

Die Ohnmacht überwinden

Tipps zum Umgang mit Stammtischparolen

SASCHA SCHMITZ

Sascha Schmitz ist Deeskalations-trainer und Lehrtrainer an der »Gewalt Akademie Villist«, eine Einrichtung des Amtes für Jugendarbeit der Evangelischen Kirche von Westfalen. Zusätzlich ist Schmitz derzeit Koordinator des Projekts »NRWeltoffen gegen Rassismus und Extremismus« für den Kreis Lippe. Er ist deutschlandweit als Referent für die Themen Deeskalation, Rassismusprävention, Rechtsextremismus und Demokratiebildung durch Betzavta-Methode tätig. www.gewaltakademie.de

Stammtischparolen gibt es nicht nur in der Gastwirtschaft. Wer diffamierende Slogans einerseits nicht hinnehmen und andererseits sich nicht Gefahren aussetzen will, kann verschiedene Vorgehensweisen zunächst gedanklich einüben lernen.

Bei dem Begriff »Stammtischparolen« denkt man zunächst an Kneipen und leicht bis stark angetrunkenes männliches Publikum, welches laut grölend unreflektiert Äußerungen von sich gibt. Diese »Grölenden« erwarten Zustimmung und nicht Ihre Intervention. Mit solchen Gesellen möchte man am Liebsten nichts zu tun haben.

Beleuchtet man den Begriff »Stammtischparolen« näher, fällt einem auf, dass derlei Äußerungen den Alltag durchziehen und einen überall überraschen können. Sei es im Kollegenkreis, im Internet oder im Sportverein. Denken Sie an die nächste Familienfeier und an eine bestimmte Person, dann erwarten Sie geradezu, dass solche Äußerungen kommen.

Vorhersehbarkeit hat einen strategischen Vorteil. Sie können sich beispielsweise eingehend mit diesem Artikel auseinandersetzen und Ihre Methoden vorbereiten. Im Prinzip können Sie ihrem Verwandten dankbar sein, weil die turnusmäßigen Zusammentreffen dazu führen, dass Sie immer wieder neue Methoden testen können. Erst später, wenn Sie handlungssicherer sind, können Sie gleiche Techniken auch woanders einsetzen.

Ob innerhalb der Familie oder unter Fremden; in beiden Fällen gilt, die Parolen lösen häufig ein Gefühl von Sprachlosigkeit aus. Wie aus dem Nichts konfrontieren sie einen und man spürt in sich den Impuls, reagieren zu wollen. Nur, wie soll das gelingen, wie rauskommen aus der ersten Sprachlosigkeit? Vielleicht überkommt Sie sogar der Wunsch, den Krakeeler zu packen und zu schütteln? Vergessen Sie dabei nicht, dass Ihr Ge-

genüber nicht grundsätzlich bössartig ist. Trennen Sie Person und Verhalten.

Die Stammtischparolen sind nicht zwingend rechte Parolen: »Frauen können nicht Auto fahren« oder »Männer lassen ihre Wäsche überall herumliegen.« Das hat nichts mit rechten Parolen zu tun, gleichwohl handelt es sich auch um unreflektierte »Stammtischparolen«. Parolen werden von Männern und Frauen gleichermaßen genutzt. Sicherlich könnte man das Phänomen unter Genderaspekten beleuchten und wissenschaftlich bearbeiten; es gibt vermutlich Unterschiede. Doch was nützt es Ihnen in der konkreten Situation? Im übrigen würde die Annahme, dass Frauen sich weniger Parolen schwingend äußern, die fatale Unterschätzung von Frauen beispielsweise der rechten Szene begünstigen.

Also legen wir mal los. Zuallererst machen Sie sich ein Bild der Situation.

Tipp 1: Die Situation einschätzen

Wie geht es mir heute? Welche Rolle habe ich jetzt in diesem Moment und in Bezug auf mein Gegenüber? Wo ist aktuell meine Grenze? Welche Ziele verfolge ich? Mit wem habe ich es zu tun? Sind Alkohol und Drogen im Spiel? Bin ich alleine mit dem Gegenüber? Wer ist noch da? Werde ich mit dieser Person in Zukunft noch Berührungspunkte haben? Ist es das »wert«? Schaff ich das? Wo befinde ich mich? Bekomme ich Hilfe, wenn die Situation eskaliert? All diese Überlegungen erhöhen oder verringern Ihren Handlungsdruck. Hier gilt es Bewusstsein für die Situation zu schaffen.

Was für ein Interventionstyp bin ich generell? Sind Sie der offensive Typ? Bringen Sie sich durch Ihr forsches Auftreten selbst in Gefahr? Ab wann springt Ihr »Gefahrenradar« an? Gehen Sie ein zu hohes Risiko ein? Überschätzen Sie sich? Müssen Sie immer etwas sagen und vor allem, wo ist Ihre persönliche Grenze? Haben Sie Zugang dazu und gelernt rechtzeitig »Nein« zu sagen? Täuscht Sie ihre Wahrnehmung? Fahren Sie Ihre Verteidigung zu hoch und Ihre Gegenstrategien schießen über das Ziel hinaus? Erzeugen Sie womöglich Beziehungsstörungen ohne es zu ahnen? Halten Sie sich selber hingegen für konsequent und geradlinig?

Oder sind Sie der schüchterne Typ, der in der Situation sprachlos ist und sich später mit Zeitverzug ärgert? Beschäftigen Sie Gedanken wie: »Hätte ich doch mal was gesagt!«? Hier empfehle ich Ihnen darüber nachzudenken, ob Ihnen Ihr Bedürfnis nach Harmonie im Weg steht. Ein Bedürfnis, das um des Friedenswillen sehr viel ertragen lässt und Ihre Bedürfnisse (z. B. Position zu beziehen) ständig zu kurz kommen lässt. Wo könnten Sie also etwas konsequenter sein? Wenn Sie zu einem solchen Ergebnis kommen, dann seien Sie behutsam mit sich. Versuchen Sie kleine Impulse und kleine Schritte. Das Bedürfnis nach Harmonie hat seinen Wert. Geben Sie es nicht komplett auf.

Darüber hinaus gibt es, neben diesen exemplarisch erläuterten gegensätzlichen Typen, noch weitere. Für alle gilt, dass Sie jeweils Vor- und Nachteile im Interventionsverhalten mitbringen. Nicht alle Methoden passen zu jedem Typen. Zu wissen, welcher Typ Sie sind, hilft Ihnen dabei, passende Methoden für sich zu identifizieren und einzusetzen. Der Schlüssel heißt

»Das Wichtigste: Bleiben Sie authentisch!«

authentisch bleiben. Was beeinflusst meine Intervention in der konkreten Situation?

Wenn Sie geklärt haben, welcher Grundtyp Sie sind, so beeinflussen weitere Faktoren Ihr Verhalten in der konkreten Situation. Denken Sie an »Zustandsmanagement«. Damit ist gemeint, wie geht es Ihnen gerade? Ist es Ihnen heute möglich angemessen zu reagieren oder schießen Sie über das Ziel hinaus? Retten Sie nicht die Welt und kommen dabei vor die Hunde.

Oberste Priorität soll es sein, dass Sie sich um sich kümmern. Wenn Sie ständig von Personen umgeben sind, die Sie stressen, dann fragen Sie sich, in welchem Umfeld Sie sich eigentlich bewegen und wie lange Sie das noch mitmachen wollen. Ständige schlechte Laune macht was mit Ihnen. Hingegen hilft Ihnen das Versetzen in einen guten Zustand, um gelassener zu werden.

Jetzt werden einige anmerken, dass Sie bei Parolen nicht gelassen sein wollen. Genau das Gegenteil sollte Ziel sein. Der erhöhte Stresspegel verursacht, dass Sie in »Tunnelblick« bekommen. In solchen Situationen ist die Gefahr hoch, dass Sie auf altbewährte Muster zurückgreifen. Bei distanzierter Betrachtung fallen Ihnen später Handlungsalternativen ein. Schön, wenn Sie die Alternativen gleich nehmen könnten. Die Gelassenheit hilft Ihnen dabei. Gelassenheit bedeutet nicht, alles hinzunehmen. Wie kann man sich also bewusst machen, wo die Grenzen sind? Hilfreich ist eine Betrachtung der eigenen Werte.

Typ 2: Eigene Werte klären

Gegen etwas zu sein ist leicht. Schwieriger wird es, herauszufinden, wofür Sie sind. Hier stößt man gelegentlich an seine Grenzen. Das ist gut, denn Menschen entwickeln sich ausschließlich im Grenzbereich. Werte ändern sich auch im Laufe eines Lebens.

Klären Sie also, was Ihre Werte sind. Desto differenzierter Sie hierzu Antworten haben, desto klarer werden Ihre Positionen und desto eher wird Ihnen deutlich werden, warum Sie so reagieren, wie Sie reagieren. Oft geht es dabei genau um eben diese Werte.

Wenn Sie Interesse verspüren, sich eingehender mit Ihren Werten und Ihrer Haltung auseinander zu setzen, kann es sinnvoll sein, sich dem Thema methodisch zu nähern. Hier kann ich besonders die Betzavta-Methode empfehlen. »Betzavta« geht von einem grundsätzlichen Recht aller auf »freie Entfaltung« aus. Bei dieser aus Israel stammenden Methode werden demokratische Grundprinzipien bearbeitet. In dem Format

setzen Sie sich intensiv mit Ihrer Haltung auseinander. Das kann sehr hilfreich sein, wenn Sie in den Diskurs gehen.

Wenn Sie für sich Klarheit haben, denken Sie immer daran, dass in Ihrer Umgebung Menschen leben, die ebenfalls Werte haben. Es kann sein, dass diese sich von Ihren Werten unterscheiden und sich somit erst einmal nicht vertragen. An der Stelle ist es vermessen zu glauben, dass ausschließlich Ihre Werte das Maß aller Dinge sind. Hier ist es fatal, den mahnenden Finger zu heben um zu belehren oder zu moralisieren. Denken Sie daran, dass Debatte bedeutet, sich mit den Argumenten des Anderen auseinander zu setzen, sie auf sich wirken zu lassen und erst dann seine Argumente vorzubringen.

Das Vorgaukeln von verdrehten Vorstellungen einer Debatte in Talkshows im deutschen Fernsehen suggeriert, dass die schlagfertigsten Argumente die Wahrheit präsentieren. Eine tatsächliche Auseinandersetzung mit Argumenten der Gegenseite erfolgt hier jedoch nur selten. Je nach Sendeformat auch überhaupt nicht.

Also befinden Sie sich gegebenenfalls in einer Debatte? Stellen Sie das sicher. Nicht jede andere Meinung ist eine Parole. Das wäre zu kurz gedacht. Letzten Endes können sich sehr fruchtbare Diskussionen entwickeln, wenn es Ihnen gelingt, ohne Vorurteile den anderen da abzuholen, wo er aktuell steht. Sollte es nur um das »Raushauen« unreflektierter Positionen gehen, werden Sie das schnell unterscheiden können.

Typ 3: Das Verhältnis zum Gegenüber und den Kontext klären

Als Nächstes betrachten Sie das Verhältnis zu ihrem Gegenüber und ihre Rolle. In welchem Verhältnis stehen Sie zu ihrem Gegenüber?

Als weitere Vorüberlegung sollte Ihnen immer klar sein, in welchem Kontext Sie sich befinden. Sind Sie im gleichen Status wie Ihr Gegenüber? Sind Sie beispielsweise – genau wie Ihr Gegenüber – Gast in einer Kneipe, Teilnehmer bei einer Podiumsdiskussion oder Familienmitglied? Haben Sie einen gesetzlichen oder pädagogischen Auftrag? Sind Sie Vorgesetzter oder Vorgesetzte?

Diese Fragen sind wichtig, um einschätzen zu können, ob Sie überhaupt die Wahl haben zu reagieren. Desto größer der Handlungsdruck beispielsweise durch

einen Auftrag ist, desto wichtiger ist es, sich damit zu beschäftigen. Ein Fahrgast im Abteil kann das Abteil wechseln oder aus dem Zug aussteigen. Ein Lehrer jedoch muss sich im schulischen Kontext der Situation stellen. Das ist sein Auftrag. Sich aus der Verantwortung zu ziehen, ist mitunter zu beobachten, lässt aber Zweifel am verantwortungsvollen Leben des Auftrags und an einer transparenten Haltung aufkommen. Schließlich spielt gerade hier die Vorbildfunktion eine sehr große Rolle. Die Kinder orientieren sich. Sie testen ihre Grenzen. Wenn Sie es als Lehrerin oder Lehrer nicht schaffen, Ihre Haltung zu leben, dann kann eine ganze Klasse darunter leiden. Es werden sich ständig Störungen entwickeln.

»Als Zugreisender kann ich das Abteil wechseln, aber als Erzieher muss ich handeln«

Es macht also Sinn, in Ihrer eigenen Institution zu schauen, wie dort konkret Haltung gelebt wird und was vor allem die Vorgesetzten und Mitarbeiter darunter verstehen. Gibt es ein Leitbild und ist allen klar, was die einzelnen Punkte des Leitbildes bedeuten? Geben Sie sich und Ihrem Kollegium Raum zum Ausprobieren und teilen Sie wertvolle Erfahrungen miteinander.

Es bleibt festzuhalten, dass Haltungsrbeit wichtig ist und sich insbesondere dann potenziert, wenn Sie im besonderen Kontext arbeiten. Präventionsprojekte können ein guter Anstoß sein. Eine klare Haltung im Alltag (vor-) gelebt ist jedoch besonders authentisch und nachhaltig.

Haben Sie Sanktionsmöglichkeiten oder sogar Sanktionspflichten? Welche Mittel stehen Ihnen zur Verfügung? Zu denken wäre hier an den Strafverfolgungszwang von Exekutiven wie der Polizei. Bitte denken Sie daran, dass Sie täglich viele Rollen haben. Polizeibeamte sind nach ihrer Arbeit auch Verkehrsteilnehmer. Machen Sie sich Ihre aktuelle Rolle bewusst. Ihre Rolle definiert den Status und damit Ihr Recht oder Ihre Pflicht tätig zu werden. Letzten Endes beschreibt es auch die Akzeptanz Ihres Gegenübers für Art und Intensität Ihrer Intervention.

Tipp 4: Das Ziel nicht aus den Augen verlieren

Bei jeder Intervention sollten Sie niemals Ihr Ziel aus dem Fokus verlieren. Nicht das eingesetzte Mittel definiert den Weg, sondern das Ziel. Wo soll Ihre Intervention also hinführen? Was wollen Sie hier erreichen? Wollen Sie ihr Gegenüber von ihren Ansichten überzeugen? In der Regel wird Ihr Gegenüber nicht im Boden versinken und Ihre Überzeugung nach einer kurzen Diskussion übernehmen. Stattdessen ist mit Konfrontation zu rechnen, gegebenenfalls auch mit Eskalation. Wenn Sie also deeskalieren wollen, nehmen Sie zunächst sich selbst den Druck, beispielsweise durch eine passende Zielsetzung.

Wie könnte ein realistisches Ziel aussehen? Betrachtet man die Gesamtsituation, in der auf der einen Seite »Spaß« an populistischen Äußerungen vorherrscht und auf der anderen Seite ein erhöhter Stresspegel, der Sie zudem schon in Angriff-, Flucht- oder Verteidigungsreflexe versetzt, dann ist es nach meiner Erfahrung sinnvoll, wenn Sie sich ein kleines Ziel setzen. Ein mögliches Ziel könnte sein, dass Sie Position beziehen. Wenn Sie das hinbekommen und gleichzeitig wertschätzend bleiben, dann haben Sie sehr viel erreicht.

Wenn Sie Ihr Ziel grundsätzlich klar haben und niedrig ansetzen, dann wird es Ihnen leichter fallen zu reagieren.

Müssen Sie immer und überall Position beziehen? Ich glaube nein. Es will gut überlegt sein, wann es sinnvoll ist und wann nicht. Wer in einer BVB-Fankneipe den Schmahgedichten gegen Schalke entgegen treten will, wird im günstigsten Fall ungehört bleiben. Es kommt also stark auf den Kontext an, in dem Sie sich bewegen. Haben Sie es mit einer Gruppe von Menschen zu tun oder ist es ein Vier-Augen-Kontakt? Haben Sie einen gesetzlichen oder einen pädagogischen Auftrag? Bei Letzterem können Sie sich der Auseinandersetzung nicht entziehen. Hier ist Position beziehen wichtig.

Manchmal müssen Sie auch tiefer ran und noch stärker in die Haltungsarbeit gehen.

Trifft Letzteres nicht zu, bleibt mir immer eine wesentliche Strategie im Umgang. Jeder hat immer die Wahl und sei es die Wahl zu gehen. Niemand muss sich dem aussetzen. »Love it, change it or leave it.« Kann ich es lieben? Kann ich es verändern? Oder sollte ich es verlassen?

Ein zeitweiser oder dauerhafter Kontaktabbruch geht immer. Wenn Sie merken, dass sie das nicht hinbekommen, sondern sich immer wieder in eine Auseinandersetzung, möglicherweise immer mit den gleichen Personen, begeben, dann gönnen Sie sich eine gedankliche Auszeit außerhalb der Konfrontation und bewegen Sie das Thema »Macht«. Geht es Ihnen um »Spielfeld überlassen« oder »siegen«? In Kampfsportarten gibt es Techniken, die »Siegen durch nachgeben« zur Basis haben. Hier geht es um einen stabileren Stand, um einen kühlen Konter und darum, die Kraft des Angriffs umzulenken, um letzten Endes siegreich zu sein.

Im Umgang mit Stammtischparolen trifft das nicht ganz zu. Es gibt eine Theorie der Eskalationstreppe. Sie besagt, dass sich Personen gegenseitig »hochschaukeln«. Geraten Sie in diese Falle, werden Sie sich zunächst verbal duellieren. Schließlich wird das Duell körperlich. Wenn Sie diese Dynamik verstanden haben und Sie erkennen, dass ihr Gegenüber offensichtlich mit Ihnen auf die »Treppe« möchte, dann scheren Sie frühzeitig aus. Gehen Sie nicht auf die Treppe. Das können Sie als Sieg verbuchen, wodurch Sie zumindest unter diesem Aspekt ganz im Sinne der Kampfsportphilosophie agieren.

Tipp 5: Bereiten Sie sich innerlich vor

Reiben Sie sich nicht auf. Seien Sie realistisch im Einschätzen Ihrer Kräfte und Energiereserven. Arbeiten Sie daran, gelassener zu werden. Neben begrenztem Methodenrepertoire, blockieren vor allem folgende Gedanken: In den ersten Momenten der Konfrontation mit solchen Parolen entsteht ein innerer Dialog, der beispielsweise lauten könnte: »Das hat der/doch jetzt nicht gesagt« oder »Das gibt es doch nicht«. Das blockiert Sie. Die Antwort hierauf lautet: »Doch das gibt es.« Freunden Sie sich damit an, dass es alles gibt. Haben Sie also Ihr Ziel klar und sich bewusst gemacht, dass es so etwas gibt, ginge es jetzt darum: »Wie umsetzen?«

Tipp 6: Denken Sie an den Wert kleiner Impulse

Nach diesen generellen Überlegungen, wie kann Ihr Einstieg bei einer Konfrontation mit einer Stammtischparole aussehen? Beziehen wir also Position und schauen was passiert.

Beantworten wir eine beliebige Parole mit dem Satz: »Ich höre, was Sie sagen, sehe das aber ganz anders und möchte nicht darüber diskutieren.« Diese Technik halte ich für sehr effektiv. Ich würde sie als »weiße Wand« bezeichnen. Eine

kurze Intervention ohne weitere Diskussionsangebote Ihrerseits.

Bei dieser Intervention ist ein Umstand noch nicht ausreichend beleuchtet. Den Personen, die Parolen schwingen, habe ich oben »Spaß« unterstellt. In gestellten Situationen in Rollenspielen meiner Trainings ist tatsächlich festzustellen, dass die »Parolenschwinger« viel Spaß in ihren Rollen entwickeln. Teilweise erschreckt es die Rollenspieler im Nachgang. Die Fraktion der »Gegenspieler« dagegen empfindet wenig Freude dagegen zu halten.

Im realen Kontext ist nicht zwingend von Spaß auszugehen, tatsächlich können auch ganz andere Emotionen im Vordergrund sein. Stellen Sie sich einen Langzeitarbeitslosen vor, der gerade gegen Ausländer hetzt, weil diese seiner Meinung nach Arbeitsplätze wegnehmen. Wenn Sie hier zu stark konfrontativ reagieren, ist die Gefahr einer Qualitätsänderung der Auseinandersetzung zu befürchten. Im Klartext, er oder sie »haut Ihnen einen rein«. Denken Sie an die Eskalationstreppe.

Wenn Sie es darüber hinaus noch mit rechter Szene oder Mitläufern daraus zu

Wie man Menschen ins Grübeln bringen kann

Im Umgang mit »Parolenschwingern« haben sich zahlreiche Interventionstechniken herausgebildet und bewährt. Eine Auswahl:

- Nach der gewaltfreien Kommunikationsmethode nach Marshall B. Rosenberg können Sie die wahrgenommenen Gefühle benennen und Ihnen in einem zweiten Schritt Gewicht geben. Hier geht es nicht um das Bewerten, sondern um das wahrgenommene Gefühl. Geben Sie dem zweiten Schritt Raum. Am Einfachsten erreichen Sie dies durch eine bedeutungsschwangere Pause. Fragen Sie im Anschluss, worum es dem Gegenüber geht, welches Bedürfnis sich hinter der Parole versteckt. Wenn Sie im ersten Schritt bei Benennung des wahrgenommenen Gefühls von ihrem Gegenüber ein inneres Ja – er stimmt Ihnen zu, gegebenenfalls auch ohne dies zu sagen – bekommen haben und Sie bei der Gewichtung noch ein Ja bekommen, ist bei Abfrage des Bedürfnisses das dritte Ja zu erwarten. Ihr Gegenüber ist mittlerweile durch diese Zwischenschritte ins Grübeln gekommen und hat den hohen emotionalen Erregungszustand verlassen. Erst jetzt können Sie beginnen zu widersprechen, ohne dass extreme Reaktionen zu erwarten sind. Wenn Sie jetzt denken, diese Methode sei ineffektiv, dann sei angemerkt, dass diese Technik im Mediationskontext Verwendung findet. Bei hoch strittigen Klienten hat sich diese Methode als äußerst wirkungsvoll herausgestellt. Darüber hinaus ergeben sich aus der Identifizierung der Bedürfnisse und Bedarfe wesentliche Aspekte einer Einigung im Mediationsverfahren.
- Widersprechen Sie durch die Hintertür. Geben Sie dem Gegenüber Recht. Betonen Sie, dass Sie seine Ansichten teilen (Parole: »Ausländer nehmen uns den Arbeitsplatz weg«). Wenn er glaubt, dass Sie einer Meinung sind, dann stellen Sie den einen Ausländer als Ausnahme dar und berichten beispielsweise von den Beschränkungen auf dem Arbeitsmarkt für Asylsuchende. Hier helfen wiederum Fakten. Wenn Sie jetzt noch einen Bekannten haben, der genau wegen dieses Gesetzes keinen Arbeitsplatz bekam, dann haben Sie eine tolle Argumentationskette.
- Humor kann helfen. Berichten Sie beispielsweise davon, dass bei Bayern München auch viele Ausländer in der Mannschaft spielen und obwohl Sie seit nun zwanzig Jahren in der Kreisliga spielen, nie eine Chance bei Bayern München bekommen haben.
- Berichten Sie aus persönlicher Betroffenheit. Sprechen Sie beispielsweise von Ausnahmen in Ihrem Freundeskreis.
- Vermeiden Sie »Parolenhopping«. Ihr Gegenüber wird jedes Mal, wenn die Argumente ausgehen, eine weitere Parole vorbringen. Verhindern Sie das Springen von einer zur anderen Parole. Seien Sie hier beherzt und konsequent. Andernfalls hecheln Sie immer nur hinterher.

- Vermeiden Sie eine direkte Reaktion; reagieren Sie nicht sofort. Warten Sie ab, ob Ihr Gegenüber die Parole wiederholt oder verstärkt. Wenn Sie sofort reagieren, nehmen Sie Ihrem Gegenüber die Chance, zu reflektieren und Abstand zu seinen vorher gemachten Äußerungen zu nehmen. Ein Erfolg dieser Strategie wird für Sie erkennbar, wenn in der Folge eine Abschwächung der ersten Parole geäußert wird oder keine Weitere kommt. Auch Sie haben so Gelegenheit kurz durchzuatmen. Im Idealfall müssen Sie nicht mehr reagieren. Mindestens haben Sie Zeit gewonnen, Ihre Betroffenheit zu überwinden und sich eine adäquate Methode zu überlegen.
- Üben Sie bewusstes Falschverstehen. Was immer Ihr Gegenüber sagt – was Sie daraus machen, bleibt allein Ihnen überlassen. Interpretieren Sie das Gehörte in Ihrem Sinne um und artikulieren Sie das. Nehmen wir die Parole: »Homosexuelle Paare sind keine guten Eltern.« Ein bewusstes Falschverstehen könnte dann lauten: »Ja, die homosexuellen Paare sind wirklich sehr gute Eltern. Schön, dass sich die Adoptionsrechte so langsam ändern.«
- Paradoxe Interventionen können helfen. Manchmal kann es gut sein, etwas Unvorhergesehenes zu machen. Wenn Sie in einer Kneipe ein Bier umkippen, wird die Parole nur noch Thema Nummer zwei sein. Kombiniert mit einer Selbstbezeichnung: »Ich bin aber auch schusselig« verändert das die Situation. Oder Sie deuten auf eine Person in der Kneipe und fragen in die Runde, ob das nicht ein Spieler von Bayern München ist. Sie könnten ferner die Aufmerksamkeit auf sich lenken und andeuten, dass Ihnen da etwas ganz Wildes passiert ist und Sie das unbedingt erzählen wollen. Wenn Sie dann die Aufmerksamkeit haben, unterbrechen Sie kurz und stellen die unglaubliche Story in Aussicht, sobald Sie vom WC zurückkommen. Es lassen sich Hunderte solcher Möglichkeiten finden. Finden Sie Ihre. Seien Sie behutsam im Umgang damit. Der »Parolenschwinger« soll sich nicht provoziert fühlen. Denken Sie daran, Sie wollen deeskalieren.
- Wenn Sie die Technik der Musterunterbrechung anwenden möchten, dann bedenken Sie, dass Ihr Gegenüber sich aktuell in seinem Handlungsmuster befindet. Dieses Muster macht es ihm schwer, einen Weg heraus zu finden. Unterstützen Sie ihn dabei. Geben Sie ihm Gelegenheit, seine Emotionen runterzufahren. Stehen Sie beispielsweise auf und öffnen Sie ein Fenster oder fragen Sie die Anwesenden, ob jemand noch etwas trinken möchte. Etliche Alternativen sind denkbar. Finden Sie auch hier wieder die Ihre.

Einige werden denken, dass diese Methoden Ihr Gegenüber nur noch mehr provozieren. Die Antwort darauf ist ja und nein. Das erklärt sich, betrachtet man die Individualität von Interventionsstrategien.

Sascha Schmittutz

tun haben, oder auch nur mit Menschen, die eine grenzwertig konservative Einstellung haben, dann müssen Sie davon ausgehen, dass Ihr gegenüber ständig in einem Lebensgefühl von »fünf vor zwölf« lebt. Sie haben es mit einem Menschen zu tun, den der ganze Tag das Gefühl beherrscht, es muss jetzt etwas geschehen, sonst ist es zu spät. Dieses Lebensgefühl hält die »Denke« Ihres Gegenübers stabil. Er oder sie tut nicht so, sondern fühlt so. Dieses Lebensgefühl wird zudem permanent durch Medien verschiedenster Art mit Ängsten gefüttert.

»Lernen Sie vom Kampfsport:
Es gibt ein Siegen durch nachgeben«

Wenn Sie dieses Lebensgefühl annehmen, werden Sie auf Konfrontation stoßen. Hier überzeugen Sie nicht mal eben so. Hier können Sie maximal Position beziehen. Alles andere ist langwierig und bedarf einer qualifizierten Betrachtung.

Wie können Sie eine harte Konfrontation umgehen? Als erstes gilt es festzustellen, dass das Gegenüber emotional unterwegs ist. Genau genommen sind Sie ebenfalls betroffen, Sie sind ja ebenfalls emotional unterwegs. Auch diesem Umstand müssen Sie Rechnung tragen. Versuchen Sie nicht mit »Ratio« zu reagieren. Geben Sie ihrem Gegenüber Raum und Platz. Holen Sie ihn ab. Erst dann wird es gelingen, Ihr Ziel nach vorne zu bringen.

Ich empfehle kleine Impulse, die mehr bewirken können, als die intensive und ausgiebige Vertretung einer Position. Lassen Sie Ihrem Gegenüber genügend Zeit, damit eine Veränderung reifen kann. Unterschätzen Sie niemals den Nachhall eines kleinen Impulses, einer kleinen Intervention. Ihre Intervention kann im besten Fall dazu führen, dass ihr Gegenüber zu einem späteren Zeitpunkt über seine Parolen nachdenkt und zu einem anderen Schluss kommt. Das Gute ist, das alles haben Sie erreicht. Das Schlechte ist, bei Ihnen unbekannt Personen werden Sie das nicht erfahren. Aber auch das ist eigentlich gut, weil Sie sich einreden können, dass es nachwirkt. Bei Ihnen

bekannt Personen bekommen Sie die Wirkung mit und können es ihrem Verdienst zuschreiben. Im Prinzip können Sie also nur gewinnen.

Tipp 7: Holen Sie Ihr Gegenüber dort ab, wo er steht

Abholen, aber wie? Wie holen Sie jemanden ab? Hier gibt es mehrere Techniken.

Stellen Sie Nachfragen. Nehmen wir die Parole: »Ausländer nehmen uns die Arbeitsplätze weg.« Klassische Fragen wären beispielsweise: »Welche Ausländer meinst du genau?«, »Welche

Arbeitsplätze?«, »Bist du deswegen arbeitslos?«, »Gibt es arbeitslose Ausländer?«, »Wo wurden sie bevorzugt?«, »Woran liegt das deiner Meinung nach?«, »Woher kommt diese Annahme?« etc. Wenn Sie sich intensiver mit möglichen Fragestellungen auseinandersetzen möchten, empfehle ich Ihnen das »Metamodel der Sprache« (Bandler und Grindler).

Berichten Sie nach diesen Fragen von Ausnahmen. Wenn Sie die Ausnahmen mit Fakten belegen können, so ist das gut. Erfinden Sie keine Fakten. Werden Sie dabei erwischt, verstärkt das die Parolen und das Weltbild ihres Gegenübers. Darüber hinaus entstehen Beziehungsstörungen, die noch schwerer zu »kitten« sind.

Darüber hinaus stehen viele erprobte Interventionstechniken zur Verfügung (vgl. Kasten).

Tipp 8: Üben Sie verschiedene Methoden aus

Betrachten Sie Methoden im Umgang mit Stammtischparolen nie als Allheilmittel. Betrachten Sie sie vielmehr als Schatzkiste in der Dinge liegen, die Sie toll finden und Dinge, die so gar nicht zu Ihnen passen. Nehmen Sie sich die Dinge (Methoden) heraus, die zu Ihnen passen. Ergänzen Sie Ihre bisherigen Techniken durch eine weitere und testen Sie diese aus. Sie werden schnell Vorlieben und Abneigungen entwickeln.

Tipp 9: Gegenüber Gruppen benötigen Sie viel Fingerspitzengefühl

Wie verhält es sich mit Gruppen? Stellen Sie eine Herausforderung dar? Zum einen scheint es deutlich schwerer zu sein, weil die Krakeeler vermeintlich in der Überzahl sind und Sie sich umso mehr genötigt fühlen, dagegen zu halten. Zum anderen ergeben sich spezielle Interventionsstrategien. Parolen sind grundsätzlich darauf ausgelegt, in Gruppen geäußert zu werden, denn sie sind auf Außenwirkung ausgelegt. Also ist eine Konfrontation mit Parolen in Gruppen der Regelfall. Es gibt natürlich auch Ausnahmen.

Verschleudern Sie nicht Ihre Energie in einem Zweikampf mit dem Lautesten am Tisch. Ihr Ziel sind die Indifferenten, die »Stillen«. Versuchen Sie herauszufinden, welche Positionen die Stillen vertreten und schließen Sie Bündnisse für den Moment. Verweisen Sie den Lauten darauf, dass Sie ihn verstanden haben und betonen Sie, dass es Ihnen wichtig ist, die Meinung der Anderen ebenfalls zu erfahren. Wenn es um Familientreffen geht, dann ist es umso leichter, die anstehende Konfrontation durch vorhergehenden Abgleich mit Positionen Einzelner zu klären. Dazu empfiehlt sich ein Gespräch außerhalb der Gruppe.

Sollten Sie erkennen, dass Sie mit ihrer Position alleine am Tisch sind und keine Verbündeten haben, sorgen Sie für sich und verlassen Sie die Situation. Wenn Ihr Ehrgeiz Sie packt, führen Sie das Gespräch an einem anderen Tag, in einem anderen Setting, in emotionsfreiem Kontext und gegebenenfalls nur mit einzelnen aus der Gruppe. Hartnäckigkeit zahlt sich aus. Die konstante Einzelmeinung wird von der Gruppe wahrgenommen und geschätzt, auch wenn sie Ihnen nicht offen zustimmen.

Tipp 10: Fangen Sie an!

Abschließend bleibt festzuhalten, dass Parolen zum Leben dazugehören. Lassen Sie diesen Artikel auf sich wirken und extrahieren Sie für sich drei Erkenntnisse. Nutzen Sie diesen Impuls bei nächster Gelegenheit. Zur Vertiefung der Thematik bieten sich Argumentationstrainings gegen Stammtischparolen an, wie sie zahlreich angeboten werden. ■