

Weil es auf uns ankommt

Über den demokratischen Umgang mit Populismus

Ein Argumentationsratgeber



Liebe Leserinnen und Leser,

die Grenzen des Sagbaren, vor allem in den sozialen Netzwerken, aber auch in unserem unmittelbaren sozialen Umfeld haben sich verschoben. Immer häufiger erleben wir, dass Menschen aufgrund ihrer Herkunft, ihres Geschlechts oder ihrer Religion herabgewürdigt werden. Das steht den Grundwerten unserer freiheitlich-demokratischen Grundordnung, unserem Grundgesetz, diametral entgegen.

Wie können wir diesen Entwicklungen begegnen? Warum verschlägt es mir so oft die Sprache, wenn ich eigentlich das Wort ergreifen möchte? Wie gehe ich mit Parolen um? Wie selbstkritisch bin ich eigentlich? Wie schaffe ich es, meine Ansichten zu vertreten, gleichzeitig aber offen zu bleiben?

In jeder Gesprächssituation das Richtige zu tun, scheint kaum machbar. Demokratin zu sein heißt, Diskussionen auszuhalten, andere Meinungen zu respektieren, aber ebenso in Gesprächen klare Grenzen zu setzen und den eigenen Standpunkt deutlich zu machen.

Es ist an uns, die Gräben und Frontbildungen entlang der Diskussionen aufzulösen und gleichzeitig Haltung gegen Rechtsextremismus, Hass und Menschenfeindlichkeit zu zeigen, indem wir unsere Werte offenlegen und leben.

Werte wie Tradition und Innovation stehen in Spannung zueinander. In unseren Vereinen ist jeden Tag erlebbar, wie LandFrauen diese beiden Werte in eine Balance bringen. Unser gelebter Wertedialog ist Ausdruck einer klaren Haltung, mit der wir populistischen Parolen, verrohter Sprache und zunehmender Polarisierung auf demokratischem Wege begegnen können.

Gehen wir es an – weil es auf uns ankommt!



Petra Bentkämper
Präsidentin des Deutschen LandFrauenverbands



© Cathrin Bach

Worum es geht



Dieser Argumentationsratgeber soll Ihnen helfen, mit Anstand und Stil der kleinen Populistin in Ihrem Gegenüber, aber genauso in Ihnen selbst Paroli zu bieten. (S. 5)

„When they go low, we go high.“

Michelle Obama in ihrer Rede vor dem Parteitag der US-Demokraten am 25. Juli 2016
Frei übersetzt heißt das: „Wenn die anderen sich nicht benehmen können, antworten wir mit Anstand und Stil.“

Nicht immer liegen die Anderen mit ihren Gedanken falsch. Zu einem guten Diskurs gehört fortwährend eine gute Portion Selbstkritik. Die eigenen Werte zu vertreten und gleichzeitig andere Menschen im Gespräch wirklich ernst zu nehmen, ist nicht immer leicht. Wir brauchen im Gespräch sowohl Mut zur eigenen Positionierung als auch Offenheit für die Position unseres Gegenübers.

Das Wertequadrat (S. 8) zeigt, dass es nicht den einen „guten“ Wert gibt. Ein gelungener Austausch führt zu einer Balance zwischen zwei positiven Werten.

Es reicht nicht aus, nur vom Anderen zu erwarten, sie oder er möge sich für unsere Argumente öffnen. Das Gleiche darf ebenso von uns erwartet werden (S. 10). Das ist der Ausgangspunkt der vier Gesprächstechniken, die wir in diesem Ratgeber vorstellen (S. 12 bis 19). In jeder Gesprächssituation kommt es auf uns an (S. 20).

Dieser Argumentationsratgeber wird Ihnen keine passenden Gegenargumente auf vermeintlich falsche Parolen geben. Der hier zugrunde liegende Ansatz des Dialogs auf Augenhöhe setzt an anderer Stelle an.

Wir machen Sie mit Techniken vertraut, die Sie in konkreten Situationen ausprobieren können. Wir wollen Sie zum Dialog ermutigen. Sie tragen damit zu einer starken Demokratie bei.



Die kleine Populistin in uns selbst

Und im Anderen

Populismus hat zwei zentrale Merkmale: erstens die **Kritik an den Eliten** und zweitens den **Anspruch, für das Volk zu sprechen**.

Elitenkritik geht oft mit einer Idealisierung des Volkes einher. „Die da oben“ sind korrupt, arrogant, von Lobbyinteressen gesteuert, abgehoben, machtsüchtig und undemokratisch. „Das Volk“ wird als patriotisch, untadelig, freiheitsliebend, echt, gut und tüchtig betrachtet. Natürlich stimmt das so nicht. Durch solche Aussagen wird eine konstruktive Auseinandersetzung erschwert.

Horchen Sie kritisch auf, wenn jemand den Anspruch erhebt, **für das Volk zu sprechen**. Damit wird jede andere Position in Verruf gebracht, da diese sich folglich gegen die Interessen des Volkes richtet. Es handelt sich hier um ein Totschlagargument, das jeden offenen Diskurs unterdrückt. Es widerspricht der Meinungs- und Wertevielfalt einer freien Gesellschaft, in der wir leben.

Dennoch ist Populismus für viele attraktiv. Mit dem Finger auf andere zu zeigen ist einfach, weil sich damit leicht ein Sündenbock für gesellschaftliche Missstände finden lässt. Die eigene Verantwortung kann bequem abgeschoben werden. Das hat außerdem den Vorteil, dass man seine eigene Position nicht hinterfragen muss.

Wenn Menschen beteuern, für das Volk zu sprechen, wenn sie uns auffordern, allein dem gesunden Menschenverstand zu folgen oder wenn sie behaupten, dass sie lediglich nur die Wahrheit sagen, wird jeder Austausch im Keim erstickt.

“

„Denn heute übergeben wir die Macht nicht nur von einer Regierung an die andere oder von einer Partei an die andere, sondern wir geben sie an euch, das Volk, zurück.“

Donald Trump in seiner Antrittsrede am 20. Januar 2017

Warum wir für Populismus und Vorurteile empfänglich sind?

Populismus im Sinne eines selbstgerechten Absolutheitsanspruchs vereinfacht das Leben. Er strukturiert die komplizierte politische Welt. Populismus vermittelt das gute Gefühl, auf der richtigen Seite zu stehen und klärt die „Schuldfrage“ auf angenehme Weise: Wenn etwas schiefläuft, bin nicht ich verantwortlich. Wahlweise sind es die „Gutmenschen“, die Linken, die Rechten, die Politik, die Medien, die Öko-Lobby oder andere. Populistisch zu denken, gibt ein Gefühl von Sicherheit. Dies ist der zentrale Grund, warum viele Menschen populistischer sind, als sie es wahrscheinlich von sich selbst vermuten. Vielleicht haben Sie ein Stück weit auch eine kleine Populistin in sich – und der sollten Sie gleichfalls Paroli bieten.

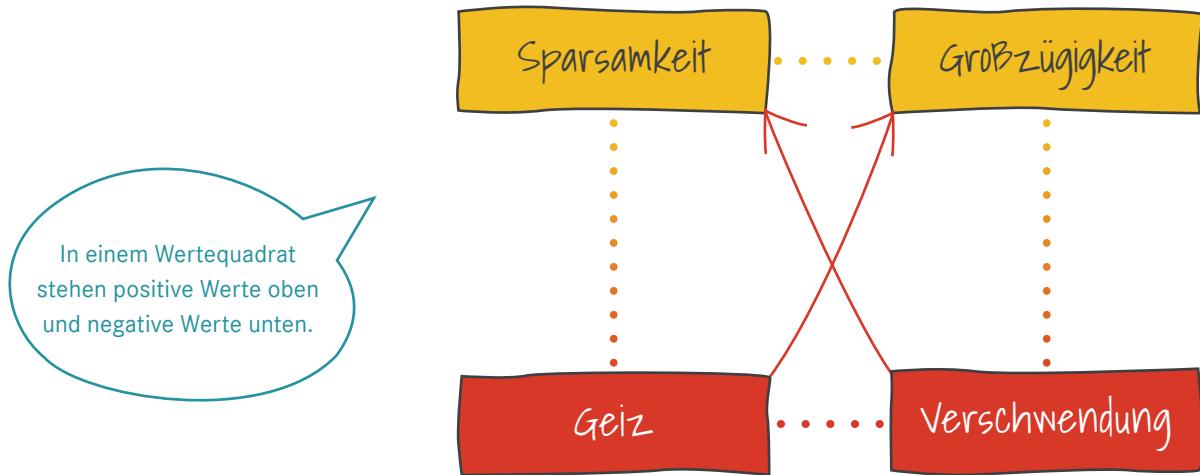
Ähnlich ist es mit **Vorurteilen**, dem Denken in Schubladen. Vorurteile ordnen unsere Wahrnehmungen und vermitteln scheinbare Klarheit. Deshalb lassen sie sich häufig nur schwer überwinden. Menschen halten an dem fest, was ihren bisherigen Erfahrungen entspricht; sie versuchen ihr ganz persönliches Bild der Welt zu bewahren.

Leider wird die menschliche Neigung zu Vorurteilen gezielt genutzt, um bestimmte Gruppen in der Rolle von Sündenböcken für gesellschaftliche Missstände verantwortlich zu machen.

Dass Menschen Vorurteile haben, müssen wir anerkennen. Vorurteile sind in uns angelegt. Wir brauchen jedoch einen kritischen Umgang mit ihnen, vor allem dann, wenn andere Personen deswegen benachteiligt und ausgegrenzt werden.



Das Wertequadrat gibt Orientierung

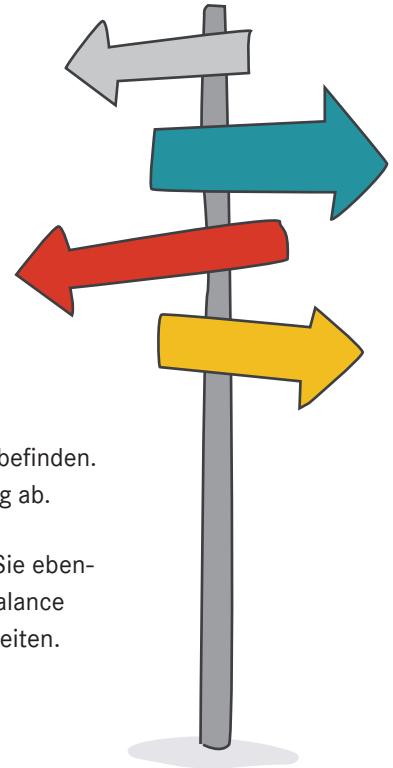


Stellen Sie sich vor, der Deutsche LandFrauenverband würde bei der Weihnachtskollekte 50 Cent spenden. Ist das sparsam oder geizig? Fänden Sie Champagner und Kaviar bei einer Veranstaltung Ihres Vereins großzügig oder verschwenderisch?

Der Wert Sparsamkeit ist nur dann positiv, wenn er in Balance mit seinem Spannungswert, hier der Großzügigkeit, gelebt wird. Je nach Situation ist entweder eher eine Orientierung am Wert oder eher am Spannungswert angemessen.

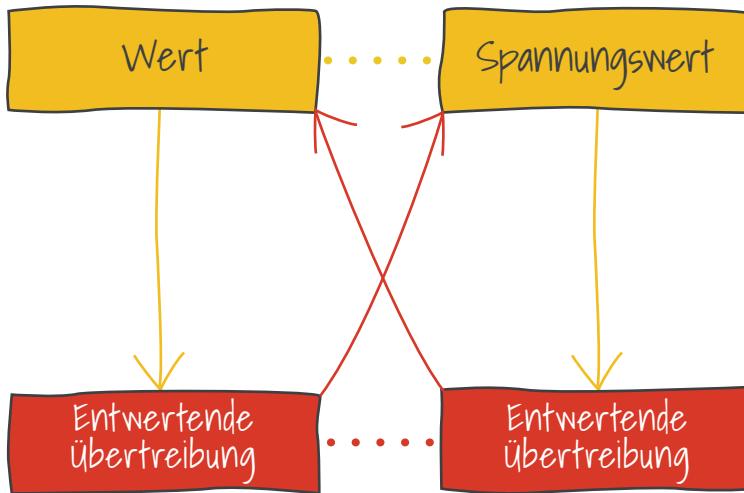
In dem genannten Beispiel oben landen wir jeweils bei den negativen Werten, also dem Geiz bzw. der Verschwendung. Es liegt jeweils eine negative Übertreibung, also eine entwertende Übertreibung, vor. Dies lässt sich in einem Wertequadrat darstellen. Das Wertequadrat kann Ihnen in Gesprächssituationen Orientierung geben. Versuchen Sie sich vor Augen zu führen, um welche Werte es geht.

Wir kommen im Folgenden immer wieder auf das Wertequadrat zurück.



Das Wertequadrat geht davon aus, dass sich Werte immer in Spannung zueinander befinden. Wenn sie nicht ausbalanciert werden, rutschen sie in die entwertende Übertreibung ab.

Genauso, wie bei dem Beispiel zwischen Sparsamkeit und Großzügigkeit, müssen Sie ebenso im Umgang mit populistischen Ansichten und Äußerungen immer wieder eine Balance finden. Was das konkret für ein Gespräch bedeutet, finden Sie auf den folgenden Seiten.



Werte stehen in Spannung zueinander und müssen ausbalanciert werden.

Offenheit und Perspektivwechsel

Was wir voneinander erwarten dürfen

Grundlage unserer politischen Kultur in Deutschland ist die mögliche und offene Auseinandersetzung über unterschiedliche Interessen und Werte. Wir können dank unseres demokratischen Gesellschaftssystems unsere eigenen Bedürfnisse offen benennen und leben. Im Gegenzug ist damit aber die Erwartung verbunden, dass wir gleichermaßen offen für jene Bedürfnisse und Ansichten sind, die andere Menschen äußern.

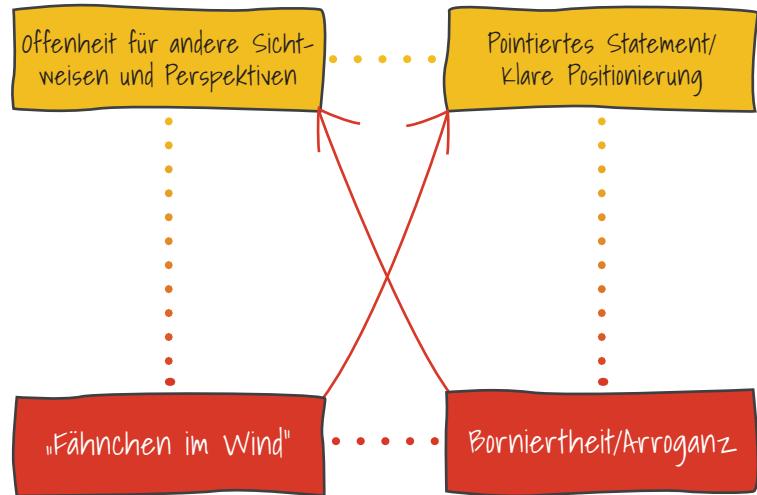
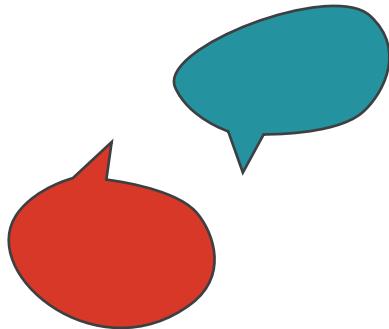
Jedoch gibt es in unserer Gesellschaft die Tendenz, einerseits eine offene Auseinandersetzung zu vermeiden und andererseits wächst die Feindseligkeit gegenüber Andersdenkenden. Beide Verhaltensweisen zeigen sich besonders bei konfliktträchtigen Themen. Dazu gehören Integration, Landwirtschaft und Klimaschutz, Gleichstellung von Frau und Mann oder die Corona-Pandemie.

Radikalisierung und Ausgrenzung durchbrechen

Im Dialog zu sein ist gerade deshalb wichtig, um den Teufelskreis von Ausgrenzung und möglicher Radikalisierung zu durchbrechen. Je mehr Ablehnung Menschen erfahren, umso mehr werden sich diese abschotten. Damit steigt die Gefahr, dass diese sich in ihren Wertvorstellungen und Ansichten (weiter) radikalieren.

Sie selbst können dazu beitragen, den Teufelskreis zu durchbrechen, indem Sie den Mut aufbringen, das Gespräch zu führen. Das bedeutet nicht, dass Sie dies immer tun müssen, sondern grundsätzlich offen dafür sind. Sie entscheiden in jeder Situation neu.

Eine Demokratie ohne offene Auseinandersetzung kann auf Dauer nicht funktionieren, ebenso wenig eine Demokratie, in der Auseinandersetzungen andauernd feindselig geführt werden. Für eine offene Auseinandersetzung ohne Feindseligkeit ist eine gute Balance zwischen Offenheit und Positionierung unabdingbar.



Techniken der Gesprächsführung

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen verschiedene Techniken der Gesprächsführung vor, die eine solche Balance ermöglichen:

- ▶ Präzisierungsfragen
- ▶ Analytische Methode
- ▶ Frage nach Werten
- ▶ Notwendiges Distanzieren

Die aufgeführten Beispiele greifen Aussagen auf, die Ihnen möglicherweise im Alltag begegnen. Wir sprechen ganz bewusst von Aussagen und nicht von Parolen, weil der Begriff Parole unterstellt, dass die Aussage falsch ist. Sie werden ein Gefühl dafür entwickeln, welche Technik in der jeweiligen Gesprächssituation die zielführende ist. Grundsätzlich gibt es für ein Gespräch nicht DIE Lösung, gibt es kein Richtig oder Falsch.

Klarer Kopf

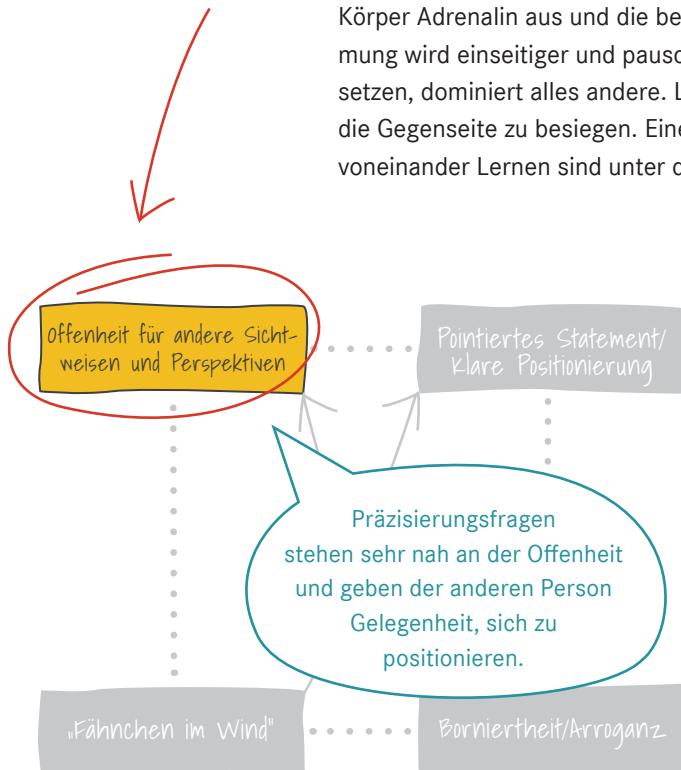
Vom Kampfmodus in den Fragemodus

Warum fällt es vielen Menschen oft schwer, sich auf die Argumente eines Anderen einzulassen? Ganz einfach: Weil wir es bei heftigen Auseinandersetzungen überdies mit Emotionen zu tun haben. Wenn sich Menschen bedroht fühlen und in Stress geraten, schüttet der Körper Adrenalin aus und die betroffene Person schaltet in den Kampfmodus. Die Wahrnehmung wird einseitiger und pauschaler. Die Gefühle werden negativer. Das Ziel, sich durchzusetzen, dominiert alles andere. Letztlich ist das Handeln dann nur noch darauf ausgerichtet, die Gegenseite zu besiegen. Eine sachliche Auseinandersetzung oder gar ein gemeinsames voneinander Lernen sind unter diesen Bedingungen unmöglich.

Mit der **Technik der Präzisierungsfragen** kann es gelingen, in einem Zweiergespräch den Kampfmodus zu verlassen. Wichtig ist zunächst das Zuhören. Danach können Sie offene W-Fragen stellen: wieso, weshalb, warum und so weiter.

Ziel ist es, die Argumente der anderen Person zu verstehen: Worum geht es ihr? Was ist ihr Problem? Was will sie?

Wenn das Gegenüber sich verstanden fühlt, wird es in den meisten Fällen sogar offener sein, sich auf Ihre Position und Ihre Argumente einzulassen.



Übrigens haben Fragen einen wichtigen Lerneffekt: Nicht nur Sie lernen etwas über die Gedanken und Argumente Ihres Gegenübers, sondern auch die andere Person lernt etwas über ihre eigene Position und mögliche Widersprüche. Nicht selten führen schon sachliche Fragen dazu, die eigene Position zu hinterfragen. Wichtig: Diese Technik funktioniert nur, wenn sie mit der Haltung verbunden ist, dass Sie sich wirklich für andere Menschen und deren Positionen interessieren.

Beispiel

Bei einem Gespräch mit einer Nachbarin äußert sich diese sichtlich aufgebracht:

„Das ist doch unerträglich, dass Lesben und Schwule Kinder adoptieren dürfen!“

Mögliche Präzisionsfragen:

„Warum ist das für Dich unerträglich?“

„Was stört Dich daran?“

„Für wen ist das Deiner Meinung nach problematisch? Und warum?“

Maßgebend ist, dass die Fragen offen gestellt werden. Sie dürfen weder mit JA noch mit NEIN zu beantworten sein. Je mehr Sie fragen, umso klarer wird Ihnen und Ihrer Nachbarin, worin deren Problem besteht, wenn homosexuelle Paare Kinder haben. Widerspricht dies einfach dem Weltbild der Person? Spielen religiöse Vorstellungen eine Rolle? Sorgt sich die Nachbarin um das Wohlergehen der Kinder? Und widerspricht ihre Position anderen Werten, die der Nachbarin möglicherweise genauso wichtig sind?

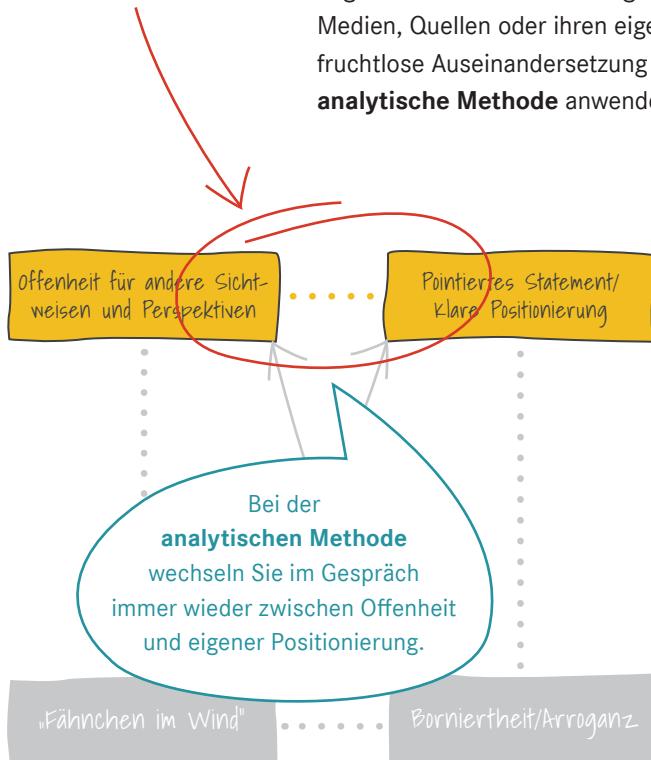


Gesprächstechnik: Die analytische Methode

Auswege finden

Wenn Fakten nicht überzeugen

Menschen mit populistischen Meinungen gehen oft von anderen Fakten aus als wir selbst. Sie nennen Zahlen, Statistiken und Belege, die wir auf Anhieb gar nicht überprüfen können. Wenn wir wiederum mit Zahlen, Statistiken und Belegen argumentieren, werden diese meist angezweifelt. Dahinter verbirgt sich, dass unterschiedliche Menschen ganz verschiedenen Medien, Quellen oder ihren eigenen Erfahrungen vertrauen. Was tun? Wie können wir die oft fruchtlose Auseinandersetzung über die Faktenlage überwinden? Hier können Sie die **analytische Methode** anwenden. Sie sortiert die Gesprächsinhalte in drei Bereiche:



1. SITUATIONSANALYSE: Wie sieht das Gegenüber die Situation? Wie sehe ich die Situation?
2. ZIEL: Was sind dessen Ziele? Was sind meine Ziele?
3. STRATEGIE: Wie will die andere Person ihre Ziele erreichen? Wie will ich meine Ziele erreichen?

Wenn Sie schrittweise vorgehen, können Sie herausfinden, bei welchen Gesprächsinhalten sie sich uneinig sind: Nur bei der Situationsanalyse, also der Faktenlage? Oder bei den Zielen? Oder erst auf der Ebene der Strategie?

Mit dieser Technik können Sie trotz unterschiedlicher Situationsanalyse im Dialog bleiben. Das motiviert letztlich alle Beteiligten dazu, die eigenen, vermeintlich richtigen Fakten kritisch zu hinterfragen oder sich auch mit anderen Quellen auseinanderzusetzen und diese zu bewerten.

Beispiel

Beim Kaffeetrinken mit einer Freundin fragt diese verwundert:

„Siehst Du denn nicht die schleichende Islamisierung in unserer Gesellschaft?“

1. SITUATIONSANALYSE

Die Freundin hat Ihnen erklärt, wie Sie die Situation sieht. Sie können nun Ihre Sicht der Dinge schildern. Statt jetzt nur darüber zu sprechen, ob es wirklich diese Entwicklung gibt, etwa durch das Zitieren von Zahlen, gehen Sie nach einiger Zeit zum nächsten Schritt der analytischen Methode über.

2. DEINE ZIELE, MEINE ZIELE

„Worum geht es Dir eigentlich? Wovor hast Du Angst?“

Vielleicht antwortet die Freundin:

„Ich möchte auch morgen in einer freien Gesellschaft leben, in der jeder glauben kann was er will und Frauen anziehen können, was sie möchten.“

Auf der Zielebene werden Sie sich wahrscheinlich einig sein. Damit können Sie zum dritten Schritt gehen, der Strategie.

3. STRATEGIE

„Und wie wollen wir dauerhaft sichern, dass wir in einer freien Gesellschaft leben?“

Das Gespräch über die richtige Strategie wird aller Wahrscheinlichkeit nach interessanter und konstruktiver als die reine Situationsanalyse. Nach einem solchen Gespräch ist die Bereitschaft dann möglicherweise größer, sich offen und zugleich kritisch mit neuen Informationen auseinanderzusetzen.



Gesprächstechnik: Frage nach den Werten

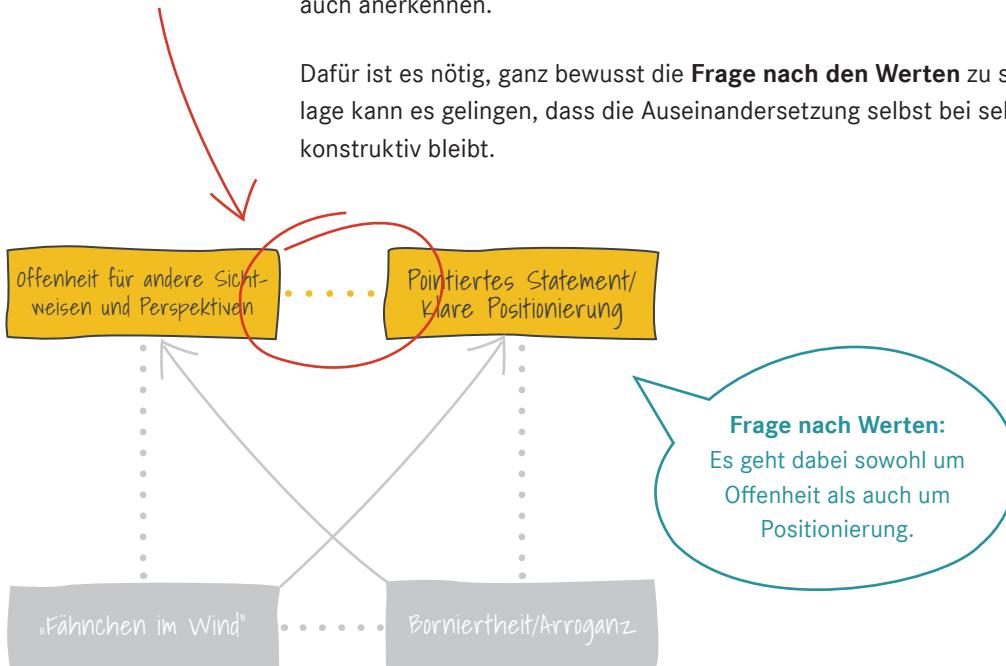
Meine Werte, Deine Werte

Worum es eigentlich geht?

Bei vielen Auseinandersetzungen spielen **Werte** eine zentrale Rolle. Normalerweise sind uns selbst vor allem die eigenen Werte bewusst. Manchmal müssen wir sie uns erst vergegenwärtigen. In jedem Fall wollen wir sie schützen.

Die Werte der anderen Person sind uns meist (noch) weniger klar. Für eine gute Auseinandersetzung müssen wir aber wechselseitig die Werte unseres Gegenübers erkennen und auch anerkennen.

Dafür ist es nötig, ganz bewusst die **Frage nach den Werten** zu stellen. Auf dieser Grundlage kann es gelingen, dass die Auseinandersetzung selbst bei sehr kontroversen Themen konstruktiv bleibt.



Beispiel

Der Bürgermeister zeigt sich bei der Gemeinderatssitzung, an der Sie teilnehmen, genervt: Er wurde gebeten, zukünftig in Einladungsschreiben die Anrede „Bürgerinnen und Bürger“ zu verwenden. Er antwortet:

„Diese politische Korrektheit ist doch irrsinnig! Alle wissen doch, dass bei Bürgern auch Frauen mitgemeint sind.“

Jetzt bloß nicht gleich dagegen argumentieren! In dieser Situation nach dem Wert fragen, den er schützen möchte:

„Warum nervt Dich das so?“

Mögliche Reaktion:

„Mich ärgert diese Bevormundung und Besserwisserei! Was darf ich denn überhaupt noch sagen? Diese Sprachpolizei geht mir auf den Zeiger.“

Sie teilen vielleicht nicht seine Äußerung, aber seine dahinterstehenden Werte: Auch Sie empfinden eine freie und vertraute Sprache wichtig. Deshalb können Sie argumentieren, worum es Ihnen bei diesem Thema geht:

„Das stimmt, das Recht auf freie und vertraute Sprache ist sehr wichtig. Mir geht es aber genauso darum, dass Sprache nicht ausgrenzt, sondern alle Menschen anspricht. Es ist nicht leicht, hier die richtige Balance zu finden.“

Dieses Gespräch könnte der Anfang einer Diskussion und Auseinandersetzung damit sein, wie Sie in der Gemeinde zukünftig mit dem Thema geschlechtersensible Sprache umgehen wollen.



Gesprächstechnik: Notwendiges Distanzieren

Stopp!

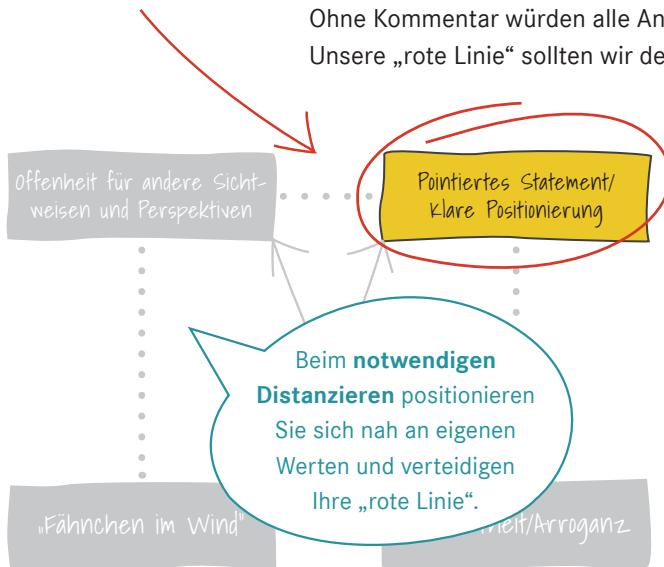
Bis hierhin und nicht weiter

Bei aller Offenheit zum Diskurs und bei aller Toleranz – es gibt Statements, denen im öffentlichen Raum widersprochen werden muss. Selbstverständlich sind dies alle Äußerungen, die einen Straftatbestand berühren. Aber es geht ebenso um die Aussagen, die nach unserer Auffassung eine „rote Linie“ überschreiten, weil sie diskriminierend, beleidigend und verletzend sind. In einem Vier-Augen-Gespräch lässt sich zwar noch klärend nachfragen, ob die andere Person das wirklich so sieht. Wenn andere Personen anwesend sind, ist aber eine klare Distanzierung nötig. Das gilt im Verband genauso wie bei einer Familienfeier oder für Ihre Facebookseite.

Ohne Kommentar würden alle Anwesenden lernen, dass es in Ordnung ist, sich so zu äußern. Unsere „rote Linie“ sollten wir deshalb als unsere „rote Linie“ deutlich machen.

Hierfür empfiehlt sich die **Technik des notwendigen Distanzierens**.

1. Sie wiederholen, was die andere Person gesagt hat und geben ihr damit die Gelegenheit zur Klarstellung.
2. Sie sagen, welche Gefühle die Äußerung bei Ihnen auslöst. Sie konfrontieren die Person mit Ihrer eigenen Position.
3. Sie distanzieren sich von den Äußerungen und sagen, was Sie stattdessen erwarten. Es ist beispielsweise völlig ausreichend zu sagen: „Damit bin ich nicht einverstanden und ich will so etwas nicht hören.“



Beispiel



Bei einem Familienfest sagt ein Onkel:

„Immer diese Debatten um Frauen und Karriere. Eigentlich gehören Frauen doch an den Herd!“

Wiederholung der Aussage:

„Hast Du gerade gesagt, dass Frauen eigentlich an den Herd gehören?“

Das ist dann schon mal die Gelbe Karte für den Onkel. Er kann jetzt einen Rückzieher machen oder das Missverständnis klären. Sonst werden Sie deutlicher. Sie bringen zum Ausdruck, wie es Ihnen mit der Aussage des Onkels geht.

„Tut mir leid. Was Du sagst, macht mich wütend. Ich möchte so etwas nicht noch einmal hören.“

Später können Sie durchaus wieder auf den Onkel zugehen und mit ihm das Gespräch zum Thema suchen, damit die Konfrontation nicht dauerhaft die Beziehung und die Gesprächskultur belastet.



Die Demokratie stärken

Warum es auf uns ankommt

Der Umgang mit Populismus ist herausfordernd. Deutlich wird dies beispielsweise am Verhalten gegenüber rechtspopulistischen und rechtsextremen Parteien. Ist es in Ordnung, wenn die evangelische Kirche beschließt, dass beim Evangelischen Kirchentag 2019 keine Politikerinnen und Politiker der Alternative für Deutschland (AfD) auf Podien eingeladen werden? Oder wäre nicht gerade hier eine streitbare Auseinandersetzung, ein offener Diskurs die richtige Antwort gewesen?

Eine Entscheidung darüber ist deshalb so schwierig, weil sie ein fundamentales Wertedilemma berührt, das im Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland angelegt ist: Auf der einen Seite steht der Wert, dass demokratische Grundrechte für alle gelten. Auf der anderen Seite steht der Wert – und gleichzeitig Anspruch einer Demokratie –, sich gegen Angriffe verteidigen zu können.

Gefahren im Umgang mit Populismus

Erstens besteht die Gefahr, dass Menschen mit populistischen Ansichten, die dennoch zu den Grundwerten der Verfassung stehen, vom Diskurs ausgeschlossen werden. Das wird von diesen zu Recht als undemokratisch empfunden. Es treibt die Eskalation voran. Zweitens besteht die Gefahr, dass Demokratiefeinden, die sich als solche üblicherweise nicht offen zu erkennen geben, Räume geöffnet werden, in denen sie unsere Demokratie von innen angreifen können.

Diese Kontroverse lässt sich nicht auflösen. Sie erfordert eine fortwährende intensive Auseinandersetzung, um für jede konkrete Situation eine begründete Balance zu finden.

Es kommt auf jede und jeden von uns an!

Diese Fragen sollten Sie regelmäßig und kritisch prüfen:

- ▶ Wen laden wir ein? Wen laden wir bewusst nicht ein?
- ▶ Mit wem wollen wir kooperieren? Wer ist für uns aktuell kein Kooperationspartner?
- ▶ Wo können wir noch offen sein? Wo müssen wir uns und andere schützen?

Eine getroffene Entscheidung bleibt damit nicht dauerhaft bestehen, sondern kann jederzeit überprüft und neu getroffen werden. Die Antworten auf diese Fragen müssen nicht an jedem Ort und zu jeder Zeit gleich sein. Wichtig ist jedoch, dass die Entscheidung jeweils gut begründet ist. Und es ist wichtig, dass Ihnen die Grundproblematik bewusst ist.

**Führen Sie diese Auseinandersetzung immer wieder auch in Ihrem Verein!
Sie stärken damit unsere Demokratie.**

Fazit

7 Tipps für den demokratischen Umgang mit Populismus

- ▶ Werden Sie sich Ihrer eigenen Werte bewusst und erkennen Sie die Werte anderer Menschen (an).
- ▶ Erkennen Sie die kleine Populistin in sich – und in Ihrem Gegenüber.
- ▶ Öffnen Sie sich Andersdenkenden. Ermöglichen Sie einen ehrlich gemeinten Austausch.
- ▶ Bewahren Sie einen kühlen Kopf. Stellen Sie Präzisierungsfragen.
- ▶ Positionieren Sie sich mit einem klaren Statement und geben Sie Ihrem Gegenüber Gelegenheit, sich zu positionieren.
- ▶ Wenn (vermeintliche) Fakten das Gespräch verfestigen: Versuchen Sie herauszufinden, worum es eigentlich geht.
- ▶ Sagen Sie Stopp, wenn Ihre „rote Linie“ überschritten wird.

Weiterführende Informationen und Literaturhinweise beim Deutschen LandFrauenverband:



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Deutscher LandFrauenverband e. V. (dlv)

Claire-Waldoff-Straße 7

10117 Berlin

Telefon (030) 28 44 929 0

Telefax (030) 28 44 929 19

info@landfrauen.info

REDAKTION

Caroline Dangel-Vornbäumen, Ina Krauß

TEXT

Dr. Christian Boeser, Florian Wenzel

FOTOS

Titel: Compassionate Eye Foundation/David Oxberry via Getty Images,

S. 3: Cathrin Bach, S. 5, S. 20, S. 22: Rawpixel.com/stock.adobe.com

S. 7: black_kira/stock.adobe.com, S. 13, 15, 17, 19: überarbeitete

Vektoren: Blooming Sally/stock.adobe.com

GESTALTUNG

die königskinder berlin - landau

Berlin, März 2021

Deutscher LandFrauenverband e. V. (dlv)

Claire-Waldoff-Str. 7 | 10117 Berlin

Tel. 030/2844 9290

info@landfrauen.info

www.facebook.com/DeutscherLandFrauenverband

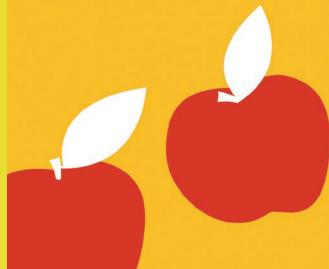
www.instagram.com/deutscherlandfrauenverband

twitter.com/LandFrauen_dlv

Immer gut informiert mit dem Newsletter „LandFrauen aktuell“

Melden Sie sich an: www.landfrauen.info/newsletter

www.landfrauen.info



WARUM DIESE PUBLIKATION?

LandFrauen leben Toleranz und soziales Miteinander. Ihre Vereine sind wichtige Lernorte der Demokratie. Ohne Freiheit und Demokratie wäre Vereinsarbeit nicht möglich. Wie demokratiefest eine Gesellschaft ist, zeigt sich erst in Krisenzeiten. Wie ist es heute um unsere Demokratie und um die Grundrechte aller Menschen bestellt? Was kann jede und jeder von uns tun? Diese Publikation hilft Ihnen, sich mit diesen Fragen auseinanderzusetzen.