

Argumentationstraining gegen Rechtsextremismus



Rechtsextreme Argumentationstechniken



- **Vereinfachung** komplexer gesellschaftlicher Probleme durch Ethnisierung
„Ausländer nehmen uns die Arbeitsplätze weg“
- Rechtsextreme Selbstdarstellung als **Tabubrecher**, Wahrheitsverkünder
„Ein bisschen Diktatur schadet nicht“

Rechtsextreme Argumentationstechniken



- Rechtsextreme Selbstdarstellung als **Opfer**
„Deutsche als Opfer vom Krieg“
- Aneinanderreihung von **Parolen** ohne ernsthaftes Interesse an Auseinandersetzung
„... dann gilt man gleich als Rassist“
- **Schlagworte:** „Multikulti-Wahn“, „Demokröten“, „Schuld-Kult“, „Bomben-Holocaust“ usw.

Rechtsextreme Argumentationstechniken



Tabu-Brecher spielen

„Man wird doch wohl noch sagen dürfen....“

- Konstruktion eines Tabus
- als „Opfer von „Zensur“ darstellen und sich
- als mutige/r Demokrat/in präsentieren

Rechtsextreme Argumentationstechniken



NPD ist

- rechtsextrem,
- verfassungsfeindlich
- anti-demokratisch
- und grenzt sich selbst aus:

„Die NPD lehnt das Grundgesetz ab. Sie erkennt die allgemeinen Menschenrechte nicht an. Sie ist es, die sich damit ausgrenzt“
(Toralf Staud, 2005: Moderne Nazis)

Eigene Einschätzung





Mit wem soll unter welchen Umständen und mit welcher Zielsetzung gesprochen werden?

- Zielgruppen: Bürger/innen
- Rahmen: Öffentlich
- Ebene: Beziehungs- vs. Sachebene



Eigene Ziele:

- Diskutieren
- Aufklären
- Überzeugen
- Positionieren
- Demaskierung
- Grenzziehung
- Opfer schützen



Auf das „wie“ kommt es an

- Zutreffende Informationen überzeugen meist nicht!
Sie werden nicht wahrgenommen oder einfach umgedreht
- Belehrung schafft Abwehr
- Pathetisch oder moralisierend vorgetragene Gegenpositionen provozieren Widerstand
- Im Gespräch sollten die Lebensumstände des Gegenüber mit berücksichtigt werden.
Überheblichkeit vermeiden



Nicht provozieren lassen!

- Wenn man kann, ruhig in angebrachter Weise zu Humor und Selbstironie greifen: Das entspannt das Klima.
- Eine ruhige Stimme – leise zu sprechen ist oft wirkungsvoller als der Versuch, andere mit Lautstärke zu übertönen. Auf die Körpersprache achten!
- **Beim Thema bleiben**
Ein Thema, eine Argumentationslinie oder eine Bewertungsebene abhandeln, bevor man sich dem nächsten zuwendet – auch wenn der andere versucht, gleich zum nächsten Themenkomplex zu springen



Subversiv nachfragen!

- Sich Kooperationspartner suchen und gegebenenfalls auch ansprechen: Was meinst du dazu?
 - Logik und direktes Nachfragen (W-Fragen)
 - Kein direktes Eingehen auf Provokation, sondern Positionierung
- Keine Toleranz gegenüber Rechtsextremen!



- **„Argumente am Stammtisch, Erfolgreich gegen Parolen, Palaver, Populismus“** Hufer, Klaus-Peter. 2006, bpb
- **Moderne Nazis – Die neuen Rechten und der Aufstieg der NPD**, Staud, Toralf, 2006, bpb.
- **Rechtsextremismus im Wandel**, Stöss, Richard, 2005, Friedrich-Ebert-Stiftung.