

Paper zum Track #6: Gleichheit fordern! mit speziellem Fokus auf den Punkt:
kommunikative Strategien gegen rechte Hetze.

=====

Demagogen und Rechtspopulisten verbreiten negative Emotionen wie Neid, Hass, Wut, Angst und Verunsicherung, schüren Vorurteile und sprechen die niedrigsten Instinkte an. Sie hetzen gegen Minderheiten, konstruieren Feindbilder und Sündenböcke. Ihre brutale Propaganda richtet sich gegen „die anderen“.

Jedes Mittel ist ihnen recht, um die Grenzen der Demokratie und Menschlichkeit zu überschreiten. Das Schlimme daran: Diese Strategien zeigen Wirkung, denn die politische Kultur sowie die öffentliche Diskussion leiden darunter. Im Betrieb, am Stammtisch und bei öffentlichen Veranstaltungen geraten wir immer öfter in Gespräche und Diskussionen über die Themen, die Demagogen und Rechtspopulisten vorgeben. Und wir reagieren immer nach demselben Muster. Wir setzen ihnen das entgegen, was wir am besten draufhaben: Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte, Inhalte...

Wenn im Zuge dessen das eine oder andere Kommunikationstool eingebaut wird, sprechen einige schon von einer Kommunikationsstrategie.

Weit gefehlt! Sobald sich ein Gesprächspartner als Demagoge herausstellt, herrschen ganz andere Bedingungen als bei einem konstruktiven Gespräch. Es ist nämlich notwendig, das Umfeld, die AkteurInnen und die Verbündeten ganz anders zu bewerten.

Jeder Populist braucht seine begeisterten Fans, sonst wäre er kein Aufwiegler. Zwischen ihm und seinen AnhängerInnen muss intensiver Austausch bestehen, damit der Demagoge aussprechen kann, was seine Gefolgschaft nur zu denken wagt. Dafür bekommt er Anerkennung: Seine AnhängerInnen klatschen ihm Beifall, sprechen sich in Meinungsumfragen für ihn aus und geben ihm bei Wahlen ihre Stimme. Dadurch fühlt er sich bestätigt und bestärkt, seinen eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Der Populist und seine Fans stacheln sich gegenseitig emotional an. In demokratischen Gesellschaften sind es vor allem die Wahlauseinandersetzungen, die dem Demagogen eine Bühne bieten: Hier ist er im ständigen WahlKAMPF, in der ständigen WahIAUSEINANDERSETZUNG. Das gibt ihm Kraft.

Wer der Hetze Argumente entgegensetzt, verliert. Wenn du einem Demagogen wirksam kontern willst, gehe in drei Phasen vor:

- Phase 1: Der Demagogenstopp
- Phase 2: Die Anti-Demagogenüberleitung
- Phase 3: Deine Argumente + Beispiele + Fakten

Phase 1: Der Demagogenstopp

In dieser Phase geht es darum, selbstsicher und angemessen zu reagieren. Dabei steht nicht das "Was", sondern das "Wie" im Vordergrund – und zwar wie wir die Angriffe von Demagogen stoppen. Es ist natürlich angebracht, unseren GesprächspartnerInnen immer sehr wertschätzend zu begegnen. Jedoch darf die Wertschätzung für andere nie weiter gehen als unsere Selbstachtung. Dazu gehört auch, dass wir uns weder beschimpfen noch beleidigen lassen. Wenn uns jemand beschimpft oder beleidigt, sollten wir ihm Einhalt gebieten. Schweigen würde uns ohnehin als Schwäche ausgelegt und führt in der Regel nur zu weiteren Angriffen. Es ist wichtig, dem Demagogen ganz klar zu signalisieren, dass seine demagogische Art bei dir als GesprächspartnerIn keine Chance hat. Das gelingt dir am überzeugendsten, wenn du den Angriff nicht persönlich nimmst.

Wenn aber ein Gegenüber sogenannte „Killerphrasen“ verwendet und diese auch noch persönlich sind bzw. unter die Gürtellinie gehen, fällt es oft schwer, sachlich zu reagieren und nicht in die Emotionsfalle zu tappen. Genau das ist das Ziel des Demagogen. Er lockt einen aus der „Reserve“.

Jetzt geht es darum, körpersprachlich ganz klar zu signalisieren: „Stopp! So nicht! Und mit mir nicht!“

Die Körpersprache gibt Hinweise auf Machtverhältnisse, Stimmungen und Beziehungen. Wenn in einer schwierigen Gesprächssituation Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein vermittelt werden sollen, gelingt dies vor allem auf der Ebene der nonverbalen Kommunikation.

Mit dem gezielten Einsatz von körpersprachlichen und stimmlichen Strategien ist es möglich, Sicherheit und Souveränität auszustrahlen. Wer nicht unterwürfig, sondern aufrecht und gerade heraus agiert, signalisiert Souveränität.

Der Demagogenstopp kann mit folgenden Sätzen beginnen:

- „Stopp! – Ich verstehe nicht, was dich so aggressiv macht.“
- „Stopp! – So reden wir hier nicht miteinander.“

Diese oder ähnliche Sätze stoppen – wahrscheinlich aber nur kurzfristig – den Demagogen. Diese kurze Pause soll für die Phase 2, „Die Anti-Demagogenüberleitung“, genutzt werden.

Phase 2: Die Anti-Demagogenüberleitung

Nun gibt es viele interessante Möglichkeiten, den Demagogen vor Publikum zu überführen. Diese reichen von Verallgemeinern des Angriffs über das Übertreiben der Inhalte bis hin zur falschen Fährte und ungefragten Zusatzinformationen.

- Verallgemeinerung des Angriffs

Bei der Verallgemeinerung des Angriffs kann zum Beispiel der Demagoge als netter, sympathischer Mensch und gleichzeitig als Querulant – der „immer“, „bei jeder Gelegenheit“ versucht, seine Thesen und Meinungen unter die Leute zu bringen –,

dargestellt werden. Ein so gezeichnetes Bild macht klar, dass der Demagoge wohl ein schwieriger Zeitgenosse sein muss, der auch als solcher zu sehen und zu behandeln ist.

Diese Strategie empfiehlt sich vor allem bei extrovertierten Personen, bei denen die ZuhörerInnen sich sofort vorstellen können, dass diese „etwas schwieriger“ sind.

Der Clou dieser Strategie ist, dass die Anwesenden bereits ein von dir klar gezeichnetes Bild vom Demagogen vor Augen haben, wenn dieser sich das nächste Mal zu Wort meldet, und das Gesagte dann dementsprechend bewerten.

- Verallgemeinerung der Inhalte

Diese Strategie dreht sich nicht um die Person, sondern um die Inhalte. Verallgemeinern ist der sanftere Weg, dem Demagogen zu verdeutlichen, dass er okay ist, seine Inhalte aber immer wieder die gleichen sind.

- nach Ausnahmen fragen

Wenn generalisiert wird, sind wir gefragt, die Generalisierung aufzulösen. Am besten schaffen wir das in einer impulsiven Diskussion mit einem Demagogen, indem wir nicht nur ihn, sondern vorwiegend das Publikum nach Ausnahmen fragen, z.B.: „Ist das wirklich immer so?“

- Übertreiben der Inhalte

Demagogen neigen dazu, vor Extremsituationen zu warnen oder Extremsituationen herbeizureden, damit ihre extremen Forderungen oder radikalen Ansichten plausibler erscheinen.

Wenn der Demagoge also davon spricht, dass es immer unsicherer werde, sich bei Einbruch der Dunkelheit außer Haus zu wagen, dass die Chance niedergeschlagen und ausgeraubt zu werden so groß sei wie noch nie, etc. , wäre es fatal hier zu sagen: „Das ist ja alles nicht so schlimm!“ Damit würden wir den ZuhörerInnen signalisieren, dass wir die angesprochenen Ängste nicht ernst nehmen, weil wir das Problem gar nicht erkennen. Denn bei Debatten zum Thema Sicherheit werden Ängste geschürt, ganz egal ob ein reales Bedrohungsszenario vorhanden ist oder nicht.

Solche Diskussionssituationen können wir erfolgreich meistern, indem wir die Behauptung des Demagogen nicht in Frage stellen oder als falsch bezeichnen, sondern diese absichtlich übertreiben.

- negative Motive des Demagogen aufzeigen

Bei sogenannten Hardcore-Demagogen hat sich gezeigt, dass das Aufzeigen ihrer negativen Beweggründe die zielführendste Methode ist, dem Publikum die Absichten eines Hetzers vor Augen zu führen und somit seine Gefährlichkeit erkennbar zu machen.

Durch diese Herangehensweise macht man allen ZuhörerInnen klar, worum es dem Demagogen in Wirklichkeit geht.

Auch wenn diese Methode sehr angriffig macht – um einen Demagogen zu entzaubern, gilt als Grundprinzip, den Demagogen ernst zu nehmen. Und zwar bitter ernst.

Den Gegner ernst nehmen bedeutet zuallererst, seine intolerantesten, bösesten, extremsten Sequenzen, Reden und Programme ernst nehmen. Niemals sagen, dass es „schon nicht so schlimm kommen wird“. Es hat sich fürchterlich gerächt, dass seinerzeit Hitlers „Mein Kampf“ nicht genau gelesen bzw. nicht ernst genommen wurde.

Phase 3: Deine Argumente + Beispiele + Fakten

In Phase 3 ist es dann soweit – nachdem du einen hervorragenden Demagogenstopp gesetzt und eine tolle, wirksame Anti-Demagogenüberleitung durchgeführt hast: Jetzt ist der richtige Moment für deine eigenen Ideen, Vorschläge, Argumente, Beispiele etc. gekommen.

Wichtig ist zu beachten, dass es beim Demagogen-Konter nicht darum geht, einen Kontrahenten zu überzeugen. Wie auch – der will sich ja gar nicht überzeugen lassen! Der Punkt ist, bei den ZuhörerInnen argumentativ zu landen.

Dieser Beitrag stellt einen kleinen und kurzen Diskussionsinput dar, der helfen soll, die Tricks der Demagogen zu durchschauen, in schwierigen Gesprächssituationen Vorurteile zu entkräften und die Menschen für unsere Anliegen zu gewinnen.