

Praxisleitfaden ÜberzEUGen im Kiez

GESPRÄCH

BODENZEITUNG

VORTRAG

DISKUSSION

INFOSTAND

FISHBOWL



europa-union
deutschland



JUNGE
EUROPÄISCHE
FÖDERALISTEN

Inhalt

<i>Vorwort von Christian Moos</i>	3
--	---

<i>Einführung</i>	4
--------------------------	---

<i>Mit Kommunikation überzeugen</i>	6
Grundsätzliches zur Kommunikationsführung	6
Überzeugend auftreten und sprechen	9
Gesprächsstrategien	10
Argumentationsansätze und -schemata	14

<i>Beispiele: EU verteidigen in der Praxis</i>	18
Überblick	18
Die Europäische Union und deutsche Souveränität	20
Die Europäische Union und die Kosten Deutschlands	22
Die Europäische Union und Kontrolle über Grenzen	24
Die Europäische Union und demokratische Teilhabe	26
Die Europäische Union, Bürokratie und Regulierung	28

<i>Vorbereiten und weiterdenken</i>	30
Metapherschmiede: Die Europäische Union in Bildern	30
Mit guter Stimmung ins Gespräch	32
Weitere Informationen zur Europäischen Union und Kommunikation	33



Vorwort

Mit Haltung und Zugewandtheit gegen Angst und Vorurteile

Gerade heute ist der Dialog mit den Bürgerinnen und Bürgern wichtiger denn je. Denn der Wandel der Welt, der sich immens beschleunigt zu haben scheint, verunsichert viele Menschen. Er macht Angst und er macht es Angstmachern leicht, daraus Kapital zu schlagen. „Wenn Ihr Eure Fenster und Türen fest verschließt, wird Euch nichts passieren“, rufen die Verführer, die allzu gerne die Kontrolle übernehmen wollen und den Entmündigten dafür die Droge des Nationalismus bieten. Für die europäische Idee, für das europäische Projekt, das an einem Scheideweg steht, ist diese Droge pures Gift.

Glücklicherweise gibt es ein wirksames Gegengift: den Dialog. Der Dialog ist der beste Weg zu neuer Erkenntnis, wussten schon die alten Griechen. Zugewandtes Zuhören und zum Nachdenken einladende Fragen sind der Königsweg zur Überwindung von Ängsten und Vorurteilen. Dass es dabei nicht kompliziert zugehen muss, zeigt der von Aktiven unseres Berliner Landesverbands entwickelte Praxisleitfaden *ÜberEUGen im Kiez*.

Der Bürgerdialog war schon immer die vornehmste Aufgabe der überparteilichen Europa-Union Deutschland. Hier liegt unsere besondere Expertise. Unsere ehrenamtlichen Mitglieder in den Kreis- und Ortsverbänden sind im Dialog mit den Bürgerinnen und Bürgern geübt. Sie sind nicht nur die Avantgarde für einen föderalen europäischen Bundesstaat, sondern auch ein lebendiges Bollwerk gegen die Wiederkehr alter Dämonen, nationalistischen Chauvinismus, Europafeindschaft und Fremdenhass.

Der Praxisleitfaden *ÜberEUGen im Kiez* ist ein formidables Werkzeug zur Überprüfung und Verbesserung der eigenen Gesprächstechniken. Er fasst das A und O eines erfolgreichen Bürgergesprächs in zugänglicher Sprache zusammen und gibt hilfreiche Praxisbeispiele. Mir selbst wird er sehr nützlich sein. Unser Dank gilt dem Autor des Leitfadens, Erik Brandes, wie auch den Initiatoren dieses Projekts, Felix Brannaschk und Julian Plottka, den Mitorganisatorinnen Katharina Borngässer, Anne Freidank und Julia Klein sowie allen Teilnehmenden. Dass der Leitfaden in der Europa-Union weite Verbreitung finden möge – für Bürgergespräche mit Haltung und Zugewandtheit, gegen Angst und Vorurteile!

*Ihr Christian Moos
Generalsekretär der Europa-Union Deutschland e.V.*

Einführung

*„Europa wächst nicht aus Verträgen.
Es wächst aus den Herzen seiner
Bürger oder gar nicht.“*

(Außenminister Klaus Kinkel 1992)

Die EU im Kreuzfeuer

Kennt Ihr das? Ihr hört eine fragwürdige Bemerkung über die Europäische Union (EU) und Ihr wollt etwas erwidern. Aber entweder wisst Ihr gar nicht erst, wie Ihr das Gespräch beginnen sollt, oder Ihr merkt in der Unterhaltung schnell, dass Eure Argumente nicht zünden. Mit dieser Erfahrung seid ihr nicht allein! Die Europäische Union sieht sich schon seit Langem mit Halbwahrheiten, Mythen und Vorurteilen konfrontiert, noch bevor Begriffe wie „fake news“ und „postfaktisch“ Karriere gemacht haben. Entsprechend weit sind europaskeptische Ansichten unter Bürgerinnen und Bürgern verbreitet – selbst unter denen, die die europäische Integration nicht grundsätzlich ablehnen. Gerade im Kontext von Europawahlen sind wir Proeuropäerinnen und -europäer daher gefragt: Wie können wir europaskeptische Behauptungen im Gespräch effektiv entkräften und dabei zum Nachdenken und Mitmachen für die europäische Sache anregen?

Ziele des Praxisleitfadens

Dieser Praxisleitfaden „ÜberEUGen im Kiez“, entstanden im Rahmen eines Projektes der Europa-Union Berlin in Kooperation mit der Europa-Union Deutschland, ist eine praktisch angelegte Handreichung mit Antworten auf diese Fragen. Der Leitfaden soll Euch helfen, im Alltag und in politischen Debatten selbstbewusster und überzeugender über die europäische Integration zu reden. Der Grundgedanke ist dabei: Inhalt ist nicht alles. Wir müssen uns ebenso über die Form der Kommunikation, unser Auftreten, unsere Sprache, unsere Gesprächsstrategien etc., Gedanken machen. Einen umfassenden Kommunikationsworkshop ersetzt dieser Praxisleitfaden nicht. Er hält aber viele Grundlagen, Beispiele und Tipps dazu bereit, wie Ihr sowohl Alltagsgespräche als auch geplante Diskussionsformate vorbereiten, durchführen und meistern könnt. Der Leitfaden richtet sich in erster Linie an europapolitische Multiplikatorinnen und Multiplikatoren, die in ihrer politischen und ehrenamtlichen Arbeit mit Bürgerinnen und Bürgern über die EU sprechen oder dies planen. Das hier Vorgestellte knüpft an ein Argumentationstraining des Instituts für Kommunikation und Gesellschaft sowie an Erfahrungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Kiezgesprächen in Berlin an.

Im nachfolgenden Kapitel „Mit Kommunikation überzeugen“ erfahrt Ihr die wichtigsten Grundsätze der Kommunikationsführung, überzeugendes Auftreten und Sprechen, wesentliche Gesprächsstrategien und ausgewählte Argumentationsansätze. Im Kapitel „Beispiele. EU verteidigen in der Praxis“ werden diese Einsichten exemplarisch angewandt. Dafür werden gängige europaskeptische Statements herausgegriffen und jeweils Strategien zum Umgang sowie die relevanten Fakten vorgestellt. Zum Schluss gibt das Kapitel „Vorbereiten und weiterdenken“ praktische Tipps zur Vorbereitung auf Gespräche mit Bürgerinnen und Bürgern¹ und Anregungen für die weitere Beschäftigung mit dem Thema EU in der Kommunikation.

Aufbau



¹ Im Folgenden werden der Lesbarkeit halber abwechselnd das generische Femininum und das generische Maskulinum verwendet.

Mit Kommunikation überzeugen

Grundsätzliches zur Kommunikationsführung

Kommunikation jenseits von Routinen

Wir alle haben angelebte und eingeübte Routinen, mit denen wir auf Meinungsverschiedenheiten reagieren. Manche versuchen, ihre Ansichten durch energische Widerrede mitzuteilen, andere bauen auf die Überzeugungskraft von Fakten und Statistiken, wieder andere appellieren an das Gute im Gegenüber. Dies erfolgt meist intuitiv, ohne dass wir viel über die Gesprächssituation, unsere Kommunikationsziele oder eine aussichtsreiche Gesprächsstrategie nachdenken. Für viele Situationen sind unsere erlernten Routinen angemessen. Wenn wir aber effektiv kommunizieren wollen, wenn wir politisch überzeugen wollen, dann lohnt es sich, einen Schritt zurückzutreten, nachzudenken und zu analysieren. Auf den folgenden Seiten erfährt Ihr deshalb grundsätzliche Einsichten zur Kommunikationsführung, Tipps für überzeugendes Auftreten und Sprechen, Gesprächsstrategien für den Ernstfall und hilfreiche Argumentationsschemata. Da kommen viele Hinweise zusammen – keine Bange, wenn Ihr nicht alle davon direkt bei der nächsten Diskussion parat habt. Versucht es zunächst mit kleineren Veränderungen, steigert Euch nach und nach. Übung macht die Meisterin.

Inhalt ist nicht alles

Der wichtigste Grundsatz der Kommunikationsführung lautet: Inhalt ist nicht alles! Wenn Ihr Eure Mitmenschen von den Vorzügen europäischer Integration überzeugen wollt, reicht es nicht, alle Mitgliedstaaten im Kopf zu haben, die Verträge und das Institutionengefüge zu kennen und die Ausgabenposten der EU vorrechnen zu können. Mindestens genauso wichtig ist die Form, in der Ihr Eure Argumente vortragt. Genau deswegen sind professionelle Kommunikationsagenturen so gefragt! Zur Form gehören das Auftreten, also insbesondere Haltung, Stimme und Gestik, sowie die Sprache, Wortwahl, Redefluss, Argumentationsaufbau etc. Das heißt zwar, dass Faktenwissen zum Überzeugen allein nicht ausreicht. Die gute Nachricht ist aber, dass Ihr selbst dann proeuropäische Argumente bringen könnt, wenn Ihr nicht alle Details eines Themas zur Hand habt.

Gesprächssituation analysieren

Um eine aussichtsreiche Kommunikationsstrategie auswählen zu können, müsst Ihr zunächst die jeweilige Gesprächssituation analysieren: Mit wie vielen Menschen redet Ihr? Wer ist Hauptadressatin der eigenen Kommunikation? Wie aufnahmebereit sind Eure Gesprächspartnerinnen in dieser Situation? Der Argumentationsansatz unterscheidet sich je nach Gesprächsrahmen: Wenn Ihr mit nur einer Person redet, könnt Ihr Euch in der

Ansprache auf diese konzentrieren. Gibt es aber mehrere Zuhörerinnen, wirkt das Gesagte auch auf die umstehenden Personen, die möglicherweise ganz andere Einstellungen haben. Steht ihr beispielsweise mit einem Informationsstand auf dem Markt und redet mit einer Interessierten über die EU, hören andere womöglich zu und bewerten, was Ihr sagt. Deswegen solltet Ihr Euch immer klar machen, an wen Eure Kommunikation gerichtet ist: direkt an die Dialogpartnerin oder eher indirekt an die Umstehenden? Wenn die Zeit knapp, die Umgebung laut, die Kenntnisse oder das Interesse gering sind, sind Mitmenschen in der Regel weniger aufnahmebereit. Gerade in solchen Situationen sind sekundäre Kriterien für die Wirkung der eigenen Kommunikation zentral: Wer hier überzeugen will, sollte freundlich, sympathisch und zugewandt rüberkommen, entschlossen und kompetent wirken und sich möglichst kurz fassen. Eine Änderung der Grundeinstellung der Gesprächspartnerin ist nie einfach und in solchen Momenten sehr unwahrscheinlich – dafür ist längerfristige Kommunikation notwendig. Die Erschütterung festgefahrener Vorurteile ist aber ein guter und wichtiger Anfang! Wenn die Beteiligten aufnahmebereit sind, könnt Ihr das Gespräch grundsätzlicher aufziehen und stärker ins Detail gehen.

Die Analyse der Gesprächssituation ist wichtig, um die eigenen Zielerwartungen anpassen zu können. Was will ich mit meiner Kommunikation unter den gegebenen Umständen erreichen? Was ist realistisch? Am liebsten hätten wir, dass unser Gegenüber einsieht, dass sie falsch lag, sich entschuldigt und unsere Einstellung vollständig übernimmt. So eine Erwartung ist sehr menschlich, aber leider nicht realistisch. Deswegen ist es ratsam, sich im Gespräch nicht von den eigenen Gefühlen überumpeln zu lassen, sondern stattdessen in Ruhe über die Kom-

Ziele überlegen



munikationsabsichten zu reflektieren. Im Einklang mit eigenen Überzeugungen Partei zu ergreifen und Stellung zu beziehen, ist bereits ein Zweck für sich! Damit stellt Ihr klar: Diese (proeuropäische) Einstellung ist nicht nur denk-, sondern auch sagbar. Weitergehende Ziele können sein, die Gesprächspartnerin zum Nachdenken anzuregen oder Umstehende zu überzeugen. Gerade wenn Euer Gegenüber eine gänzliche andere Meinung vertritt als Ihr, solltet Ihr bei den eigenen Botschaften vor allem an Umstehende denken.

Schmerzgrenzen definieren

Häufig ist es sinnvoll, eigene Schmerzgrenzen zu definieren. Wenn es kein Publikum gibt und die Gesprächspartnerin sich auch nach längerer Diskussion für Eure Argumente wenig empfänglich zeigt, könnt Ihr die Unterhaltung mit einem Satz wie „Ich denke, hier kommen wir nicht mehr zusammen, aber danke für das Gespräch“ beenden. Bei eindeutig beleidigenden oder menschenverachtenden Kommentaren solltet Ihr auch zum Gesprächsabbruch bereit sein.



ZUSAMMENFASSUNG:

Übung macht die Meisterin: Ihr könnt nicht direkt alle aufgeführten Tipps beherrsigen. Je häufiger Ihr bewusst argumentiert, desto mehr verinnerlicht Ihr sie.

Inhalt ist nicht alles: Zur Überzeugung ist die Form, also Auftreten und Sprache, mindestens ebenso wichtig wie etwa Zahlen und Fakten.

Die Gesprächssituation bestimmt das Gespräch: Kurze und prägnante Kommunikation wirkt – besonders, wenn die Situation keine detaillierte Debatte erlaubt. Nur wenn die Gesprächspartnerin aufnahmebereit ist, könnt Ihr tiefer in die Materie eindringen. Wenn es weitere Zuhörende gibt, diese indirekt adressieren!

Nur realistische Ziele können erreicht werden: Stellung beziehen, zum Nachdenken anregen und Umstehende für sich gewinnen, sind bessere Ziele als das Gegenüber von der eigenen Ignoranz überzeugen zu wollen.

Definiert Schmerzgrenzen: Auch Eure Gesprächsbereitschaft kennt Grenzen. Ihr könnt die Unterhaltung beenden, wenn die Diskussion nicht mehr weiter führt oder gar grundlegende Benimmregeln missachtet werden.

Überzeugend auftreten und sprechen

Wie oben angeführt, ist die Form, in der Ihr Eure Punkte vorträgt, mindestens ebenso wichtig wie die Informationen, die Ihr mitteilen wollt. Zur Form gehört alles, was nicht im strengen Sinne Inhalt ist: welche diskursiven Strategien Ihr nutzt, wie Ihr Eure Argumentation aufbaut, welche Sprache Ihr wählt und wie Ihr Euren Körper zur Unterstreichung des Gesagten einsetzt. Bevor wir auf Gesprächsstrategien und Argumentationsschemata zu sprechen kommen, geht es zunächst um Auftreten und Sprache.

Für ein gewinnendes Auftreten sind insbesondere Haltung, Stimme und Gestik entscheidend. Richtig eingesetzt, unterstützen sich diese körperlichen Ausdrucksweisen gegenseitig. Eine gerade Haltung mit schulterbreitem Stand festigt nicht nur die eigene Selbstsicherheit, sondern auch die Stimme. Eine ruhige und entschlossene Gestik unterstreicht und veranschaulicht nicht nur das Gesagte, sondern kann auch Orientierung für stimmliche Akzentuierung geben. Bei der Körpersprache solltet Ihr darauf achten, eine angenehme Ausgangsposition zu finden, Arm- und Handbewegungen zwischen Hüfte und Kopf zu halten und wichtige Posen einige Sekunden stehen zu lassen. Eine überzeugende Stimme zeichnet sich schließlich durch angemessene Lautstärke, klare Artikulation sowie Variation in der Stimmlage aus. Egal ob abgelesen oder frei gesprochen – einem monotonen Vortrag hören wir weniger aufmerksam zu als einer Rede mit Höhen und Tiefen.

Beim Sprechen solltet Ihr daher auch gezielt Pausen einbauen, die Eure Argumente betonen und Euren Zuhörern Zeit geben, das Gesagte nachzuvollziehen. Geht am Ende eines Satzes mit der Stimme nach unten, um das Gesagte abzuschließen und wirken zu lassen. Soweit möglich, verzichtet auf „Ähs“ und „Ähms“ und auf mitunter anmaßende Füllwörter wie „natürlich“, „halt“, „ja“ oder „bekanntermaßen“. Allgemein ist eine einfache Sprache zu empfehlen. Fachbegriffe und Abkürzungen können bei einem facettenreichen und komplexen Thema wie der EU nicht als bekannt vorausgesetzt werden. Verwendet lieber Begriffe wie „Konservative“ als „EVP“, „zwischenstaatlich“ als „intergouvernemental“ oder „Haushaltsobergrenze“ als „mehrjähriger Finanzrahmen“. Gerade im Alltagsgespräch kann man unmöglich alle genannten Punkte gleichzeitig beachten. Manchmal ist das auch gar nicht nötig: Wer natürlich und authentisch wirkt, kommt besser an als jemand, der krampfhaft auf Haltung, Körpersprache und Füllwörter achtet. Also keine Bange, wenn Ihr ein paar Ähms zu viel benutzt!

Auftreten und Sprache als Form

Überzeugend auftreten

Überzeugend sprechen



ZUSAMMENFASSUNG:

Gutes Auftreten wirkt: Wer sich in gerader Haltung, kontrollierter Gestik und klarer Stimme übt, wird selbstbewusster auftreten und aufmerksamere Zuhörer finden.

Bewusst Sprechen überzeugt: Gut gesetzte Pausen, flüssiges Reden und verständliche Begriffe erleichtern das Zuhören.

Natürlichkeit siegt: Statt krampfhaft auf richtiges Auftreten und Sprechen zu achten, bleibt Euch treu. Ihr könnt eure Redetechniken nach und nach verbessern.

Gesprächsstrategien

Gespräche strategisch führen

Nachdem wir grundsätzliche Überlegungen zur Kommunikationsführung geklärt und Hinweise zu überzeugendem Auftreten und Sprechen gegeben haben, soll es im Folgenden um Gesprächsstrategien gehen. Wie kriege ich die Kontrolle über das Gespräch und wie bringe ich meine eigenen Punkte effektiv ein? Wie entkräfte ich europaskeptische Aussagen und wie bringe ich mein Gegenüber dazu, meinen Argumenten Beachtung zu schenken?

Gesprächsregeln einhalten

Jedes Gespräch profitiert von der Einhaltung grundlegender Gesprächsregeln. Das fängt bei Euch selbst an: Lasst die anderen ausreden, passt Eure Lautstärke der Umgebung an, geht auf das Gesagte ein, etc. Beim Umgang mit schwierigen Gesprächspartnerinnen kann es sinnvoll sein, diese Gesprächsregeln explizit auszubuchstabieren: „Ich schlage vor, dass wir uns gegenseitig ausreden lassen“. Wichtig ist, dass Ihr diese Gesprächsregeln selbst einhaltet, im Problemfall aber auch höflich und bestimmt einfordert.

Gesprächsführung in die Hand nehmen

Das hilft auch bei dem nächsten Punkt: Um im Gespräch nicht nur reagieren zu müssen, um überhaupt eigene Argumente anbringen und eigene Punkte setzen zu können, solltet Ihr die Gesprächsführung selbst in die Hand nehmen. Wesentliches Element zur Gesprächskontrolle ist klarzustellen, worüber überhaupt geredet wird. Deswegen ist es sinnvoll, das angesprochene Problem zu wiederholen bzw. in eigenen Worten zu reformulieren. Ein Beispiel: Unser Gegenüber klagt, „Die EU verschleudert unser Geld für nichts und wieder nichts!“ Eine sinnvolle Re-

aktion zur Feststellung des Gesprächsthemas wäre: „Sie haben also das Gefühl, dass die EU-Mitgliedschaft keine oder kaum Vorzüge hat?“ Wenn Euer Gegenüber zustimmt, könnt ihr Euch daran machen, Gegenargumente für die reformulierte Position zu entwickeln. Vielleicht stört die Gesprächspartnerin aber auch der verhältnismäßig hohe finanzielle Beitrag Deutschlands zum EU-Haushalt – dann wären andere Gegenargumente gefordert. Eng mit der Klarstellung des Problems verbunden und ebenso wichtig sind das Auflösen von Pauschalisierungen und das Definieren von Begrifflichkeiten. Eine Beschwerde über „ungewählte Bürokratinnen“ übersetzt Ihr in eine Diskussion über den Sinn bestimmter Ernennungsverfahren oder EU-Agenturen. Über ein konkretes Problem zu reden statt über „das System an sich“, hat zwei wesentliche Vorteile: Ihr müsst die EU nicht widerspruchlos verteidigen und beweist, dass Kritik an der EU möglich ist, ohne sie im Ganzen infrage zu stellen. Außerdem könnt Ihr politischem Fatalismus entgegenwirken – Veränderung ist möglich, wenn wir uns beteiligen!

Wie geht man also mit europaskeptischen Aussagen argumentativ um? Insbesondere in Situationen, in denen es weitere Zuhörerinnen gibt, oder unter Rahmenbedingungen, die eine tiefergehende Diskussion erlauben, kann es sinnvoll sein, die Behauptungen des Gegenübers zu entkräften. So kann man innere Widersprüche der Argumentation aufzeigen: Wird die EU gleichzeitig als zu mächtig und zu kraftlos beschrieben – wie geht das zusammen? Wird der freie Personenverkehr in der EU kritisiert, den man aber für sich selbst behalten möchte? Da predigt jemand Wasser und trinkt Wein. Eine weitere Technik zur Entkräftung des Gegenübers ist, unlautere diskursive Taschenspielertricks aufzudecken. Ad-Hominem-Argumente, die sich nicht auf die Sache, sondern auf die Person beziehen („das sagen Sie als jetzsetende Berlinerin!“), kann man abwehren: „Ich möchte lieber über das Thema als über mich reden.“ Ein weiterer Trick von Europaskeptikerinnen ist das sogenannte Parolenspringen: „die EU kostet zu viel Geld... die EU ist undemokratisch... die EU ist regulierungswütig“. Hier reicht es aus, Euer Gegenüber zu bitten, beim Thema zu bleiben.

Es ist allerdings nicht immer sinnvoll, die Gesprächspartnerin auf logische Ungereimtheiten hinzuweisen oder ihr unfaire Rhetorik vorzuwerfen. Niemand wird gerne kritisiert. Wer sein Gegenüber überzeugen will, sollte daher versuchen, mit der Dialogpartnerin auf eine Wellenlänge zu kommen. Menschen sind geneigter, neue Argumente von einer Person anzunehmen, die ihnen ähnlich und sympathisch ist. Deswegen ist es wichtig, Verständnis für Positionen des anderen aufzubringen. So könnt Ihr die Neuformulierung von Problemen dafür nutzen,

Behauptungen entkräften

Resonanz erzeugen

Eure Empathie für das dahinterstehende Gefühl zu bekunden: „Ja, wenn Steuergelder verschwendet werden, macht mich das auch wütend...“ (siehe ARD-Schema unten). Jede Gemeinsamkeit signalisiert dem Gegenüber, dass es sich lohnt, Euch zuzuhören. Idealerweise verbindet Ihr Eure Argumente mit einem Wert, den Ihr mit der Gesprächspartnerin teilt. Wenn Ihr beispielsweise hört, Deutschland solle sich um „die eigenen Leute“ kümmern – dahinter könnte der Wert Loyalität stecken –, könnt Ihr entgegenen, die Europäerinnen sollten in unsicheren Zeiten wie heute zusammenhalten (siehe Haidts Moralsysteme unten). Wer sich sicher fühlt, kann auch gezielt mit Charme und Humor arbeiten, zum Beispiel um angespannte Gesprächssituationen aufzulockern.

Mit Bildern und Framing überzeugen

Allgemein ist eine bildreiche, expressive Sprache zugänglicher als eine technisch-fachliche. Ihr solltet eigene Argumente mit Vergleichen (Ministerrat ähnelt dem Bundesrat), Beispielen (Kampf gegen Roaming-Gebühren als Einsatz für Verbraucherinnen) und Anekdoten (Erasmus-Geschichten) illustrieren. Das vielleicht wichtigste Instrument zur Untermalung der eigenen Argumentation sind gut gewählte Metaphern. Zum einen lassen Metaphern bei den Zuhörerinnen ein Bild im Kopf entstehen, das das Verstehen erleichtert und im Gedächtnis bleibt. Zum anderen transportieren Metaphern unterbewusst wirksame Deutungen. Ein „Bürokratiemonster“ wollen wir bekämpfen; lieber haben wir einen Schutzschild, der uns vor Großunternehmen schützt. Mit der richtigen Metapher könnt Ihr also ein Thema in eine andere Richtung lenken und ihm einen neuen Bedeutungsrahmen geben – im Fachsprech Framing genannt. Im Gespräch den Frame zu ändern, ermöglicht Euch, den Blick auf solche Aspekte zu lenken, die Eure Argumentation voranbringen: „Die, die sich am meisten über Datenschutzregelungen in der EU aufregen (Datenschutz-Grundverordnung), sind die Firmen, die mit unseren privaten Daten Profite machen wollen.“ – Frame „Profitgier der Datenkraken“ statt Bürokratie. Erfahrene Kommunikatorinnen passen ihre Bildsprache an das Publikum an, nutzen also beispielsweise Fußballmetaphern in einer Kicker-Bar (Europäischer Gerichtshof als Schiedsrichter; Rechtsstaatverfahren als gelbe Karte, etc.).

Mit Wissen überzeugen

Ein großer Vorteil bei Diskussionen über die EU: in der Regel seid Ihr die Expertinnen! Nutzt Euren Wissensvorsprung, ohne belehrend aufzutreten. Ihr könnt erklären, welchen Zweck bestimmte Institutionen oder Rechtsakte erfüllen, und in welchem Kontext sie entstanden sind. Denkt dabei vom Sachverhalt her: Welche Rolle spielen die EU-Institutionen für das angesprochene Problem? Ihr könnt auch eigene Erfahrungen schildern, wenn Ihr beispielsweise in Brüssel wart oder in Eurer Arbeit mit

der EU zu tun hattet. „Als ich ... gemacht habe, habe ich erlebt, wie...“ Dabei könnt Ihr durchaus auf Probleme hinweisen – und mit Eurem Fachwissen Lösungen aufzeigen: die EU braucht mehr Geld, um nicht auf Lobbyistinnen angewiesen zu sein; das Parlament braucht mehr Macht, um den Wanderzirkus zwischen Brüssel und Straßburg zu beenden; wir müssen wählen gehen, um etwas zu ändern, etc. Betont den Prozesscharakter der Arbeit der EU: Die Union ist nicht mit einem Mal fertiggestellt, sondern muss kontinuierlich weiterentwickelt werden. Wenn Ihr mit einer Euch unbekanntem Information konfrontiert werdet, fragt gezielt nach Details und Quellen. Das verschafft Euch einen besseren Einblick in das angesprochene Problem und etwas Zeit, Euch zu sammeln. Unter Umständen entlarvt Euer Gegenüber die Information selbst als „Hören-Sagen“. Sollte sie über einen Aspekt deutlich besser Bescheid wissen als Ihr, könnt Ihr versuchen, das Gespräch auf eine generelle Ebene (vom Europäischen Fiskalpakt zu Solidarität und Krisenpolitik) oder in Euch bekanntere Gefilde zu überführen. Es ist nicht ratsam, sich zu ungesicherten und spekulativen Aussagen hinreißen zu lassen. In solchen Gesprächssituationen ist es besser, Fragen zu stellen und mögliche Lösungsperspektiven für Probleme aufzuzeigen. Im Kapitel „Weitere Informationen zur Europäischen Union und Kommunikation“ weiter unten findet ihr eine Linkliste mit weiteren Informationen, um Wissenslücken zu füllen.



ZUSAMMENFASSUNG:

Etabliert Gesprächsregeln: Grundlegende Gesprächsregeln (wie etwa ausreden lassen) solltet Ihr mit gutem Beispiel befolgen, wenn nötig aber auch explizit aufstellen und gegebenenfalls einfordern.

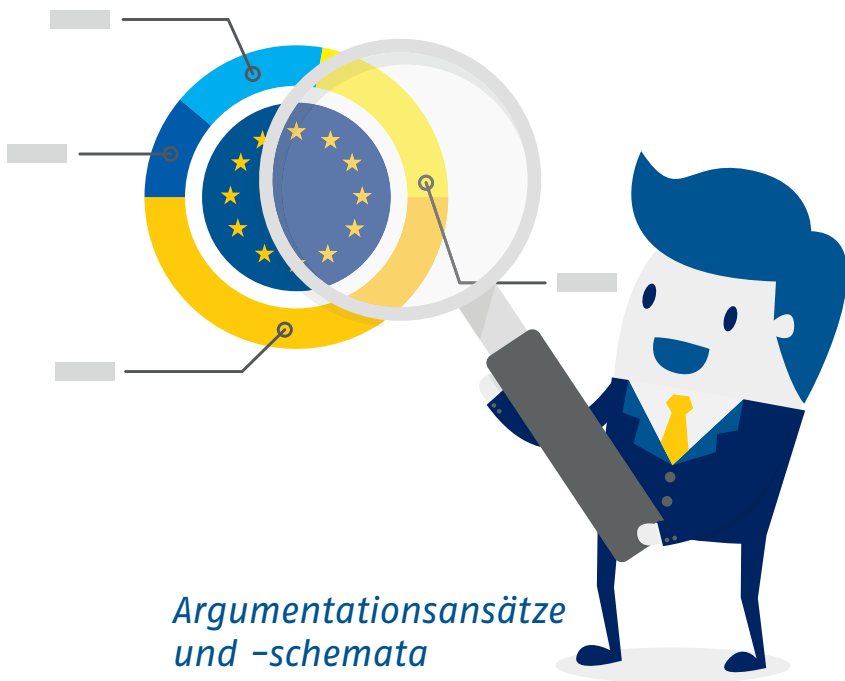
Nehmt das Gespräch in die Hand: Um aus der Defensive zu kommen, solltet Ihr das Problem in eigenen Worten reformulieren, um Thema und Begriffe zu klären.

Entkräftet Euer Gegenüber: Widersprüche und rhetorische Tricks in der Argumentation der Gesprächspartnerin aufzudecken, nimmt Widerrede den Wind aus den Segeln.

Sucht eine Wellenlänge: Um Resonanz zu erzeugen, solltet Ihr Verständnis aufbringen, Gemeinsamkeiten bei Werten betonen und mit Charme und Humor arbeiten.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Eine bildreiche Sprache, angereichert mit Anekdoten, Beispielen, Vergleichen und Metaphern, bleibt im Gedächtnis. Mit klugem Framing könnt Ihr Eure Argumentation voranbringen.

Expertise wirkt: Wissensvorsprünge und eigene Erfahrungen könnt Ihr in der Diskussion gewinnbringend einsetzen. Bei Wissenslücken sind Nachfragen und Lösungsorientierung ratsam.



Argumentationsansätze und -schemata

*Strukturiert
antworten*

Im vorangegangenen Kapitel habt Ihr erfahren, wie Ihr Euren Dialogpartner durch Gesprächsführung, Widerrede, Resonanz, Bilder und Wissen überzeugt. In diesem Kapitel könnt Ihr schließlich lernen, wie Ihr Eure Argumentation strukturiert, um die stärkste Wirkung zu erzielen. Dabei geht es insbesondere um eine den Aufbau der Argumentation, aber auch um gezielte Auswahl der Argumente. Die hier vorgestellten Ansätze und Schemata basieren auf Ideen und Zusammenfassungen des Instituts für Kommunikation und Gesellschaft. Diese Auswahl soll Euch einen leichten Einstieg ermöglichen.

*Jonathan Haidts
Moralsysteme*

Eine grundsätzliche Methodik, die Ihr in nahezu jeder Situation verwenden könnt, stammt vom Moralpsychologen Jonathan Haidt. Er hat jahrzehntelang moralisches Urteilen bei Menschen erforscht und seine Ergebnisse unter anderem im Buch „The Righteous Mind“ festgehalten. Seine These: Jede Person hat eine moralische Intuition, mit der sie auf Äußerungen oder Taten anderer reagiert. Damit prägt die moralische Intuition Vorstellungen über Leben und Gesellschaft und letztlich auch politische Einstellungen. Die moralische Intuition unterscheidet sich von Mensch zu Mensch, aber es gibt bestimmte Muster, die wir erkennen und für unsere rhetorischen Ziele nutzen können. Haidt hat sechs Dimensionen moralischer Intuition herausgearbeitet, nach denen Menschen ihre Urteile richten: Kümmern, Fairness,

Autorität, Heiligkeit, Freiheit, Loyalität. Jeder Mensch hat Vorstellungen davon, wem Loyalität und wem Autorität gebührt, um wen sich gekümmert werden muss und wer fairerweise was erhält, was Freiheit bedeutet und was als heilig gilt. Untersuchungen zeigen, dass progressiv eingestellte Menschen tendenziell mehr Wert auf Kümmern, Fairness und Freiheit legen, während Konservativen auch Autorität, Heiligkeit und Loyalität sehr wichtig sind. Könnt Ihr Euch wiederfinden?

Moralsysteme nach Jonathan Haidt

Kümmern

Um wen und wie kümmern wir uns?

Fairness

Wer bekommt was wofür?

Freiheit

Wer wird unterdrückt?
Wer unterdrückt?

Autorität

Werden Autoritäten/Gesetze respektiert?

Heiligkeit

Was sind Tabus?
Was ist unantastbar?

Loyalität

Wem sind wir loyal? Wer gehört zu uns?

Quelle: Eigene Darstellung nach Jonathan Haidt und Mathias Hamann.

Wenn Ihr ahnen könnt, welche Werte Eurem Gesprächspartner viel bedeuten, könnt Ihr diese Werte gezielt ansprechen. So erreicht Ihr einen Progressiven möglicherweise eher mit Freiheits- oder Fürsorgeargumenten (bspw. Freizügigkeit/Solidargemeinschaft), einen Konservativen dagegen eher mit loyalitäts- oder autoritätsbezogenen Erklärungen (bspw. Wertegemeinschaft/Rechtsgemeinschaft). Im nachfolgenden Kapitel seht Ihr einige Beispiele für die Übersetzung von Aussagen in Haidts Moralsysteme.

Im Gegensatz zu Haidts Theorie der Moralsysteme geht es bei den folgenden Ansätzen in erster Linie um einen wirkungsvollen Argumentationsaufbau. Wie schaffen wir es, unsere Rede so zu strukturieren, dass wir den Zuhörer mitnehmen und überzeugen? Das ARD-Schema, entwickelt von Kommunikationstrainer Mathias Hamann, soll Euch helfen, überlegt und systematisch auf europaskeptische Aussagen zu reagieren. Damit eignet sich das ARD-Schema besonders gut für ein spontanes Gespräch.

**ARD-
Argumentations-
aufbau**

„ARD“ steht für den Dreischritt aus Aufnehmen, Rahmen ändern und neue Deutung geben. Zunächst solltet Ihr die Aussage des Gegenübers aufnehmen und in gewisser Form Zustimmung signalisieren. Hamann benutzt dafür das Bild des Einhakens unterm Arm des Gesprächspartners, um ihn dann in eine neue Richtung mitnehmen zu können. Dafür ändert Ihr den Rahmen des Gesprächs, indem Ihr ein Gegenzszenario aufbaut oder ein Gegenbeispiel gebt. Durch die Gegenüberstellung könnt Ihr dem Gesprächsgegenstand eine neue Deutung geben, in der Eure Position vernünftig und ausgewogen erscheint. Ein Beispiel für die Nutzung des ARD-Argumentationsaufbaus findet Ihr im folgenden Kapitel zum Thema „Die Europäische Union und deutsche Souveränität“.

BEIL-Schema

Insbesondere für geplante Diskussionsformate lohnt es sich, schon vorab die Grundstruktur Eurer Argumentation zu überlegen. Dafür müsst Ihr zunächst die Kernbotschaft festlegen, die Ihr übermitteln wollt. Geht es um einen Aufruf zur Europawahl oder um die Verteidigung des Euro als Währung? Anschließend wählt Ihr eine Strategie, mit der Ihr Eure Kernbotschaft am besten an den Mann bringt. Das BEIL-Schema bietet dafür einen Ansatz: Behauptung, Erklärung, Illustration und Leitprinzip bauen hier aufeinander auf. Ihr startet mit einer Behauptung, die Eure Kernbotschaft enthält. Die Behauptung steht zunächst für sich, wird aber anschließend erklärt, d.h. mit Erläuterungen, Fakten und Argumenten unterfüttert. Die Illustration Eures Arguments durch Beispiele, Vergleiche, Metaphern oder Anekdoten hilft Eurem Publikum, die Erklärung nachzuvollziehen und im Kopf zu behalten. Schließlich nennt Ihr das Leitprinzip hinter Eurer Kernbotschaft, mit der Ihr Euer Argument auf eine allgemeinere Ebene hebt. Im folgenden Kapitel seht Ihr zum Thema „Die Europäische Union und Kontrolle über Grenzen“ ein Beispiel für die Nutzung des BEIL-Schemas.

5-Satz-Techniken

Schließlich gibt es verschiedene 5-Satz-Techniken. Diese haben zum Ziel, durch fünf strukturiert aufgebaute Sätze beim Gegenüber das Annehmen der eigenen Kernbotschaft zu bewirken. 5-Satz-Techniken sind daher besonders gut für Kurzstatements geeignet. In der Regel werden dabei drei Thesen oder Argumente mit Behauptung und Schlussfolgerung verbunden. Das 3TSB-Schema schlägt vor, Eure Argumentation mit drei Thesen zu beginnen, daraus eine Schlussfolgerung zu ziehen und mit einer Behauptung zu schließen. Grundidee ist hierbei, dass auf drei gemeinhin akzeptierte Aussagen die eigene Kernbotschaft folgt – die dadurch ebenso akzeptabel erscheint. Diese Technik, bei der Zuhörer dazu gebracht werden, innerlich mehreren Angaben zuzustimmen, woraus sich logisch ihre Zustimmung für weitere Punkte ergeben soll, hat schon der griechische

Philosoph Platon in seinen Dialogen angewandt. Eine andere 5-Satz-Technik, K3AK, setzt die Kernbotschaft direkt an den Anfang und wiederholt sie am Ende. Dazwischen werden drei stützende Argumente formuliert. Dadurch wird die Aufmerksamkeit des Publikums, die nachweislich am Anfang und am Ende am größten ist, für die eigene Kernbotschaft genutzt. Die Argumente plausibilisieren die Hauptaussage, ohne in den Fokus zu rücken. Beispiele für die genannten 5-Satz-Techniken findet Ihr im folgenden Kapitel zu den Themen „Die Europäische Union und die Kosten Deutschlands“ sowie „Die Europäische Union und demokratische Teilhabe“.



ZUSAMMENFASSUNG:

Moralische Intuition mitdenken: Menschen haben eine Moralintuition, mit der sie auf Aussagen reagieren. Das könnt Ihr Euch zunutze machen, indem Ihr die Werte des Gegenübers in die eigene Argumentation integriert.

ARD ist mehr als ein Fernsehsender: Wenn Ihr mit einer europaskeptischen Aussage konfrontiert werdet, nehmt diese auf, ändert den Rahmen des Gesprächs und gebt dem Statement eine neue Deutung.

Mit BEIL geschliffen argumentieren: Behauptung, Erklärung, Illustration, Leitprinzip – so angeordnet, kommen Eure Punkte an.

Fünf Sätze zum Erfolg: Schemata wie 3TSB und K3AK helfen euch, Kurzstatements geschickt aufzubauen, um Eure Kernbotschaften an die Zuhörer zu bringen.





Beispiele EU verteidigen in der Praxis

Überblick

Kommunikativ die EU verteidigen

Auf den vorangegangenen Seiten habt Ihr erfahren, wie Ihr bei Diskussionen zielgerichtet argumentieren könnt. Viele der vorgestellten Hinweise sind allgemeine Tipps zur effektiven politischen Kommunikation. Im Folgenden sollen diese ganz konkret auf europapolitische Themen bezogen werden. Dafür werden einige Beispiele mit typischen Vorwürfen gegen die EU vorgestellt, die zeigen sollen, wie Ihr die Argumentationsschemata anwenden, eine verständliche Sprache benutzen und mit Beispielen und Bildern arbeiten könnt. Die vorgestellten Fälle dienen in erster Linie der Illustration; in Euren Gesprächen werdet Ihr ganz verschiedene Situationen und ganz verschiedene Behauptungen und Argumente erleben. Diese Unterschiede solltet Ihr, wie oben erklärt, in Eurer Reaktion mitdenken.

Die EU als beliebter Boxsack

Die Europäische Union hat sich seit ihren Anfängen als kleine Wirtschaftsgemeinschaft zu einer großen und bedeutenden politischen Gemeinschaft entwickelt. Sie hat sich als wandlungsfähig und robust erwiesen, so dass unser Europa heute ohne EU kaum vorstellbar ist. Weil wir aber gewohnt sind, Politik aus der nationalstaatlichen Brille zu betrachten und zu bewerten, gerät die Europäische Union unter besonderen Legitimationsdruck. Durch ihre Vielschichtigkeit und komplexe Struktur bietet sie außerdem viel Angriffsfläche. Für manche steht die EU für Bürokratie und Überregulierung, für andere ist sie ein neoliberaler Kapitalistenklub. Manche finden sie zu weltoffen, andere zu selbstbezogen und exklusiv. Manche kritisieren die EU als zu passiv und unfähig, andere sehen sie als überbordend und eingreifend. In jedem Fall hat sich die EU als veritabler Boxsack erwiesen – perfekt zum Abreagieren, wenn es mal politisch hakt. Die Argumente gegen europäische Integration sind entsprechend vielfältig. Eine Diskussion über die EU erfordert daher grundsätzliche Offenheit und Flexibilität sowie breite Themenkenntnis. Konkrete Kritik an der EU kann auch berechtigt, ja sogar konstruktiv sein. Hier könnt Ihr als Diskussionspartnerin an die staatsbürgerliche Verantwortung appellieren und beispielsweise zur Wahlteilnahme aufrufen. Weil aber Diskussionen über

die EU schnell grundsätzlich werden („brauchen wir sie überhaupt?“), solltet Ihr auch zur Verteidigung der europäischen Integration gewappnet sein.

Im Folgenden werden einige typische Vorwürfe gegen die EU herausgegriffen: dass sie die nationalstaatliche Souveränität beende, dass sie zu viel koste, dass sie Kontrollverlust über Grenzen mit sich bringe, dass sie demokratische Teilhabe untergrabe und dass sie zu viel Bürokratie und Regulierung bedeute. Für jeden dieser Vorwürfe gibt es eine Informationsseite, auf der Ihr zum einen wichtige Fakten zum jeweiligen Thema erfahrt. Zum anderen wird jeweils ein kommunikationspraktisches Beispiel zum Umgang mit dem Vorwurf gegeben, unter Verweis auf die Argumentationsansätze und -schemata im vorherigen Kapitel. Die Seite zum Vorwurf „Die Europäische Union, Bürokratie und Regulierung“ ist schließlich als Übungsblatt konzipiert. Hier könnt Ihr das Gelernte selbst anwenden.

Typische Vorwürfe





Die Europäische Union und deutsche Souveränität

Vorwurf:

Durch die EU verliert Deutschland immer stärker seine Souveränität.

Werte nach Haidt:

Freiheit, Autorität, Loyalität

Beispiel mithilfe des ARD-Schemas:

Aufnehmen: Ich verstehe, dass Ihnen politische Handlungsfähigkeit wichtig ist. Das finde ich gut, mir nämlich auch! Wie sonst sollen wir Bürger die Kontrolle über unser Gemeinwesen behalten?

Rahmen ändern: Wenn man sich aber Bedrohungen wie den Klimawandel oder neue Handelskonflikte oder auch die große Macht multinationaler Konzerne anschaut, merkt man, dass Einflussmöglichkeiten der nationalen Regierung begrenzt sind. Unsere Stimmen werden von anderen übertönt.

Neue Deutung geben: Ich will nicht, dass Deutschland tun muss, was die USA, China oder mächtige Unternehmen wie Facebook und Google vorgeben. Ich will nicht, dass wir rumgeschubst werden. Genau auf dieses Problem ist unsere Europäische Union die Antwort. Sie sorgt dafür, dass wir mithilfe unserer Nachbarn die Politik in unserem Sinne gestalten können. Die EU ist quasi ein Lautsprecher für die Stimmen und Werte Deutschlands.





FAKTEN:

Die EU erhält ihre politische Handlungsfähigkeit durch die Mitgliedstaaten: Laut Artikel 5 des Vertrags über die Europäische Union darf die EU-Ebene nur in den Kompetenzbereichen tätig werden, die ihr durch die Mitgliedstaaten vertraglich übertragen wurden (Grundsatz der begrenzten Einzelermächtigung). Sie ist auch zur Durchsetzung von EU-Regeln auf die Mitgliedstaaten angewiesen.

Deutschland behält die finale Kontrolle über die EU-Mitgliedschaft: Laut Artikel 50 des Vertrags über die Europäische Union hat jeder Mitgliedstaat das Recht, die EU zu verlassen. Der erste Fall zur Anwendung dieser Klausel ist der Brexit, der im März 2017 von der britischen Regierung initiiert wurde.

Souveränität ist immer relativ: Kein Staat ist alleine auf der Welt. Deswegen hängen die Gestaltungsspielräume eines Staates immer auch von seiner Umgebung ab. Gute Beispiele dafür sind Mexiko und Kanada: Obwohl es in Nordamerika keine EU gibt, müssen sie bei ihrer Wirtschafts- und Sicherheitspolitik stets ihren großen Nachbarn, die USA, mitdenken und sind mitunter gar auf dessen guten Willen angewiesen. In der EU gibt es zum Interessensausgleich der europäischen Staaten etablierte, gut funktionierende Verfahren.

Die EU stärkt die Handlungsfähigkeit Deutschlands und seiner BürgerInnen: Alleine ist selbst Deutschland keine globale Macht und kann weder Herausforderungen wie den Klimawandel adressieren, noch das Wirtschaftssystem effektiv steuern. Souveränität wird angesichts dessen zur „Scheinsouveränität“. Die EU bündelt die Kraft von allen Staaten, wodurch die europäische Stimme in der Welt an Gewicht gewinnt und Europa handlungsfähig wird. Durch die EU-Mitgliedschaft Deutschlands können die BürgerInnen mehr Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen (bspw. Europawahlen).



Die Europäische Union und die Kosten für Deutschland

Vorwurf:

Deutschland zahlt zu viel in den ineffizient oder ungerecht geführten EU-Haushalt.

Werte nach Haidt:

Fairness, Loyalität („deutsches Geld“)

Beispiel für Umgang mithilfe der 5-Sätze-Technik K3AK

Kernbotschaft: Unser Geld ist bei der Europäischen Union gut angelegt.

Argument 1: Deutschland als Exportland mit zentraler Lage profitiert wie kein anderes vom europäischen Binnenmarkt – wir kriegen also mehr raus, als wir einzahlen.

Argument 2: Ähnlich wie bei einer WG-Kasse finanziert die EU Vorhaben, von denen alle profitieren, bspw. gemeinsame Polizeiarbeit oder technologische Großprojekte wie ein europäisches Satellitennavigationssystem.

Argument 3: Die EU bringt uns Vorteile, die mit Geld nicht aufzuwiegen sind: Frieden, gute Nachbarschaft, gegenseitige Solidarität – auch dafür lohnen sich die Beiträge!

Kernbotschaft: Unser Geld ist bei der EU also wirklich gut angelegt.





FAKTEN:

Der EU-Haushalt ist im Vergleich klein: Der EU-Haushalt betrug im Jahr 2017 157 Mrd. Euro, etwa so viel wie der Jahreshaushalt Bayerns, Baden-Württembergs und Nordrhein-Westfalens zusammen. Das sind 187 Euro pro EU-EinwohnerIn im Jahr 2017. Der deutsche Bundeshaushalt lag 2017 bei 325,4 Mrd. Euro, also knapp 4.000 Euro pro EinwohnerIn. Der Bundeshaushalt ist 14 Mal größer als die Gelder, die aus Deutschland in den EU-Haushalt fließen (23 Mrd. Euro).

Die EU schaut genau aufs Geld: Die EU finanziert sich durch Zölle an den Außen Grenzen (etwa 16% der Gesamtmittel), durch einen kleinen Anteil an der Mehrwertsteuer (12%) und durch einen mehrjährig festgelegten Anteil des Bruttonationaleinkommens der Mitgliedstaaten (70%). Der EU-Haushalt muss ausgeglichen sein, die EU darf also keine Schulden machen. Dass die sie ihre Einnahmen ordnungsgemäß verwendet, stellt der Europäische Rechnungshof sicher.

Die EU finanziert gemeinsame Vorhaben: Der EU-Haushalt ist als Ergänzung zu nationalen Haushalten gedacht und stellt gemeinsame öffentliche Güter bereit. Dazu gehören unter anderem Agrarsubventionen zur Sicherstellung der Ernährungssicherheit, Kohäsionsprogramme zur Angleichung der Lebensstandards, Ausgaben für die Sicherheit der UnionsbürgerInnen und Investitionen in die wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beispiel ist das EU-finanzierte Satellitennavigationssystem Galileo, das wichtig für die technische Infrastruktur ist, für einzelne Staaten aber zu teuer wäre.

Deutschland profitiert finanziell von der Mitgliedschaft: Durch die EU-Mitgliedschaft ist Deutschland Teil des Europäischen Binnenmarkts, der schrankenlosen Handel in Europa ermöglicht. Als führendes Exportland profitiert Deutschland besonders vom Binnenmarkt: 60 Prozent der aus Deutschland exportierten Güter gehen an die übrigen 27 EU-Staaten. Eine Bertelsmann-Studie spricht von einem Einkommensgewinn von knapp 500 Euro pro EinwohnerIn und Jahr durch die EU-Mitgliedschaft.

Die EU bringt viele Vorteile, die nicht zu beziffern sind: Frieden und gute Nachbarschaft, Konsumenten- und Arbeitnehmerschutz, Bewegungsfreiheit, Unterstützung und Solidarität, Einfluss und Beteiligung in der Welt – all das und noch mehr sind die nicht bezifferbaren Vorteile der EU-Mitgliedschaft.



Die Europäische Union und Kontrolle über Grenzen

Vorwurf:

Wegen der Europäischen Union haben wir die Kontrolle über unsere Grenzen verloren.

Werte nach Haidt:

Autorität, Loyalität

Beispiel für Umgang mithilfe des BEIL-Schemas:

Behauptung: Ich sage: Ohne die Europäische Union hätten wir weniger Kontrolle und könnten grenzüberschreitenden Gefahren weniger entgegenzusetzen.

Erklärung: Warum sage ich das? Es stimmt, innerhalb der EU dürfen wir uns ohne Grenzkontrollen bewegen, ein riesiger Freiheitsgewinn! Aber gleichzeitig arbeiten die Sicherheitsbehörden der EU-Länder stärker zusammen als jemals zuvor. Informationsaustausch, gemeinsame Strafverfolgung, funktionierende Zusammenarbeit an Grenzen – all das gäbe es ohne die EU nicht. Da Verbrechen nicht an Grenzen halt machen, ist die Zusammenarbeit effektiver als dauerhafte Grenzkontrollen je sein könnten.

Illustration: Bei grenzübergreifenden Gefahren tappten die nationalen Sicherheitsbehörden lange im Dunkeln – die Union schaltet das Licht an. Wer die EU verlassen will, hilft den Verbrechern: Sobald ein Dieb es über die Grenze schafft, könnten die Polizisten ohne EU nur noch frustriert hinterher schauen.

Leitprinzip: Die EU ermöglicht Kontrolle und Schutz bei grenzüberschreitenden Gefahren nicht durch Einigelung, sondern durch Zusammenarbeit mit Nachbarn.



FAKTEN:

Die EU schafft Freiheit: Laut Artikel 21 des EU-Vertrags gilt für UnionsbürgerInnen die Freizügigkeit auf dem Gebiet der EU und im Europäischen Wirtschaftsraum. Im sogenannten Schengen-Raum sind darüber hinaus Grenzposten und regelmäßige Grenzkontrollen abgeschafft, so dass jede/r sich zwischen den Schengen-Staaten ungehindert bewegen kann. In Bedrohungsfällen dürfen die Staaten aber vorübergehend wieder Grenzkontrollen einführen.

Sicherheitsbehörden arbeiten zusammen: Die Abschaffung von Grenzkontrollen im Schengen-Raum wurde mit Maßnahmen zur polizeilichen und rechtlichen Zusammenarbeit flankiert: Das Schengener Informationssystem (SIS) ermöglicht den Zugriff auf Daten gesuchter Personen und zu überwachender Kraftfahrzeuge, Ausweisdokumente, Banknoten etc. Um grenzüberschreitende Polizei- und Justizarbeit zu koordinieren, wurden die EU-Agenturen Europol und Eurojust etabliert. Einige EU-Staaten haben darüber hinaus den Prüm-Vertrag abgeschlossen, der die Polizeiarbeit noch weitgehender erleichtert, indem er unter anderem erlaubt, personenbezogenen Daten (bspw. Fingerabdrücke) abzugleichen und Verdächtige über Grenzen hinweg zu verfolgen.

Es gibt gemeinsame EU-Außengrenzen und EU-Asylregelungen: Mit der Abschaffung von Grenzkontrollen an den Binnengrenzen haben sich die Kontrollaktivitäten verstärkt auf die EU-Außengrenzen verlagert. Dafür wurden in der EU Standards für Grenzkontrollen erlassen und die Grenzschutzbehörde Frontex eingerichtet. Diese wurde 2016 als Reaktion auf die Flüchtlingskrise in Europäische Agentur für Grenz- und Küstenschutz umbenannt, mit neuen Kompetenzen ausgestattet und mit massiven Personalaufstockungen bedacht. Auch für Asylverfahren, für die Unterbringung von Geflüchteten und für die Verteilung von Geflüchteten gibt es in der EU gemeinsame Regelungen.





Die Europäische Union und demokratische Teilhabe

Vorwurf:

Die EU untergräbt unsere demokratische Teilhabe

Werte nach Haidt:

Freiheit, Fairness (Mitbestimmung)

Beispiel für Umgang mithilfe des 3TSB-Schemas

These 1: Viele Menschen haben das Gefühl, in den letzten Jahren immer weniger mitbestimmen zu können – nicht nur in Deutschland, sondern in vielen Ländern der Welt.

These 2: Dieser Teilhabeverlust hat auch mit der Globalisierung zu tun – wenn wir immer stärker durch globale Handelswege verbunden sind, wie viel Platz bleibt dann für demokratische Entscheidungen?

These 3: Wenn wir demokratische Mitbestimmung im Zeitalter der Globalisierung bewahren wollen, müssen wir die internationale Politik demokratisieren – wir Bürger sollten entscheiden.

Schlussfolgerung: Deswegen bietet die Europäische Union genau den richtigen Ansatz: Sie ist der demokratischste überstaatliche Verband der Welt. Mit den Europawahlen ermöglicht sie uns Bürgern, die internationale Politik mitzugestalten.

Behauptung: Wenn wir demokratische Teilhabe stärken wollen, ist die EU mit dem Europäischen Parlament das Modell, das wir stützen und weiter ausbauen sollten.





FAKTEN:

Verschiedene Mitwirkungskanäle für BürgerInnen: Dass politische Macht von uns BürgerInnen ausgeht, ist die Grundidee der Demokratie. Im EU-System gibt es mehrere Mitwirkungskanäle: 1. die Wahlen zum Europäischen Parlament, 2. die nationalen Wahlen, die die Zusammensetzung des Europäischen Rates und des Ministerrats beeinflussen, 3. direkte Gesuche bei den europäischen Institutionen, bspw. über die Europäische Bürgerbeauftragte, Petitionen an das Europäische Parlament oder die Europäische Bürgerinitiative. Andere internationale Organisationen und Verträge bieten keine solchen Mitwirkungsmöglichkeiten für die BürgerInnen.

Das EU-System ist demokratisch aufgebaut: Unionsgesetzgeber sind das direkt gewählte Europäische Parlament und der Rat, in dem die demokratisch gewählten Regierungen vertreten sind. Die Gesetzgebung initiieren darf nur die Kommission, die dem Europäischen Parlament gegenüber politisch verantwortlich ist und von diesem abgesetzt werden kann. Auch der Europäische Rat, der die allgemeine politische Richtung europäische Politik vorgibt, setzt sich aus den gewählten Staats- und Regierungschefs zusammen.

Europäisches Spitzenpersonal ist demokratisch legitimiert: Das Europäische Parlament wählt auf Vorschlag des Europäischen Rates den Präsidenten der Kommission und stimmt zusätzlich über das Kolleg der Kommissare in seiner Gesamtheit ab. Zuvor prüft es jede/n KandidatIn in öffentlichen Anhörungen. Damit das Europäische Parlament mehr Einfluss auf die Zusammensetzung der Kommission als der Deutsche Bundestag auf die Mitglieder der Bundesregierung. Ebenso werden die Präsidenten des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rates jeweils gewählt.

Die EU stützt Demokratie in den Staaten: Demokratie ist laut Artikel 2 des EU-Vertrags einer der Grundwerte der Union. Bevor ein Land der EU beitreten darf, muss es eine funktionierende Demokratie werden – für viele Länder ein starker Ansporn zu Reformen. Wenn ein Land die Grundwerte der Union anhaltend verletzt, kann ihm laut Artikel 7 des EU-Vertrags das Stimmrecht entzogen werden.

Die EU ermöglicht Mitsprache, wo der Nationalstaat sie verloren hat: In der eng vernetzten und verflochtenen Welt von heute haben die Regierungen einzelner Staaten nur begrenzte Macht – sie können zwar demokratisch gewählt werden, dann aber nur wenig wirklich entscheiden. Die EU als mächtiger Staatenverbund ermöglicht uns, auch in großen Fragen mitzusprechen.



Die Europäische Union, Bürokratie und Regulierung

Vorwurf:

Die Brüsseler Behörden sind eine überbordende Bürokratie, die zu viele Regulierungen erlässt.

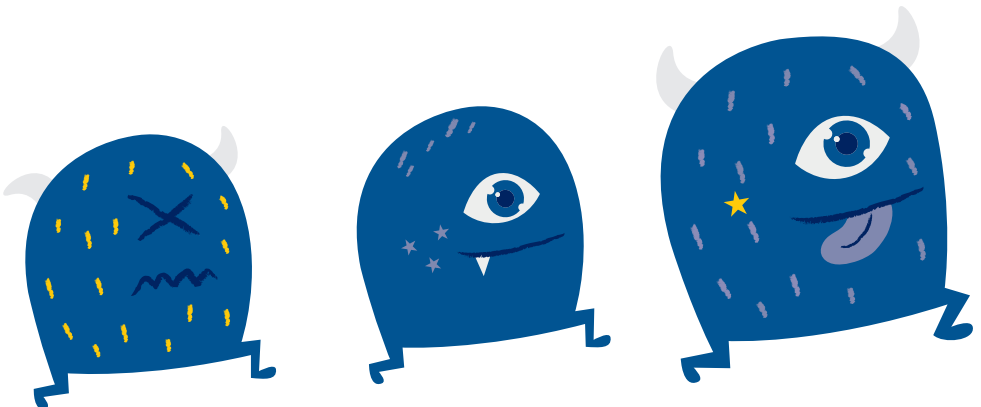
Jetzt seid Ihr dran! Überlegt, wie Ihr auf diesen Vorwurf reagieren könnt, indem Ihr Euch eine Gegenposition oder eine eigene Kernbotschaft überlegt und eines der Argumentations schemata verwendet: ARD, BEIL, 3TSB oder K3AK. Die Informationen im Faktenkasten. helfen Euch dabei, eure Argumentation aufzubauen.

Werte nach Haidt:

...

Umgang mithilfe eines der oben angegebenen Schemata:

...



FAKTEN:

Rechtsstaatliche Prinzipien setzen Gesetze und Behörden voraus: Die europäischen Rechtsakte dienen unter anderem der Ordnung des gemeinsamen Marktes, der Stabilisierung der gemeinsamen Währung, der Regelung gemeinsamer Migrationspolitiken oder der Festlegung gemeinsamer Umweltstandards. Dafür braucht es zuständige Behörden und fähige MitarbeiterInnen. Geschriebene Gesetze und ein öffentlicher Dienst sind Grundvoraussetzungen dafür, dass eine Gemeinschaft nach rechtsstaatlichen Prinzipien funktioniert.

Die EU-Bürokratie ist im Vergleich klein: Die Europäische Union beschäftigt etwa 50.000 Menschen für über 500 Millionen EU-BürgerInnen, ein Verhältnis von 1 zu 10.000. Im Vergleich: Die Stadt Köln beschäftigt 17.000 Personen bei etwa 1 Million EinwohnerInnen, ein Verhältnis von 1 zu 58. Lediglich sechs Prozent des EU-Haushalts werden für Personal, Verwaltung und Gebäude ausgegeben.

Die Gesetzesdichte verändert sich: Wie viele Gesetze und Regulierungen verabschiedet werden, entscheiden die politisch Verantwortlichen. Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker hat während seiner Legislaturperiode die Anzahl der verabschiedeten Kommissionsverordnungen von 1.947 (2009–2013) auf 901 (2014–2018) halbiert. Auch die Zahl der im ordentlichen Gesetzgebungsverfahren verabschiedeten Rechtsakte ist von 463 auf 422 zurückgegangen.

Regulierungen auf EU-Ebene lösen nationale Gesetze ab: Die auf europäischer Ebene beschlossenen Rechtsakte werden nicht einfach zusätzlich zu nationalen Regelungen beschlossen, sondern sie ersetzen diese meist, um die Regeln europaweit zu vereinheitlichen. Deswegen kommen Forderungen nach europäischer Gesetzgebung nicht einfach von Brüssler Behörden, sondern häufig von Verbraucherschutzgruppen, nationalen Regierungen oder aus der Industrie. Dadurch werden die Regeln für alle übersichtlicher, es wird also Bürokratie abgebaut.





Vorbereiten und weiterdenken

Metaphernschmiede: Die Europäische Union in Bildern

Europa bebildern

Nachdem Ihr nun über die wesentlichen Kommunikationstechniken Bescheid wisst, Argumentationsansätze gegen berüchtigte EU-Vorwürfe kennt und Euch selbst an einer Gegenrede versucht habt, seid Ihr so weit. Auf in die nächste EU-Diskussion! Damit Ihr Euch aber wirklich einsatzbereit fühlt, gibt es zum Schluss noch einige Ideen zum Weiterdenken und Vorbereiten. Weiter oben habt Ihr gelernt, wie wichtig es ist, die eigenen Argumente mit Metaphern zu veranschaulichen. Gerade ein so vielschichtiger Themenkomplex wie die europäische Integration lebt von Illustration. Dieser Abschnitt soll Euch Anregungen dazu geben, wie Ihr bildreich und eingängig über die EU reden könnt.

Etablierte Europa-metaphern

Europa ist bildsprachlich kein unbeschriebenes Blatt. Gerade Journalisten und Politiker denken viel darüber nach, mit welchen Illustrationen sie Europa am eingängigsten beschreiben können. Deswegen gibt es bereits ein erhebliches Repertoire an bewährten EU-Metaphern. Dazu gehört das „Haus Europa“ mit einem Fundament, vielen Zimmern, verschiedenen Anbauten und wahlweise geöffneten Türen oder hochgezogenen Schutzwällen. Die Haus-Metapher kann ein heimeliges, aber auch ein abgrenzendes Bild von Europa zeichnen. Ähnlich gelagert ist die Metapher von der EU als Familie, wobei hier das Näheverhältnis überwiegt. Ebenfalls bewährt sind Transport- und Bewegungsmetaphern, bspw. das Fahrrad, das in Richtung Erweiterung oder Vertiefung fährt. Diese Metaphern versprechen Dynamik im Integrationsprozess, suggerieren bei der Richtung aber oftmals eine gewisse Unausweichlichkeit – man fährt weiter oder man fällt um. Auch beliebt ist das Bild von der Europäischen Union als Klub – als Wirtschaftsclub, als Werteklub, als Christenclub,

etc. Damit wird Exklusivität signalisiert, im positiven, aber häufig auch im negativen Sinne. Nicht zuletzt sei auch das Bild von der EU als Spieler oder Mitbewerber im globalen Wettkampf erwähnt. Hier wird die EU vor allem als potenziell potente oder auch kraftloser Akteur auf der Weltbühne beschrieben – mitgedacht wird dabei stets eine bedrohliche Auseinandersetzung zwischen politischen Weltmächten.

Bei der Sicht auf einige der etablierten Bilder fällt auf, dass es zwar positive Ansatzpunkte gibt, ambivalente bis negative Deutungen aber ebenfalls verbreitet sind. Wenn Ihr als Proeuropäer Eure Botschaften vermitteln wollt, solltet Ihr in positiven Bildern denken – Euer Gegenüber soll sich mit der EU wohlfühlen. Deswegen kann es sich lohnen, sich von etablierten Metaphern zu lösen und neue zu entwickeln. Wenn Ihr die EU als schützende Macht beschreiben wollt (bspw. für Verbraucher, für Arbeitnehmer oder auch für die Demokratie), könnt Ihr Euch von der Haus- oder der Klubmetapher entfernen und die EU stattdessen als Hütehund, als Schiedsrichter oder als Impfstoff beschreiben – mit Begriffen also, die ein Sicherheitsgefühl transportieren, ohne dabei auszuschließen. Wollt Ihr die EU mit Bewegung und Dynamik in Verbindung bringen, könnt Ihr auf Orientierung gebende Bilder zurückgreifen – Kompass, Sternbild, Leuchtturm –, die das Reiseziel weniger klar vorgeben als beispielsweise ein fester Fahrplan. Die Rolle der EU als einflussstärkende Institution lässt sich mit Ton-Metaphern wie Lautsprecher, Mikrofon oder Verstärker erfassen. Damit entfernt Ihr Euch vom bedrohlichen Wortfeld des (Wett-)Kampfes. Positive Bilder können auch das verbindende und befreiende Potenzial der EU betonen: die EU als Schlüssel oder Tor zu den Nachbarn, als händereichende und Mauern überwindende Institution, als Brückenbauerin. Mit solchen Bildern lässt sich ein Gespräch gut in ruhigeres Fahrwasser führen, lässt sich eine positive Grundstimmung erzeugen. Eine weitere Metapher, die zwar negativ, für die Verteidigung der EU aber dennoch geeignet ist, ist die des Sündenbocks. Begriffe wie Boxsack, Bauernopfer, Prügelknabe oder Strohmann zeichnen ein Bild von der EU als fälschlich Angeklagte – in nicht wenigen Fällen eine treffende Bezeichnung.

Ob Ihr diese oder wieder andere Metaphern verwendet, ist letztlich Euch überlassen. Überlegt Euch, welches Bild am besten zu Eurer jeweiligen Botschaft passt. Das kann je nach Thema und Argument ein anderes sein. Auch unbekannte und ungewöhnliche Metaphern können sich eignen: Zwar sind etablierte Bilder leichter verständlich – gut gewählte neue Vergleiche bleiben dafür im Gedächtnis. Fühlt Euch daher angespornt, selbst kreativ zu werden. Die besten Metaphern für die EU müssen erst noch erfunden werden!

Neue Europa- metaphern

Eigene Ideen entwickeln

Mit guter Stimmung ins Gespräch

Einsatzbereit?

Ziel des Praxisleitfadens überzEUGen im Kiez ist es, Euch Überzeugungskraft und Selbstbewusstsein für EU-Debatten zu vermitteln. Dafür habt Ihr einen Einblick in Kommunikationsführung und hoffentlich ein Gefühl für rhetorische Kniffe bekommen. Unten findet Ihr außerdem eine kommentierte Linkliste mit zusätzlichen Fakten zur Europäischen Union und weitere Informationen zur Kommunikationsführung. Was jetzt noch für eine erfolgreiche EU-Diskussion fehlt, ist die richtige Stimmung.

Eigene Erwartungen managen

Ihr müsst nicht alle der hier aufgeführten Tipps – von Auftreten und Sprache über Argumentationsstrategien inklusive Metaphern bis hin zur Redestruktur – auf Anhieb umsetzen. Wenn Ihr Euch das nächste Mal in eine Diskussion begeben, versucht daher nicht, auf alles gleichzeitig zu achten. Nehmt Euch lieber einen oder zwei Punkte fest vor und fragt Euch nachher, wie gut das geklappt hat. Betrachtet jedes Gespräch auch als Übung für Euch selbst! So werdet Ihr Eure Kommunikationsfähigkeiten nach und nach steigern können. Achtet außerdem darauf, die Messlatte für den eigenen Erfolg nicht zu hoch zu legen. Die wenigsten Menschen lassen sich durch ein einziges Gespräch vollständig von festgefahrenen Einstellungen abbringen. Nutzt Eure Gespräche also insbesondere dafür, EU-skeptische Meinungen beim Gegenüber zu erschüttern und allen Zuhörenden zu zeigen, dass sich kluge und sympathische Menschen für die europäische Integration einsetzen. Das ist schon ein sehr wichtiges Ergebnis.

Gut gelaunt für Europa

Eure Natürlichkeit und Euer Enthusiasmus für die europäische Sache sind im Gespräch das wichtigste Pfund. Wer gut gelaunt und überzeugt auftritt, wird nicht nur die Köpfe, sondern auch die Herzen der Zuhörenden erreichen. Die europäische Idee lebt von engagierten Europäerinnen und Europäern wie Euch. Also zeigt Eure Begeisterung für Europa! Wenn Ihr das nächste Mal mit einer fragwürdigen Aussage über die EU konfrontiert werdet, müsst Ihr nicht mehr zögern oder zagen. Jetzt wisst Ihr, was zu tun ist: Viel Erfolg!



Weitere Informationen zur Europäischen Union und Kommunikation

www.europa-union.de/service/eu-faktencheck/
13 übersichtliche Faktenchecks der Europa-Union Deutschland zu europaskeptischen Vorwürfen in verschiedenen Themengebieten.



www.what-europe-does-for-me.eu/de/portal
Eine interaktive Seite des Europäischen Parlaments, die Leistungen der Europäischen Union aufzeigt, aufgeschlüsselt nach Region, nach Personengruppen und nach Themengebiet.



www.trulies-europe.de
Ein Projekt des Instituts für Europäische Politik, das den Wahrheitsgehalt ausgewählter Aussagen über die EU in der deutschen Öffentlichkeit überprüft. 17 Factsheets zu den Themenbereichen Migration und Asyl, EU-System und Finanzpolitik.



<https://blogs.ec.europa.eu/ECintheUK/euomyths-a-z-index/>
https://ec.europa.eu/germany/news/eu-myths_de
Zwei Listen mit Mythen über die EU. Die erste bezieht sich auf britische Mythen, gelistet von A wie Abattoirs bis Z wie Zippers. Die zweite bezieht sich auf Mythen, die in Deutschland im Umlauf waren.



www.bpb.de/internationales/europa/europaeische-union/
Das Dossier der Bundeszentrale für Politische Bildung zur Europäischen Union gibt informierte und kurz gehaltene Einblicke in verschiedene Aspekte rund um die EU.



www.bertelsmann-stiftung.de/de/themen/aktuelle-meldungen/2014/juli/daenemark-und-deutschland-groesste-gewinner-der-europaeischen-integration-seit-schaffung-des-eu-binnenmarkts/
Bertelsmann-Studie, die Deutschland und Dänemark als finanziell größte Gewinner der europäischen Integration seit 1992 identifiziert.





www.ec.europa.eu/budget/explained/index_de.cfm
www.europarl.europa.eu/external/html/budgetataglance/default_de.html#germany

Kurze Erklärungen und Übersichten zum EU-Haushalt von der Europäischen Kommission und dem Europäischen Parlament.



www.eur-lex.europa.eu/statistics/2018/legislative-acts-statistics.html

Eur-Lex ist die Datenbank für europäische Gesetzgebung. Im angeführten Link findet Ihr interessante Statistiken zu Legislativakten.



www.bpb.de/internationales/europa/europaeische-union/43106/quiz

www.europa.eu/teachers-corner/quiz_en

Quizze rund ums Thema Europäische Union von der Bundeszentrale für politische Bildung und der Europäischen Union selbst.



www.youtube.com/watch?v=hfEygKBMLPw

www.youtube.com/user/charismaoncommand

Videos der YouTube-Kanäle „Falter“ bzw. „Charisma on Command“, die anhand von Beispielen viele rhetorische Kniffe zeigen.



www.youtube.com/watch?v=prN9kbDtedc

Ein Tedx-Video zur Alexandertechnik, die Euch hilft, Eure Haltung zu verbessern und Euer Selbstvertrauen zu steigern.



www.ted.com/talks/jonathan_haidt_on_the_moral_mind

Ted-Talk von Jonathan Haidt, in dem er einen Teil seiner Forschungsergebnisse vorstellt.



www.youtube.com/watch?v=3tuaXaXJ02g

Ein Video der Kommunikationswissenschaftlerin Elizabeth Wehling, die über die Macht der Sprachbilder und politisches Framing informiert.



www.institut-kommunikation-gesellschaft.de

Das IKG bietet Kommunikationsschulungen und Coachings an – der nächste Schritt auf dem Weg zum Kommunikationsprofi.

Impressum:**Idee und Redaktion:**

Europa-Union Berlin e.V.
Sophienstr. 28/29
10178 Berlin
Fon: +49-(0)30-288 77 482
mail@europa-union-berlin.de
www.europa-union-berlin.de

Herausgeberin:

Europa-Union Deutschland e.V.
Sophienstraße 28/29
10178 Berlin
Fon: +49-(0)30-303620-130
Fax: +49-(0)30-303620-139
info@europa-union.de
www.europa-union.de

Autor:

Erik Brandes

Grafik:

Sibylle Bauhaus

Mit Unterstützung von:

Presse- und Informationsamt
der Bundesregierung



GUT GELAUNT FÜR EUROPA

