm kann störend sein. Wie stellst Du Dir das Zusammenleben vor? Was willst Du tun oder tust du damit sich deine Situation verändert?

Nachfragen, um zu irritieren:

A: Der Islam wird in Österreich bald an der Macht sein.

B: Bist Du denn schon ausgetreten [aus der katholischen Kirche]? / Bist Du schon übergetreten [zum islamischen Glauben]?

B Fertigdenken/Überspitzen

Fertigdenken / Überspitzen als Strategie bzw. Argumentationstechnik kommt jenen zu Gute, denen ein humorvoller und spielerischer Umgang mit Sprache und Gesprächssituationen liegt und solchen, die diese Form zu ihrem persönlichen Stil machen wollen. Eigentlich operieren alle Parolen mit Übertreibungen, Pauschalisierung und grober Vereinfachung. Das ist zum Einen eine ihrer Waffen, weil die Absolutheit mit der sie vorgetragen werden, darauf abzielt, sprachlos zu machen und Ohnmachtsgefühle zu erzeugen; zum Anderen ist die Tatsache, dass die Parolen in ihrem resoluten Anspruch auf Allgemeingültigkeit eigentlich immer falsch sind, auch ihr Schwachpunkt. Hier kann ich einhaken und den im Regelfall unfertigen Gedanken aufgreifen, annehmen und fertigdenken, oder letztlich überspitzen, um damit einem Nachdenkprozess eine Chance zu geben.

Beispiel 1:

A: Alle Schwarzen sind eh nur Drogendealer!

B: *Ja, ich finde auch, es sollte mehr weiße Drogendealer geben!*

[Hier wirkt der Überraschungseffekt. Mit dieser Antwort wird das Thema des Gespräches unklar: Soll es um die Drogenproblematik als solche gehen, oder um den Verkauf von Drogen als Verdienstmöglichkeit, oder ganz etwas anderes...? Jedenfalls wird der erwartete Duktus eines solchen Dialoges massiv verändert und es wird letztlich schwerer, die gesamte Problematik rund um harte Drogen nur Menschen mit einer bestimmten ethnischen Zuschreibung zuzuspielen.]

Beispiel 2:

A: Die sollen sich alle anpassen!

B: Ja, absolut! Aber bitte an mich! Dann bin ich damit einverstanden, dass sich alle ans Gleiche anpassen.

C Situation benennen – MitstreiterInnen gewinnen

Eine Strategie, die besonders im Zusammenhang mit Zivilcourage sehr erfolgreich angewendet wird, um Umstehende in die Aktion mit einzubinden, ist das Benennen einer Situation. Benennen heißt einfach Worte für das zu finden, was gerade passiert und es den Menschen in der Nähe damit schwerer zu machen, sich herauszuhalten.

Unzählige Beispiele aus dem öffentlichen Raum bestätigen die Wirksamkeit dieser Strategie als „Muntermacher“. Wenn sich eine Person findet, die in der Lage ist, eine Situation zu benennen, so wird es für die bisher untätigen PassantInnen einfacher, zielgerichtet zu agieren.

Beispiel:

B: Achtung! Hier wird gerade eine Frau belästigt!

Als Reaktion auf Parolen bietet sich diese Strategie auch eher in größerer Gesellschaft an (etwa Veranstaltungen, Feste), da sie vorwiegend dazu dient, die Aufmerksamkeit der Umstehenden zu gewinnen und MitstreiterInnen zu motivieren. Ein Teilaspekt dieser Strategie ist auch, die Möglichkeit für die Person, von der die Parole ausgeht, zu schaffen, sich vom Gesagten rasch zu distanzieren.

Beispiel:

B: Der Herr X hat gerade eine klar sexistische Äußerung gemacht. Ich bin damit nicht einverstanden!

[Im Unterschied zu den oben beschriebenen Strategien führt diese Strategie dazu, dass ich selbst aus der Deckung komme und mich angreifbar mache. Wenn es gelingt, andere zu motivieren, ebenfalls gegen die Parole aufzutreten, kann sie aber sehr befriedigend und nachhaltig wirksam sein.]

Tipp! Verbaler 3-Schritt:

Der 3-Schritt besteht darin, im ersten Schritt die Situation zu benennen und dabei sachlich zu beschreiben, was ich gerade beobachte, höre, wahrnehme. *[„Hier wird jemand sexistisch beschimpft.“]* Im nächsten Schritt ergreife ich die Möglichkeit mein Befinden darüber zu äußern. *[„Mich stört das.“ „Mich macht das sehr wütend.“ „Ich empfinde das als....“]* Der dritte Schritt zielt darauf ab, dem Gegenüber eine klare Handlungsanweisung zu formulieren, das heißt zum Ausdruck zu bringen, welche Handlung ich von meinem gegenüber wünsche beziehungsweise nun erwarte. *[„Hören Sie bitte damit auf!“]*

Seien sie dabei sehr klar und bleiben sie bei der Verwendung von Ich-Botschaften!

D Sich betroffen machen

Eine Methode, diskriminierenden Parolen oder pauschalierenden Sägern eine andere Note zu geben, ist, die eigene Betroffenheit herzustellen. Das ist insbesondere dann sinnvoll, wenn eine solche persönliche Betroffenheit nicht bekannt ist und klar ist, dass die Parole nicht gerade dazu verwendet wurde, um mich anzugreifen oder auszugrenzen. Eigene Betroffenheit kann dabei unmittelbar an mir selbst festgemacht werden (Bsp. *Ich gehöre ja auch zu „denen“.*) oder über Familie, Freunde und Bekannte vermittelt werden (Bsp. *Ich habe einen Cousin mit dunkler Haut, der erzählt mir oft, dass...*). Hier kann auch „geschummelt“ werden. Es ist eine Frage des persönlichen Typs oder Stils, ob diese Strategie auch verwendet wird, wenn die behauptete unmittelbare Beziehung zur Parole gar nicht in der kommunizierten Form vorliegt. Manche Menschen verwenden die Strategie auch als Bluff – um der Situation eine spannende Wendung zu geben und neue Zugänge zu ermöglichen. Diese Strategie unterstützt die Menschen, von denen die Parole kommt, darin, möglicherweise zum ersten Mal, einen Perspektivenwechsel zu vollziehen und Empathie zu entwickeln. Es kann zu Gefühlen von Peinlichkeit führen, die allerdings wertvolle Entwicklungsmöglichkeiten bieten können.

Beispiel1:

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Mein Cousin hat dunkle Haut, der muss sich das auch immer anhören!*

A: ...

Beispiel 2

A: Die Ausländer nehmen uns die Arbeit weg.

B: Hab ich Dir schon von meinem Nachbarn erzählt? Der hat vor einem Jahr seine Arbeit verloren. Seit dem schimpft er immer auf die internationalen Konzerne, Banken und Aktionäre. Er meint nämlich die da oben richten sich's auf unsere Kosten. ...

[Hier geht es einerseits darum, eine Stellvertretergeschichte zu erzählen, die den emotionalen Aspekt aufgreift, wenn es um die Sorge geht den eigenen Platz am Arbeitsmarkt zu verlieren. Andererseits werden „neue“ Sündenböcke“ eingebracht. Hier kann ich testen, ob mein Gegenüber einfach ein Ventil braucht, dann wird er/sie über „die da oben“ weiterschimpfen. Das Parolen-Karussell dreht sich weiter oder das Gespräch beginnt sich gerade durch das Einbringen anderer „Sündenböcke“ „verkomplizieren“ und verlässt den Pfad der einfachen Parolen und Antworten, die politisch und medial genährt, von wesentlichen Fragen unserer Zeit ablenken.]

Weitere Beispiele:

Bleiben Sie kreativ und flexibel: „Sich betroffen machen“ kann mit verschiedenen anderen Techniken verknüpft werden, so zum Beispiel mit...

...Nachfragen:

A: Es gibt schon viel zu viele Ausländer!

B: Wen willst Du uns wegnehmen?

...Überspitzen:

A: Die bekommen immer die schönsten Wohnungen!

B: ...UND ICH!!! Mich darfst Du da nicht vergessen oder willst sagen, dass meine Wohnung nicht ein Traum ist!

... provokante Ablenkung oder: Etwas allzu wörtlich nehmen:

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: Also *mein Dealer ist Kärntner!*

A: ???

B: ... und verkauft allerbesten Veltliner! ☺

E Ablenken

Manchmal passt keine der anderen Strategien, ich habe gerade keine Lust auf eine Diskussion oder der Rahmen (Klassiker: Familienfest) passt mir nicht für Diskussionen über Parolen. Wenn mein Ziel also primär darin besteht, für den Moment meine Ruhe zu haben, kann Ablenken eine rasch wirksame Strategie sein. In Situationen, in denen ich merke, dass sich jemand anderer von der Äußerung gerade beleidigt oder angegriffen fühlt, kann meine Ablenkung auch hier Erleichterung schaffen.

Ablenken kann mit großen Gesten (tanzen, umfallen...) oder „kleineren“ Interventionen (nach dem Weg fragen...) aber auch *nonverbal* funktionieren: Versuchen sie es einmal mit Schweigen oder übertriebenem scheinbar zustimmenden (aber unerwartendem) Kopfnicken...Bei der Wahl dieser Form kommt es auf ihre Einschätzung an, ob die Person ihnen gegenüber Parolen mit dem Hintergedanken gewählt hat, sie mal wieder richtig auf die Palme zu bringen.

Beispiel1 (Kompliment):

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Entschuldige bitte, das fällt mir schon die ganze Zeit über auf...deine Schuhe! Wie...! Wo hast Du denn die gekauft?*

A: ...

[Komplimente sind zumeist unwiderstehlich – und daher bestens als Ablenkungsmanöver geeignet]

Beispiel2: (Themenwechsel persönliches Thema)

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Da fällt mir grade ein: Hast Du letztes Mal nicht erzählt, dass [irgendwas]?*

A: ...

Beispiel3: (offener, offensiver Themenwechsel)

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Das interessiert mich nicht. Was mich aber interessieren würde ist...*

A: ...

Beispiel4 (paradoxe Intervention)

A, C, D stehen zusammen und schimpfen sich bereits in Rage

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B beginnt zu singen (zB Hey, hey Wickie!), oder fragt: „Tschuldigung, wo ist denn da der nächste Bankomat?“

Die paradoxe Intervention (hier nicht in ihrem psychotherapeutischen Sinn verstanden) ist jede Intervention oder Einmischung, die die Aufmerksamkeit von aggressiven Menschen ablenkt und von ihnen in der gegebenen Situation gar nicht erwartet wird. Es geht also um die Herstellung einer

gänzlich unerwarteten Situation, die aber volle Aufmerksamkeit auf sich zieht. Dadurch wird der „Flow“ der Aggression unterbrochen und die Situation kann sich entspannen. Das gilt für Situationen in denen physische Gewalt im Spiel ist genauso wie bei verbaler Gewalt. Je aufgeheizter und aggressiver eine Situation ist, desto mehr Wirkung zeigt die paradoxe Intervention. Menschen in aggressiver Stimmung verlieren mehr und mehr die Fähigkeit zur peripheren Wahrnehmung und konzentrieren all ihr Denken stark auf das Zentrum der Aggression – ihre Wahrnehmung reduziert sich auf den sprichwörtlichen „Tunnelblick“. Hier setzt die Wirkung der paradoxen Intervention an – sie zerstreut diese Konzentration und macht es häufig schwierig, wieder in diesen anstrengenden fokussierten Modus zurückzukehren. Die AggressorInnen sind aus dem Konzept gebracht. Angenehm an der paradoxen Intervention ist, dass sie, richtig angewendet, ein geringeres Risiko als andere Methoden der Intervention beinhaltet, dass die vorhandene Aggression einfach auf den/die Intervenierende/n umgelenkt wird.

F „Niederreden“

Unfein, aber wirkungsvoll kann es sein, auf eine Parole nicht nur einzusteigen, sondern aktiv und übereifrig das Thema an sich zu ziehen und das Gegenüber „niederzureden“. So ein 20-minütiger Sermon, der emotional und unbeirrbar vorgetragen wird, kann Anwesenden die Lust gründlich vergehen lassen, dieses Thema mit mir jemals wieder anzusprechen. Diese Methode empfiehlt sich insbesondere im erweiterten Bekanntenkreis, wenn eine gewisse Nähe in nächster Zeit vorgezeichnet ist (Urlaub, Berg/Skitour, etc.). Das Ziel dieser Strategie ist letztlich immer, Ruhe von einer bestimmten Thematik zu bewirken – nebenbei kann man auch ein paar Denkanstöße austeilen, ohne sich freilich zu viel davon zu erwarten. Im Niederreden kann ich auch meine Position sehr klar machen – oder eine solche Vielzahl von Pro- und Kontraargumenten vorbringen, dass meinem Gegenüber geradezu schwindlig wird.

Voraussetzung für die Anwendung dieser Strategie ist, dass ich zumindest einen genügenden Vorrat an Informationen zu dieser Thematik „auf Lager“ und kommunikativ einen langen Atem habe.

Beispiel:

A: Alle Afrikaner sind eh nur Drogendealer!

B: *Da muss ich aber jetzt was dazu sagen. Das ist geradezu mein Lieblingsvorurteil. Mit dem befasse ich mich leidenschaftlich schon seit drei Jahren. Ich sage Lieblingsvorurteil, weil es nun einmal ein Vorurteil ist, das zwar inhaltlich hanebüchen, aber sehr sehr stark in seinen Auswirkungen ist...*

A: Aber...

B: *Nana, Du hast mit dem Thema angefangen, jetzt musst Du mich schon ausreden lassen! Also Vorurteil heißt ja, dass ich etwas beurteile oder verurteile, von dem ich eigentlich gar keine Ahnung habe. Und wie viel Ahnung haben die meisten schon von der Drogenproblematik? Da wird einfach nachgeplappert, dass das die Afrikaner seien. Eigentlich ganz spannend, weil damit werden ja eigentlich die echten Drogenkartelle im Hintergrund nur unterstützt! Und dann immer die Argumente mit der Kriminalstatistik – aber wer hat sich die schon einmal näher angeschaut und weiß überhaupt, wie sie zustande kommt? Hast Du zum Beispiel gewusst, dass das eine Statistik der Verdächtigen und nicht der Verurteilten ist? Hast Du gewusst, dass – laut Kriminalstatistik – gemessen am Anteil der hier lebenden Personen, – wenn man Statistiken schon glauben will - die gefährlichste ausländische Personengruppe die Schweizer sind? [Anm. Diese Information ist nicht unbedingt für jede Statistik richtig, aber wirkungsvoll] Das schaut sich niemand an, weil das passt nicht zu den Vorurteilen, die uns so schön vorgekauft werden, oder?... [und so weiter und so fort]*

Tipp!

Versuchen Sie selbst einen Monolog durchzuspielen, indem sie 10-20 Minuten unablässig reden. Üben sie einmal im „stillen Kämmerchen“. Wählen sie dazu einfach eine Parole, die ihnen in der letzten Zeit untergekommen ist oder die sie besonders ärgert. Sie können dabei alle Informationen verpacken, die sie jemals zu einem bestimmten Themenkomplex gelesen oder gehört haben. Bleiben sie in ihrer Haltung sehr bestimmend und schrecken sie nicht davor zurück - sondern rechnen sie damit – dass „Niederreden“ als unhöflich empfunden wird.

F. Üben sie Z'ruckred'n

Darüber zu lesen ist sicherlich das eine, Strategien im Umgang mit vorurteilsbehafteten Parolen in der Praxis anzuwenden etwas anderes. Das bewusst lustvolle Ausprobieren kann aber bereits auf dieser Seite in Form eines kleinen Trockenexperiments passieren!

Schritt 1:

Nehmen sie sich einen Stift und notieren sie ein paar Parolen, die ihnen in den Sinn kommen!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Schritt 2:

Wählen sie zunächst eine Parole aus und spielen sie gedanklich Situationen durch, in denen ihnen diese Parole zu Gehör kommt.

Welche(s) Ziel(e) würden sie in welcher Situation verfolgen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Schritt 3:

Wählen sie demnach Strategien / Techniken aus und versuchen sie diese am konkreten Beispiel anzuwenden...! Halten sie ihr „Z´ruckred´n“ hier schriftlich fest und werden sie so routinierter, flexibler und *entspannt*.

[illegible]