



Caritas-Parolen-Guide - Strategien gegen Stammtischparolen

in Anlehnung an Prof- Dr. Klaus-Peter Hufer

Wenn wir mit Stammtischparolen konfrontiert werden, wirken wir oft hilflos oder sind genervt. Dennoch gibt es bewährte Gegenstrategien, wie man souverän und respektvoll reagieren kann. Caritasverband für die Regionen Aachen-Stadt und Aachen-Land e.V

1. Parolenspringen stoppen

Stammtischparolen hüpfen oft von einem Thema zum nächsten, ohne dass etwas geklärt wird. Bleib daher unbedingt bei einer konkreten Aussage und lass dich nicht auf ständig neue Schlagworte ein.

2. Initiative ergreifen

Wer Parolen schwingt, will oft die Diskussion sofort dominieren. Geh aktiv dagegen an, setz eigene Themen und versuch, das Gespräch zu steuern.

3. Gesprächsregeln klären

In hitzigen Runden kann schnell ein Durcheinander entstehen. Fordere klare Regeln ein, zum Beispiel: „Jeder darf ausreden, bevor der Nächste spricht.“

4. Gezielt nachfragen

Parolen bleiben oft vage („die Ausländer“, „die da oben“). Fordere konkrete Beispiele ein – so müssen sich die Sprechenden festlegen und bleiben nicht bei Allgemeinplätzen.

5. Zum Zuhören auffordern

Meist wollen Parolenrufer keinen echten Dialog, sondern nur lautstark ihre Meinung verbreiten. Bestehe darauf, dass ihr euch gegenseitig zuhört – nur so kann wirklich diskutiert werden.

6. Nicht belehren, nicht moralisieren

Wer doziert oder mit dem Zeigefinger droht, provoziert nur noch mehr Gegenwehr. Versuch stattdessen, auf Augenhöhe zu bleiben und sachliche Argumente zu bringen.

7. Eigene Position begründen

Mach deutlich, auf welchen Werten deine Argumente beruhen, z. B. Menschenrechte, das Grundgesetz oder humanitäre Prinzipien. So verdeutlichst du, wofür du stehst.

8. Pauschalurteile hinterfragen

„Die Ausländer“, „die Juden“, „die Schwulen“ – diese Verallgemeinerungen solltest du hinterfragen. Wer genau ist gemeint? Die Nachfrage entlarvt oft das undifferenzierte Denken.

9. Probleme konkretisieren

Pauschale Schuldzuweisungen und Verunglimpfungen sind leicht rausgehauen. Stell Gegenfragen wie: „Wer zahlt sonst deine Rente?“ oder „Was wäre, wenn du selbst einmal fliehen müsstest?“

10. Widersprüche aufdecken

Oft leben Parolenrufer selbst nicht so konsequent, wie sie vorgeben. Deute zum Beispiel auf ihre Kleidung aus Bangladesch hin, wenn sie sich über „Fremde“ aufregen.

11. Wie Sokrates fragen

Die sokratische Methode besteht darin, gezielt nachzuhaken und auf Ungereimtheiten zu stoßen. So kommen manche Menschen von selbst ins Grübeln.

12. Spannung entschärfen

Wenn es zu emotional wird, hilft ein kurzer Themenwechsel oder ein humorvoller Einwurf. Das nimmt etwas Druck raus und lässt alle wieder durchatmen.

13. Gefühle ernst nehmen

Hinter lauten Parolen stecken oft Ängste oder Unsicherheiten. Versuch jedoch nicht, den anderen zu „therapieren“ – das kann schnell als Angriff überkommen.

14. Brücken bauen

In manchen Aussagen steckt ein wahrer Kern oder eine persönliche Erfahrung. Zeig Verständnis dafür, wo es passt, und öffne dann den Blick für eine andere Perspektive.

15. Grenzen setzen

Bei offenem Hass, Rassismus oder Holocaust-Leugnung ist kein Dialog möglich. Benenne das klar („Das ist menschenverachtend!“) und brich notfalls das Gespräch ab.

16. Perspektivwechsel anregen

Frage „Was wäre, wenn du selbst in so einer Lage wärst?“ oder „Stell dir vor, du müsstest flüchten.“ So wird das Thema persönlich greifbar.

17. Unentschlossene ansprechen

Nicht immer geht es nur um den Hauptredner, sondern auch um stille Zuhörer. Sie sind oft viel aufgeschlossener für sachliche Argumente und gute Beispiele.

18. Authentisch bleiben

Selbstsicherheit, Ehrlichkeit und Offenheit beeindrucken eher als ein aufgesetztes Auftreten. Zeig, dass du wirklich hinter deinen Aussagen stehst.

19. Mit Witz und Ironie arbeiten

Humor kann Parolen entlarven, ohne beleidigend zu sein („Machst du jeden Morgen Flaggenparade in deinem Garten?“). Vermeide aber Zynismus, der verletzt.

20. Geduld haben

Über Jahre gefestigte Vorurteile lassen sich nicht in einem kurzen Gespräch aus der Welt schaffen. Nimm dir nicht zu viel vor – manchmal pflanzt du nur den Samen für einen späteren Perspektivwechsel.

21. Langfristige Wirkung im Blick behalten

Auch wenn du jetzt keine Einsicht erzielst, kann dein Widerspruch später nachwirken. Manchmal lässt eine neue Erfahrung Leute umdenken, wenn ihnen frühere Argumente wieder einfallen.

Fazit

Du musst nicht alle Strategien auswendig können. Mit der Zeit und durch regelmäßiges Üben wirst du automatisch die richtige Reaktion finden – und erlebst, dass Widerspruch tatsächlich etwas bewirken kann.