

# Seminar Pazifismus am 30.03.2019 in Schwandorf

Klaus Stampfer

Impulsreferat

## **Pazifismus -emotionelle Herangehensweise - wie erreichen wir die Herzen der Menschen?**

**Grundvoraussetzung zur Überzeugung: Die Ziele und die Strategie müssen zu den eigenen Interessen passen.**

Rationelle Argumentation, also was müsste gemacht werden, um dieses oder jenes zu erreichen,

- geht implizit davon aus, dass man in der Position ist, um dies umsetzen zu können.
- ist wichtig, um zu zeigen,
  - dass Vieles nicht alternativlos ist,
  - wohin welche Strategien führen können,
  - welche Werte unterschlagen und welche Werte überbetont werden,
  - wer welche Interessen vertritt.

**Um zu überzeugen muss die Strategie umsetzbar und müssen die Personen/ Organisationen vertrauenswürdig sein. Eine schlüssige rationale Argumentation reicht dazu nicht aus.**

Beispiele: Um den Weltfrieden zu erreichen,

- ist ein Nato-Austritt oder die Nato-Auflösung notwendig. Welche die bessere Strategie ist, darüber kann man ewig streiten. Momentan ist politisch beides nicht durchsetzbar und die Diskussion scheint akademisch zu sein. Überzeugen kann sie nicht.
- muss die gesamte Welt kommunistisch sein, denn ohne ökonomische Interessen an einem Krieg wird es keine Kriege mehr geben. Rationell nachvollziehbar, jedoch so glaubhaft wie das Versprechen vom Himmel und Paradies.

### **Moralische Argumentation (was ist gut und böse)**

- kann unterstützend sein
- ist kontraproduktiv, wenn sie mit dem Zeigefinger auftritt und einen Absolutheitsanspruch erhebt
- kann aber auch gefährlich sein
  - Größte Verbrechen an der Menschheit im Sinn etwas Gutes zu tun
  - Gerechtigkeit ist an Interessen gebunden: Aktionäre-Gewinn und Pazifisten-Konversion
  - RAF – Für eine bessere Gesellschaft, Befreiung: mach kaputt was die kaputt macht
  - Kaserne anzünden (moralisch gerechtfertigt), die Gruppe wird verboten und Aktivisten landen im Gefängnis

### **Gleiche Interessen verbinden.**

- Die Wertigkeit in den Vordergrund stellen.
- Ängste ernst nehmen,

- Wertschätzungen,
- Gut-sein-wollen,
- Hilfsbereitschaft.

Stark motivierend ist, wenn die Thematik eine **persönliche Betroffenheit** (eigene Interessen sind berührt) auslöst und **neu** (nicht damit abgefunden) ist. Unser Problem: Eine gleichbleibende oder nur geringfügig veränderte Bedrohung, die seit Jahrzehnten vorhanden ist, wird nicht mehr als Bedrohung wahrgenommen. Numerische Mehrheiten bei Meinungen (für Frieden) allein bewirken nichts.

## Vertrauen gewinnen

Verschiedene Weltbilder berücksichtigen:

- Gott lenkt die Welt -> mit Gebete, Fürbitten Einfluss nehmen
- Kräfteverhältnis der Interessen und Machtstrukturen in Verbindung mit technischen und ökonomischen Fähigkeiten bestimmt die Welt -> Einfluss auf das Kräfteverhältnis nehmen

Bündnisstrategie:

- wen gewinne ich,
- wen habe ich als Gegner,
- wen erzeuge ich als Gegner
- falsche Freunde (Friedensbewegung und Ausgrenzungen)

Eigenes Rollenverständnis:

Aus welcher gesellschaftlichen Rolle kann ich agieren?

- Übermächtig: die UNO verändern, ein neues Wirtschaftssystem einführen
- Bescheiden: kann nichts ändern

Glaubwürdigkeit:

Hält man seine verkündeten Prinzipien ein

Durchsetzungsfähigkeit:

Langfristiges Ziel und umsetzungsfähige Schritte

Auf den politischen Pazifismus angewandt:

- Konzentration auf Fernziele -> schön, aber nichts bewirkt
- Kleine Ziele (Rüstungsexport, gegen Waffensysteme): eventuelle Erfolge
- Man sollte wissen, wohin man will, muss dazu aber kleine Schritte gehen
- Um eine hohe Mauer zu überwinden kann man hoch springen und nicht darüber kommen oder eine Leiter aufstellen und Stufe für Stufe hochsteigen