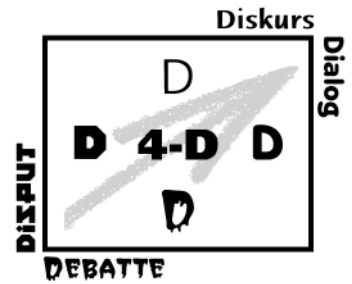


Bernhard Possert



# Handbuch 4-D

Debatte  
Disput  
Diskurs  
Dialog

*Kompakt*

Ein wahrer Meister des Kung Fu ist jemand,  
der niemals kämpft, sondern immer trainiert.

*David Carradine*

# Impressum

Autor:  
Bernhard Possert

Eigenverlag

Version 1.0, November 2008

Kontakt:  
Bernhard Possert  
Moderation \* Mediation \* Coaching  
[www.possert.at](http://www.possert.at)  
[www.4-d.at](http://www.4-d.at)  
[office@possert.at](mailto:office@possert.at), 0664/4245154

*Zitieren erwünscht, bitte Quelle angeben*

Der Autor bitte um Entschuldigung für die sicher zahlreichen Fehler und die ausstehende geschlechtergerechte Formulierung: Wird für Version 2.0 verlässlich nachgeholt.

Über Rückmeldungen freut sich der Autor!

**Bernhard Possert**  
Moderation • Mediation • Coaching

# Vorwort

Wie oft wollen wir mit jemand anderem etwas ausreden, ein Problem lösen, ein Ziel erreichen, ...

... doch statt dessen begegnen uns Killerphrasen und kalte Argumente. Sollen wir auf diese Tonart einsteigen?

Vielleicht erinnern Sie sich den Film "Kung Fu" mit David Carradine: Er ließ sich nicht leichtfertig provozieren, und war doch für die Auseinandersetzung gerüstet, wenn es nötig war!

Wie oft wollen wir mit jemand anderem etwas ausreden, ein Problem lösen, ein Ziel erreichen, ...

... doch statt dessen verheddern wir uns ohne Absicht in Details, verzetteln uns, bleiben bei unseren Vorurteilen und festgefassten Positionen hängen, ohne eine Lösung zu erzielen oder ein mehr als Verständnis zu erreichen?

Manchmal muss ich dann denken an die armen Hühner der Witwe Polte, die durch Schnüre aneinander gekettet hilflos zugrunde gingen, nachdem sie die Brotteile von Max und Moritz gefressen hatten ...

Das "4-D"-Konzept möchte einen Beitrag leisten zu mehr Verstehen und besseren Lösungen einerseits, und zu mehr Wehrhaftigkeit, wo nötig andererseits.

Die einzelnen Elemente (Debatte, Disput, Diskurs, Dialog) sind keineswegs neu. Ich habe sie hier auf neue Weise zusammengestellt, um ein erweitertes Verständnis zu ermöglichen.

Über Rückmeldungen über Ihre Gedanken und Erfahrungen würde ich mich sehr freuen!

Viel Erfolg!

*Bernhard Possert*

# Inhaltsverzeichnis

- 2 ... Impressum
- 3 ... Vorwort
- 4 ... Inhaltsverzeichnis
- 6 ... Balancen und Lernebenen
- 7 ... Meine Lernfelder
- 8 ... Übersicht 4-D
- 10 ... 4-D-Ethik
- 11 ... meine persönliche Ethik
- 12 ... Kontexte
- 13 ... mögliche Themen
  
- 14 ... Debatte**
- 15 ... Die besten Fouls der Debatte
- 16 ... Offensiv-Fouls
- 17 ... Arbeitsblatt Offensive-Fouls
- 18 ... Mittelfeld-Fouls
- 19 ... Arbeitsblatt Mittelfeld-Fouls
- 20 ... Defensiv-Fouls
- 21 ... Arbeitsblatt Defensiv-Fouls
- 22 ... Der Kader der Debatte
- 25 ... Arbeitsblatt Kader-Einsatz
- 26 ... Körper und Stimme einsetzen
- 28 ... Vorbereitungsblätter Debatte



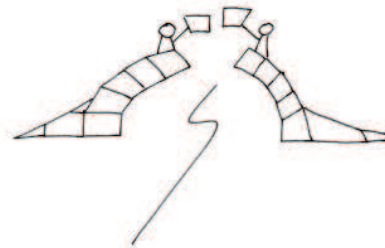
### 30 ... Disput

- 31 ... Die besten Schachfiguren und Schachzüge
- 32 ... Die Schachfiguren
- 33 ... Arbeitsblatt Schachfiguren
- 34 ... Argumentieren mit Werten
- 35 ... Arbeitsblatt Werte
- 36 ... Metaphern einsetzen
- 37 ... Arbeitsblatt Metaphern
- 38 ... Die schönsten Schachzüge
- 39 ... Arbeitsblatt Schachzüge
- 40 ... Vorbereitungsblätt Disput



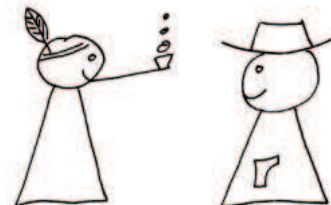
### 42 ... Diskurs

- 43 ... Übersicht Diskurs
- 44 ... Das Interesse hinter den Positionen hören
- 45 ... Arbeitsblatt Position / Interesse
- 46 ... Diskurse leiten
- 47 ... Checkliste Diskurs
- 48 ... Der ideale Ablauf
- 50 ... Tipps für die Sitzungsleitung
- 51 ... Diskurs-Ablauf



### 52 ... Dialog

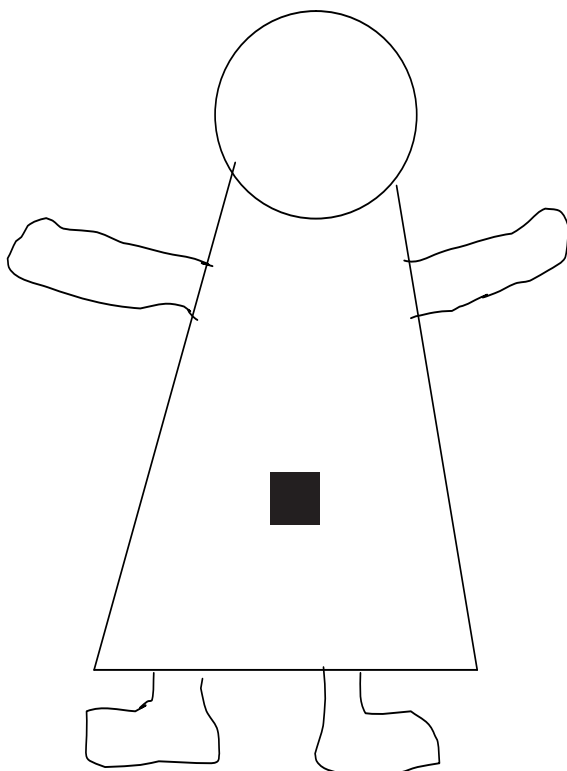
- 54 ... Spielregeln für den Dialog
- 55 ... Kontexte für Dialog
- 56 ... Tugenden im Dialog
- 57 ... "wäre ich dröhnendes Erz oder eine lärmende Pauke" / Warum fliehst du?



# Balancen

Weich	-	hart
Die anderen	-	ich
Raum geben		Raum nehmen
Die Interessen anderer aufnehmen		eigene Interessen vertreten
zuhören	-	reden
Unterschiede verstehen und akzeptieren	-	Unterschiede ablehnen

# Lernebenen



## Wissen

Welches „theoretische“ Wissen habe ich?

## Kompetenzen

Kann ich mein Wissen in konkretes Verhalten umsetzen?

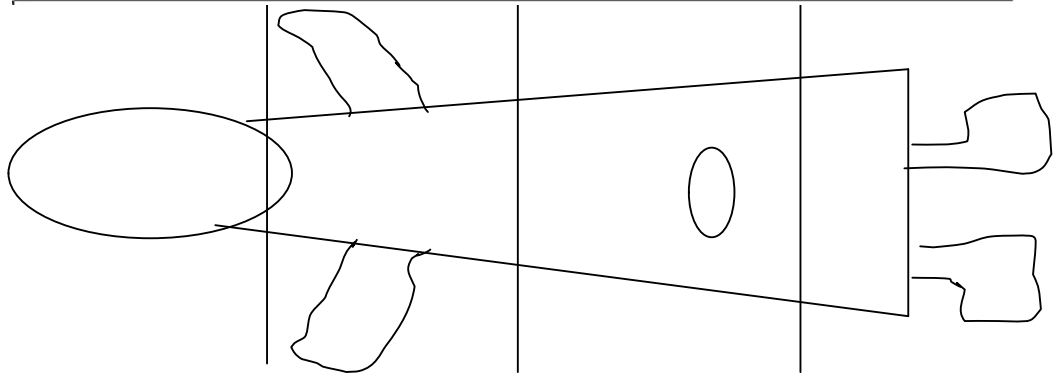
## Personale Energie

Bin ich stark genug, um bei Angriffen stehen zu bleiben und um Unterschiede auszuhalten?

## Haltung

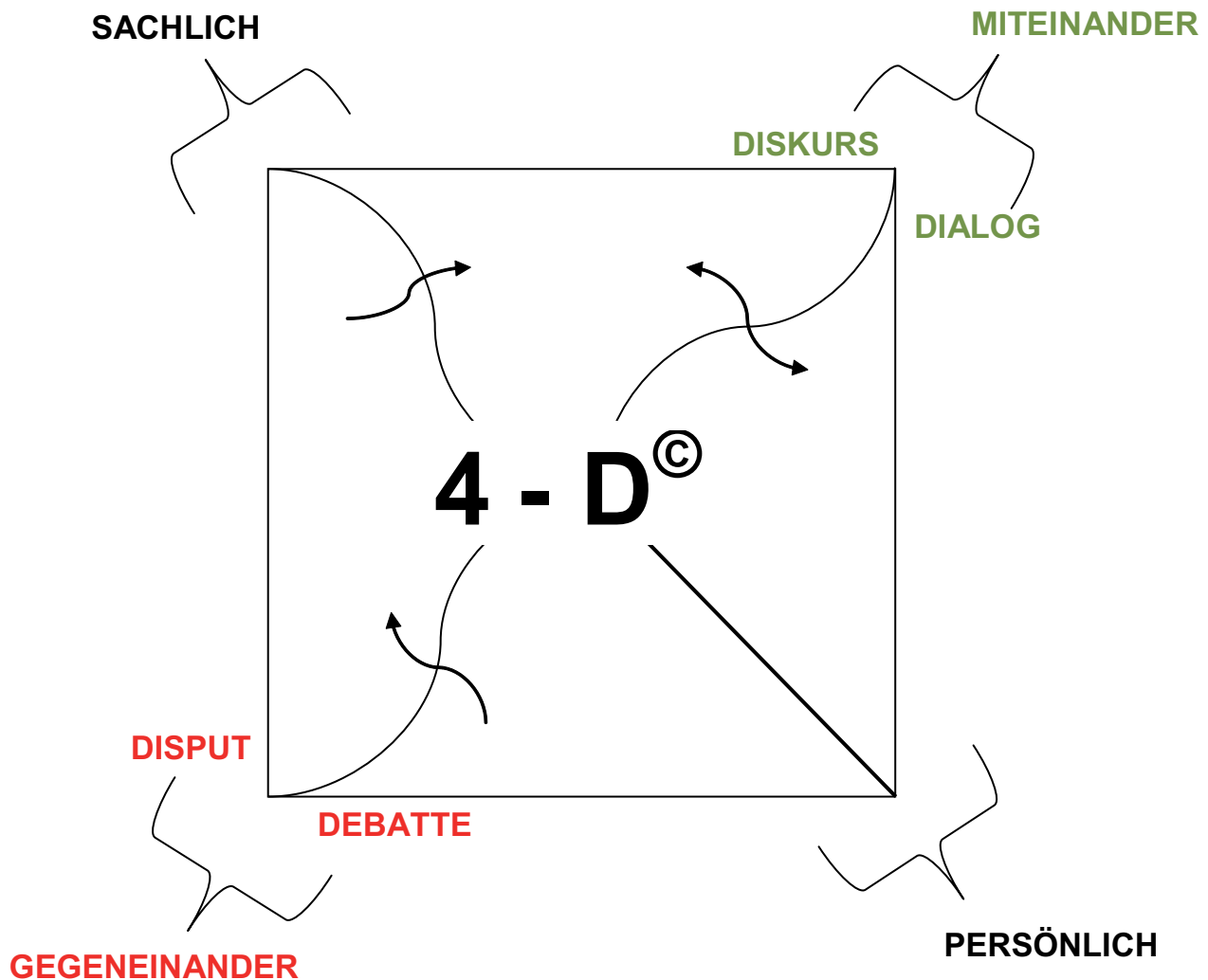
Welche Einstellung habe ich zu Menschen, zu Kommunikation, ...?

# Meine Lernfelder



Ebene	Selbstbild	Fremdbild	Maßnahmen	Ziel
Wissen				
Kompetenzen				
Personale Energie				
Haltung				

# Die 4 D: Debatte / Disput / Diskurs / Dialog



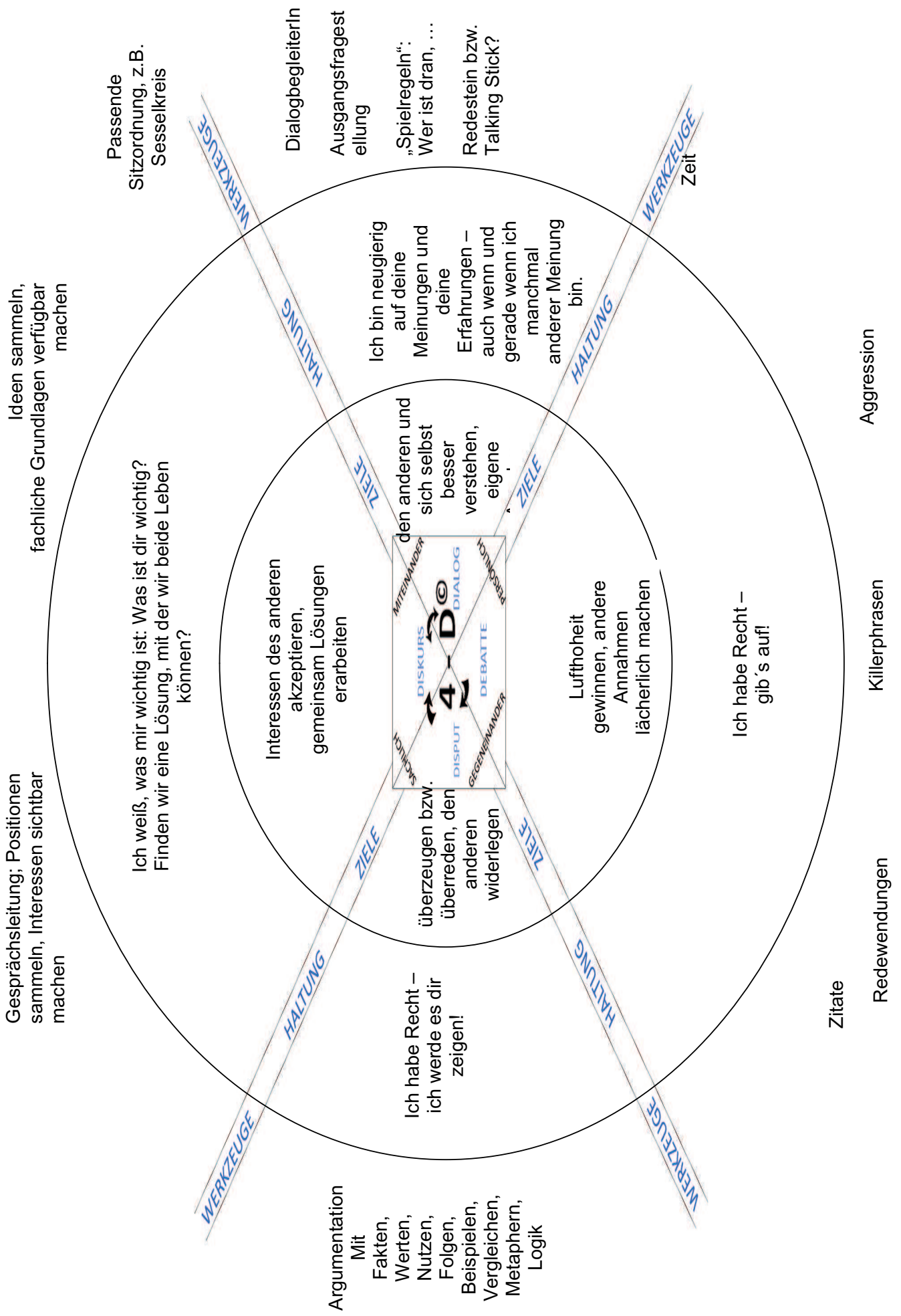
## Wen verändern?

Debatte: Alle anderen

Disput: Den anderen

Diskurs: Die „Welt“

Dialog: mich!



# 4-D-Ethik

Die ethische Linie ist relativ einfach

- Beginne jeden neuen Kontakt freundlich
- Bleib freundlich solange der andere auch freundlich bleibt
- Bemühe dich darum, das Gespräch in kooperative Gewässer zu bringen
- Sei in der Lage, „zurückzuschlagen“, wenn nötig.
- Sei nicht nachtragend, wenn der andere von Konfrontation auf Miteinander umschwenkt

Gerade in „Gegeneinander“-Situationen stellt sich für uns die Frage: Wo wollen wir, wo müssen wir uns der Debatte bzw. dem Disput stellen, und wo macht es vielleicht mehr Sinn, einfach zu Gehen oder zu Schweigen?

Wir stellen uns der Debatte bzw. dem Disput dann, wenn es nicht möglich ist, zu einem Diskurs oder einem Dialog zu gelangen und

- es darum geht, wichtige Interessen zu verteidigen oder
- es darum geht, die Interesse oder die Würde von Dritten (Randgruppen, ...) zu schützen (Stammtischgespräche, ...).

Das bedeutet umgekehrt, dass wir uns bemühen, Debatte und Disput nicht suchen, um uns zu beweisen, aus Eitelkeit, aus Angst, weil wir andere beeindrucken wollen, ...

4-D ist sprachliches Kung Fu: Möglichst nicht kämpfen, sondern das Leben und die Würde der Menschen schützen; immer trainieren, immer bereit, falls wirklich nötig.

Wer sich die originalen Erzählungen von Rudyard Kipling gönnt, wird merken, dass sich Walt Disney einige Freiheiten in der Umgestaltung der Geschichte genommen hat. Der Mogli von Kipling ist bei weitem nicht so harmlos, der Balu nicht so lieb, ...

# Meine persönliche Ethik

Welche Grenzen ziehe ich?

Was muss ich dazu lernen? Vgl. Lernfelder

Wo positioniere ich mich in den Balancen?

Zur Auswahl:

- Ich fahre Leute gleich zu Anfang über Leute drüber, damit sie wissen, dass Sie bei mir vorsichtig sein sollen.
- Ich gehe in Konfrontationen, wenn meine Ehre in Gefahr ist.
- Ich gehe nur in Konfrontationen, wenn es sachlich unbedingt nötig ist (nicht aus Eitelkeit; Zivilcourage, ...)
- Ich halte stets auch die andere Wange hin.

# Kontexte

## Privat:

- Paarbeziehung
- Kernfamilie
- Großfamilie
- Freunde
- Bekannte
- Freizeit
- Vereine
- 
- 

## Arbeit:

- Kollegen
- Vorgesetzte
- Mitarbeiter
- Kunden
- Lieferanten
- Netzwerkpartner
- Gewerkschaft
- 
- 

## Politik:

Als BürgerIn

Als PolitikerIn

- mit BürgerInnen
- innerparteilich
- andere Parteien
  - o Wahlkampf
  - o Volksvertretung / Gemeinderat / Parlament
  - o Ausschuss
  - o Regierungskollegen
  - o Verhandlungen
- Mit der Verwaltung
- Mit Firmen
- 
-

# Mögliche Themen

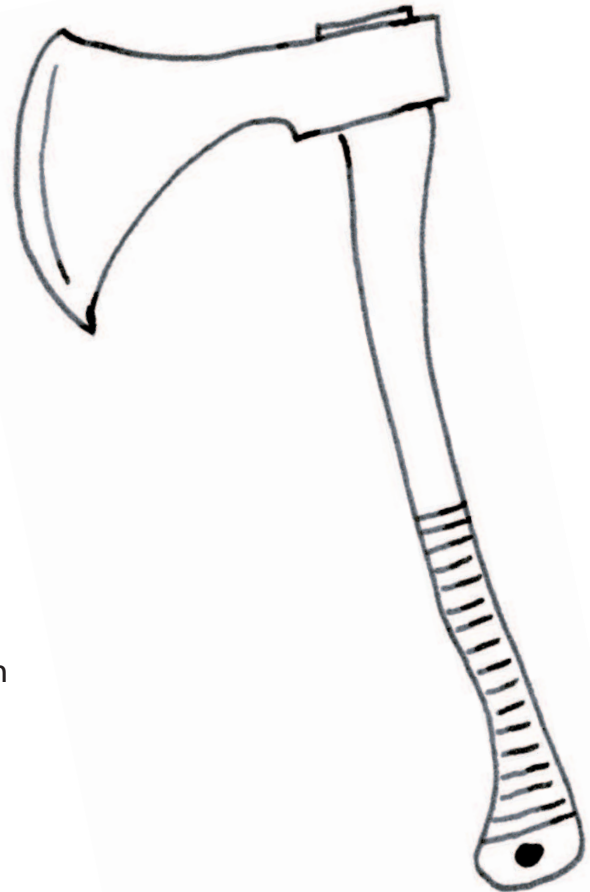
- Abendland
- Abtreibung
- Afrika
- Alkohol am Steuer
- AlleinerzieherInnen
- Antisemitismus
- ArbeitnehmerInnenschutz
- Armut
- AsylwerberInnen
- Autofahren
- Beamte
- China
- Drogensucht
- Eisenbahn
- Entwicklungshilfe
- Ernährung
- Erneuerbare Energien
- Erziehung
- EU
- Familie
- Finanzmarkt
- Gender
- Gerechtigkeit
- Geschwindigkeitslimit auf Autobahnen
- Gesundheit
- Gleichgeschlechtliche Partnerschaften
- Grundsicherung
- Haushalt
- Infrastruktur
- Integration
- Isalm
- Jugend
- Kanalgebühren
- Katholische Kirche
- Kinder
- Kindergarten
- Kochen
- Kopftuch
- Krieg
- Kunst
- Landwirtschaft
- Lärm
- Luxus
- Menschen mit Behinderung
- MigrantInnen
- Mindestlohn
- Mode
- Nachbarn
- Neoliberalismus
- Öffentlicher Verkehr
- Pensionen
- PolitikerInnen
- Polizei
- Radfahrer
- Rauchen
- Raumordnung
- Rechtsradikalismus
- Reiche
- Schule
- Schwiegereltern
- Sekten
- Sport
- Steuern
- Studiengebühren
- Terror
- Teuerung
- Tierschutz
- Tierversuche
- Umweltschutz
- Universität
- Urlaub
- USA
- Verkehr
- Wandern

# Debatte

## Unsere Definition:

Unter Debatte verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, die aufeinander einreden mit dem Ziel, die eigene Meinung durchzusetzen. Dabei kann es darum gehen, den Gesprächspartner zu beeindrucken, oft ist die eigentliche Zielgruppe aber ein Publikum, das das Gespräch verfolgt.

Das Gespräch ist dadurch charakterisiert, dass die Beteiligten einander in der Regel wenig zuhören, sich wenig aufeinander beziehen, mit Killerphrasen arbeiten und Fakten sowie Logik wenig anerkannt werden.



## Ziele

Lufthoheit gewinnen, andere Annahmen lächerlich machen

2 Varianten:

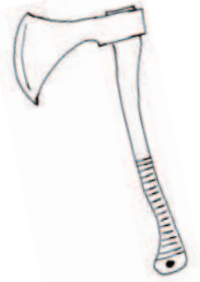
Man meint es ernst oder man spielt ein Spiel mit dem anderen

Die Haltung von jenen, die es ernst meinen:

- Ich habe Recht
- Ich weiß, wie es geht
- Nur wer so denkt wie ich, ist richtig:  
Alle anderen sind dumm und/oder boshaft

Die Haltung von jenen, die ein Spiel spielen:

- Es befriedigt mich, gegen andere zu gewinnen
- Ich glaube nicht an einen Erkenntnisfortschritt durch gemeinsames Gespräch
- Wer sich argumentativ nicht so behaupten kann wie ich, hat es nicht besser verdient ...



# Die besten Fouls der Debatte (Offensive / Mittelfeld / Defensive / Kader)



## Der Kader:

- Killerphrasen
- Redewendungen
- Allgemeinplätze
- Zitate
- Anekdoten
- Körper und Stimme

# Offensiv-Fouls



Die Offensiv-Fouls sind wirklich die letzte Schublade.  
Vorsicht: Beziehungs- und auch Image-Schäden bleiben nicht aus!

- persönlicher Angriff
- Du bist schuld!
- Du auch!
- Quelle vergiften

## Persönlicher Angriff

Sie greifen die Person selbst an, indem Sie Eigenschaften der Person (Geschlecht, sexuelle Orientierung, Alter, Größe, Gewicht, Wuchs, Kleidung, Sprache, Geschichte, Bildung, ...) lächerlich machen oder das, was die Person gesagt hat, damit in Verbindung bringen: Kein Wunder, dass Sie das sagen: Wenn man aus X kommt, kann man das gut verstehen ...

Vorwürfe aller Art fallen auch in diese Kategorie: Sie haben sich ja gar nicht informiert, Sie haben ja gar kein Interesse an ..., Sie haben die Menschen verraten, ...

## Du bist schuld!

Man dreht den Sachverhalt und weist nach, dass eigentlich der andere an einem Umstand schuld ist ...: Sie wollen durch Ausgabenkürzungen die Stadt retten? Durch Ihre Art, in den letzten 20 Jahren die Stadt zu „retten“, wie Sie das nennen, sind wir überhaupt in dieser miserablen Lage gelandet!

## Du auch!

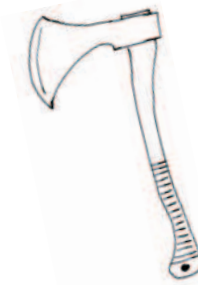
Der Vorwurf der anderen Seite wird zurückgegeben nach dem Motto: Wer im Glas- haus sitzt, soll nicht mit Steinen werfen: Ihr seid um nichts besser: Schaut euch doch selbst an: Ihr seid ja noch viel schlimmer ...

## Quelle vergiften

Angegriffen wird hier nicht das, was der andere gesagt hat, sondern die Quelle, aus der die Information stammt. Angreifen kann man die Person (einen Wissenschaftler, ...), ein Institut (waren das nicht die, die damals vorhergesagt haben, dass ...), das Land (aus Amerika - die mit ihrem Irak-Krieg ...), aber auch das Umfeld des Sprechers (weißt du eigentlich, was dein Parteifreund X gesagt hat ...?)



# Mittelfeld-Fouls



Die Fouls des Mittelfelds können verhindern, dass der Gegner vor mein Tor kommt.

- Bedenken anmelden
- Beharren
- Meta-Ebene

## Bedenken anmelden

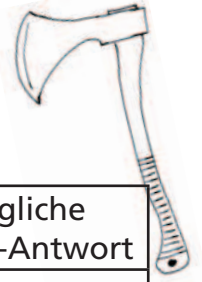
Man muss ja nicht gleich behaupten, dass das, was der andere sagt, ein Blödsinn ist. Man kann ja viele Gründe nennen, warum die Vorschläge des anderen leider nicht verwirklichtbar sind: Geld, Zeit, Erfahrung, Öffentlichkeit, ... und überhaupt muss man sich das sehr genau anschauen und ordentlich darüber nachdenken, Machbarkeitsstudien erstellen, ein Projektteam einrichten und davor noch die gesetzliche Lage überprüfen und Kostenschätzungen und Risikoüberprüfungen durchführen ...

## Beharren

Gut erzogene Menschen geben sich geschlagen, wenn die Sachlage gegen sie spricht. Doch das ist nicht nötig! Erinnern Sie sich an Menschen, die nach einer scheinbar erdrückenden Last an Beweisen einfach sagen: „Trotzdem! Das ist meine Meinung!“ Etwas diplomatischer ist es, sich auf einen speziellen Punkt zurückzuziehen, den man nicht widerlegen kann: Die öffentliche Meinung, die Klimaerwärmung, die Tradition, ...

## Meta-Ebene

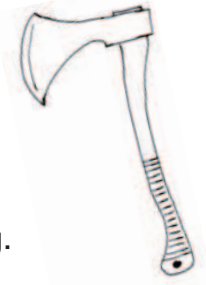
Wenn man nicht auf das Gesagte direkt reagieren will, kann man immer eine Ebene darüber steigen und die Art und Weise, wie der andere spricht, zum Thema machen: „Ich frage mich, warum Sie sich so aufregen und so laut schreien: Offensichtlich sind Sie sich Ihrer Sache nicht sehr sicher!“ Aber auch die Hinweise auf Killerphrasen, auf das „Oberlehrer-Getue“ des anderen können ganz wirksam sein.



# Arbeitsblatt Mittelfeld-Fouls

Kontext	Thema	Der Angriff des anderen	meine mögliche Mittelfeld-Antwort

# Defensiv-Fouls



Das sind die behutsamen Foul-Antworten, eher nicht Gelb-verdächtig.

- Beruhigen
- Rückfragen
- Thema wechseln
- Vertagen

## Beruhigen

Manche aufgebrauchte Menschen lassen sich dadurch beruhigen, dass wir Verständnis signalisieren, dass wir sie loben, Beispiele wählen, die aus ihrer Welt stammen, Vorbilder nennen, die ihnen als Vorbilder wichtig sind ... Eine entsprechende glaubwürdige Gestik und Mimik ist hier wichtig!

## Rückfragen

Zeigen Sie sich interessiert und fragen Sie nach - nicht aggressiv: neugierig! Dabei zeigt sich möglicherweise, dass die Sache nicht ausgegoren ist ... oder sie fragen, wenn Sie merken, beginnt der Boden unter den Füßen zu schwinden, suggestiv so weiter, dass er plötzlich bei einer anderen Position angelangt ist. An diesem Punkt kann man aufhören, oder dann plötzlich umschalten und feststellen: Habe ich es mir gleich gedacht: In Wahrheit geht es nur um ...

## Thema wechseln

Einfach, aber immer wieder großartig.

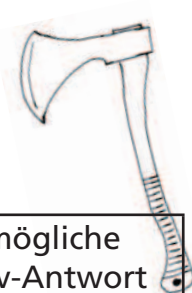
Die einfache Form: Ich nehme ein Stichwort auf, das gefallen ist, und zweige dort im Gesprächsverlauf ab.

Die grobe Form: Ich starte einfach ein neues Thema

Die raffinierte Form: Ich baue in mein Statement ein Beispiel, eine Argument, eine Redewendung, eine Anekdote etc. ein, bei der ich weiß, dass der andere garantiert abzweigen wird!

## Vertagen

Ähnlich dem „Bedenken anmelden“ aus dem Mittelfeld; Hier könnte man auch hinweisen, dass das jetzt leider nicht der richtige Rahmen ist, man bittet die Person, es in einem entsprechend dafür geeigneten Gremium einzubringen, ...



# Arbeitsblatt Defensiv-Fouls

Kontext	Thema	Der Angriff des anderen	meine mögliche Defensiv-Antwort

# Der Kader der Debatte



## Killerphrasen

Alles graue Theorie.  
An ihrer Stelle würde ich mich auch so rausreden.  
Dafür ist die Zeit noch nicht reif.  
Darüber reden wir ein anderes Mal.  
Das haben schon ganz andere Leute versucht und nicht geschafft.  
Das müssen wir alle noch einmal überschlafen.  
Das sieht auf den ersten Blick ganz gut aus, aber bei näherer Betrachtung wird das wohl kaum gut gehen.  
Das widerspricht unseren Prinzipien.  
Dazu fehlt Ihnen der Überblick.  
Sie sind aber auch immer so unflexibel.  
Sie wieder mit ihren merkwürdigen Ideen.  
Warum haben es denn andere noch nicht gemacht, wenn Ihre Idee so klasse ist?  
Wir sollten auf jeden Fall nichts überstürzen.  
Wir werden bei Gelegenheit darauf zurückkommen.

## Redewendungen

(Große) Reden schwingen  
(So) einen Bart haben  
Am Schluss wird abgerechnet!  
Schon in der Bibel steht: An ihren Taten sollt ihr sie erkennen!  
Arbeite klug, nicht hart.  
Ärgere dich nicht, dass die Rosen Dornen haben, sondern freu' dich, dass die Dornen Rosen haben.  
auch nur mit Wasser kochen  
Auf Ebbe folgt Flut  
Aus dem Esel macht man kein Reitpferd; man mag ihn zäumen, wie man will.  
Besser ein Ende mit Schrecken, als eine Schrecken ohne Ende.  
Das Denken soll man den Pferden überlassen, die haben den größeren Kopf.  
Der Berg kreiβte und gebar eine Maus  
Der Teufel ist nie so schwarz, wie man ihn malt.  
Der Teufel macht nur dorthin, wo schon gedüngt ist.  
Ein jeder kehre vor seiner eigenen Tür.  
Einen alten Baum verpflanzt man nicht.  
Fast richtig ist ganz verkehrt.  
Keine Antwort ist auch eine Antwort.  
Lieber einen dicken Bauch vom Saufen, als einen krummen Buckel vom Arbeiten.  
Man muss die Suppe auslöffeln, die man sich eingebrockt hat.  
Wehret den Anfängern!  
Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht, auch wenn er jetzt die Wahrheit spricht.

## Zitate



Resignation zeigt, dass man aus Erfahrung die falschen Schlüsse gezogen hat.

*Wolfgang Letz*

Alle Eile ist des Teufels - pflegten die alten Meister zu sagen.

Barmherzigkeit gegen die Wölfe ist Unrecht gegen die Schafe. *Aus Holland*

Das Streben nach Vollkommenheit macht manchen Menschen vollkommen unerträglich. *Pearl S. Buck*

Das Gehirn ist ein wunderbares Organ. Es beginnt in dem Moment zu arbeiten, in dem man morgens aufsteht, und hört erst wieder auf, sobald man das Büro betritt. *Robert Frost*

Zu erkennen, dass man sich geirrt hat, ist ja nur das Eingeständnis, das man heute schlauer ist als gestern. *Johann Caspar Lavater*

Die jetzigen Menschen sind zum Tadeln geboren. Vom ganzen Achilles sehen sie nur die Ferse. *M. v. Ebner-Eschenbach*

Ein Pessimist sieht die Schwierigkeit bei jeder Gelegenheit, ein Optimist hingegen sieht die Gelegenheit in jeder Schwierigkeit. *Winston Churchill*

Dumme Gedanken hat jeder, nur der Weise verschweigt sie. *Wilhelm Busch*

Die Menschen sind gut, nur die Leute sind schlecht. *Erich Kästner*

Ein Vorurteil ist schwerer zu spalten als ein Atom. *Albert Einstein*

Inmitten der Schwierigkeiten liegt die Möglichkeit. *Albert Einstein*

Unsere Müdigkeit nennen wir Erschöpfung, die der anderen Faulheit. *Curt Goetz*

Männer sind Ausländer im Land der Emotionen. *Cheryl Bernard*

Die Probleme von heute sind oft die Lösungen von gestern. *Peter Senge*

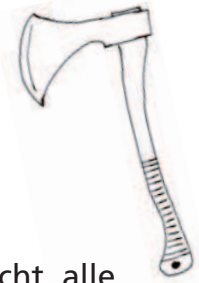
Mehr Taten und weniger Wahrheit! *Zarko Petan*

Wer nichts weiß, muss alles glauben. *M. v. Ebner-Eschenbach*

Immer dasselbe tun, wenn auch noch so gedankenlos – endlich wird's eine Methode. *M. v. Ebner-Eschenbach*

Vorsicht und Misstrauen sind gute Dinge, nur sind auch ihnen gegenüber Vorsicht und Misstrauen nötig. *Christian Morgenstern*

## Anekdoten



### Kaiser Joseph II prüft die Verwaltung

Kaiser Joseph II. von Österreich hatte es sich zur Angewohnheit gemacht, alle Vorgänge im Staat penibel zu prüfen - auch solche, von denen er eigentlich nichts verstand -, was die Verwaltungsvorgänge im Lande gelegentlich sehr verlangsamte. So bekam er eine Rechnung vorgelegt, die für den Ankauf eines Zebras für den Tierpark in Schönbrunn 800 Dukaten auswies.

Joseph II. schrieb an den Rand der Rechnung: "Ich weiß zwar nicht, was ein Zebra ist, aber ich finde 800 Dukaten dafür zu viel."

### Albert Einstein und der Nationalstolz

Als Albert Einstein 1916 seine "Allgemeine Relativitätstheorie" vorlegte, fragten ihn Freunde, mit welchen Reaktionen der Öffentlichkeit er rechne.

"Das ist einfach vorherzusagen", antwortete Einstein. "Werde ich recht behalten, werden die Deutschen sagen, ich sei Deutscher, die Franzosen, ich sei Europäer und die Amerikaner, ich sei Weltbürger. Werde ich nicht recht behalten, werden die Amerikaner sagen ich sei Europäer, die Franzosen, ich sei Deutscher, und die Deutschen, ich sei Jude."

### Jonathan Swift und die Befriedigung der Bedürfnisse

Der anglikanische Geistliche und Schriftsteller Jonathan Swift engagierte sich stark für seine armen irischen Landsleute. Als er wieder einmal an entsprechender Stelle auf einige Mißstände zu sprechen kam, erhielt er zur Antwort, daß er doch ein Philosoph sei und wissen müsse, daß man seine Wünsche und Bedürfnisse auch befriedigen könne, indem man sie beschneide.

Empört antwortete Swift darauf: "Ich verstehe, wir sollen uns die Füße abhacken, weil uns die Schuhe fehlen."

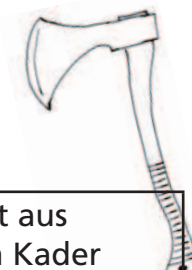
### Nicht derselbe Horizont

Oppositionsführer Ollenhauer in einer Bundestagsdebatte zu Adenauer: "Herr Bundeskanzler, seien Sie nicht so garstig zur Opposition, wir müssen alle unter demselben Himmel leben."

Adenauer, an diesem Tag nicht bereit zurückzustecken: "Aber wir haben nicht denselben Horizont, Herr Ollenhauer."

### Schlimm für die Tatsachen

Als Hegel Dozent an der Berliner Universität war, machte ihn einer seiner Studenten darauf aufmerksam, dass er in seiner Vorlesung Folgerungen aus Tatsachen gezogen habe, die in dieser Form gar nicht vorhanden seien. Hegel meinte dazu nur: "Tja, das ist natürlich schlimm für die Tatsachen."



# Arbeitsblatt Kader-Einsatz

Kontext	Thema	Der Angriff des anderen	Antwort aus meinem Kader

# Körper und Stimme einsetzen



Hier kann man viel erreichen, indem man „normale“, sozial akzeptierte Verhaltensformen zu verlässt.

## Spiel mit Körperdistanzen:

Näher, als normal üblich (es reichen wenige Zentimeter!), aber auch deutlich mehr Abstand als „normal“, und am besten ein Spiel damit!

## Körperhaltung:

Aufrechte Körperhaltung signalisiert natürlich Stärke, Kraft, etc., aber je nach Strategie kann man auch anderes „spielen“: Scheinbar sich klein machen, weich werden, sich winden, um dann plötzlich auf beiden Beinen stehend sich groß zu machen, ...

## Mimik:

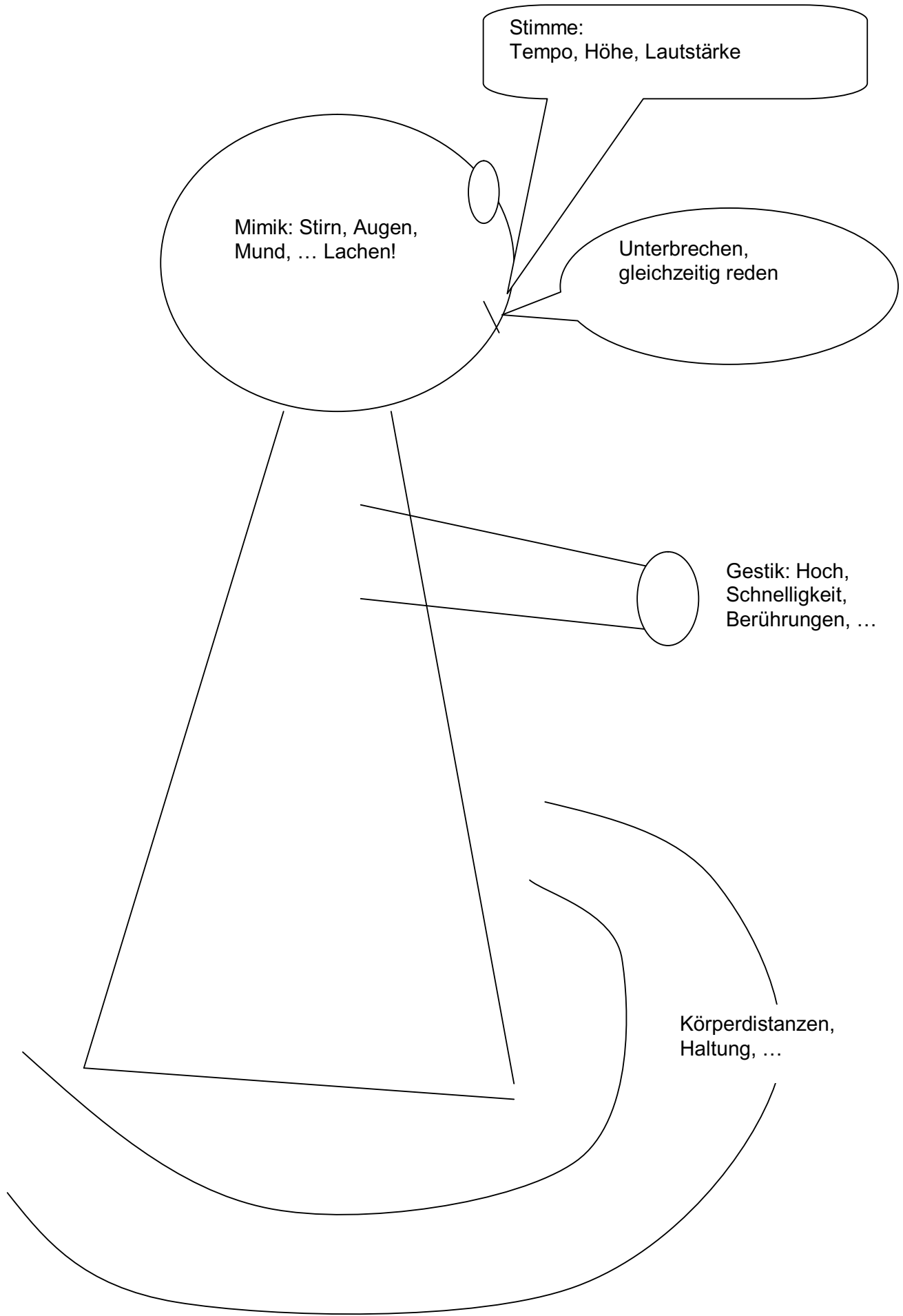
Besonders verwirrend ist hier Mimik und Gestik, die nicht gedeutet werden kann, Die meisten Menschen „brauchen“ beim Reden körpersprachliche Signale des Zuhörers, dass er/sie noch da ist, zustimmt oder zumindest versteht, was man sagt. Diese Signale sind Nicken, brummendes „Hmm“ oder zumindest Lidschlag nach einzelnen Sätzen oder Satzteilen. Wenn man diese Signale dezidiert verweigert, sind viele Menschen verunsichert und zweifeln an der Sinnhaftigkeit ihrer Aussage. Verstärken kann man diesen Effekt, wenn man die „Brennweite“ seiner Augen verstellt, durch die Person durchschaut, also auf einen Punkt hinter der Person fokussiert.

## Anhaltender Augenkontakt:

länger als „üblich“, kann mindestens ebenso verwirrend sein – und ist ein Zeichen der offenen Konfrontation, ein Eindringen in die Intimsphäre des anderen!

## Damit eng in Zusammenhang der Spiel mit der Stimme:

Laut / Leise: Laut für Stärke, aber nicht durchgehend, Leise für die Dramatisierung: Für Drohungen, für Geschichten mit spannendem Ausgang, für die Aufdeckung von Geheimnissen, ...



# Debattenvorbereitung

## Thema:



Der Kontext:

Die Zuseher / Zuhörer:

Der andere / die anderen:

Voraussichtliche Aussagen des anderen:

Voraussichtliche „Fouls“ des anderen:

Mein Ziel:

Auf Lager:

Meine Offensiv-Maßnahmen

persönlicher Angriff:

Du bist schuld:

Du auch:

Quelle vergiften:

Meine Mittelfeld-Maßnahmen

Bedenken anmelden:

Beharren:

Meta-Ebene:

Meine Defensiv-Maßnahmen:

Beruhigen:

Rückfragen:

Thema wechseln:

Vertagen:

Killerphrasen:

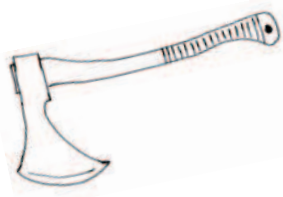
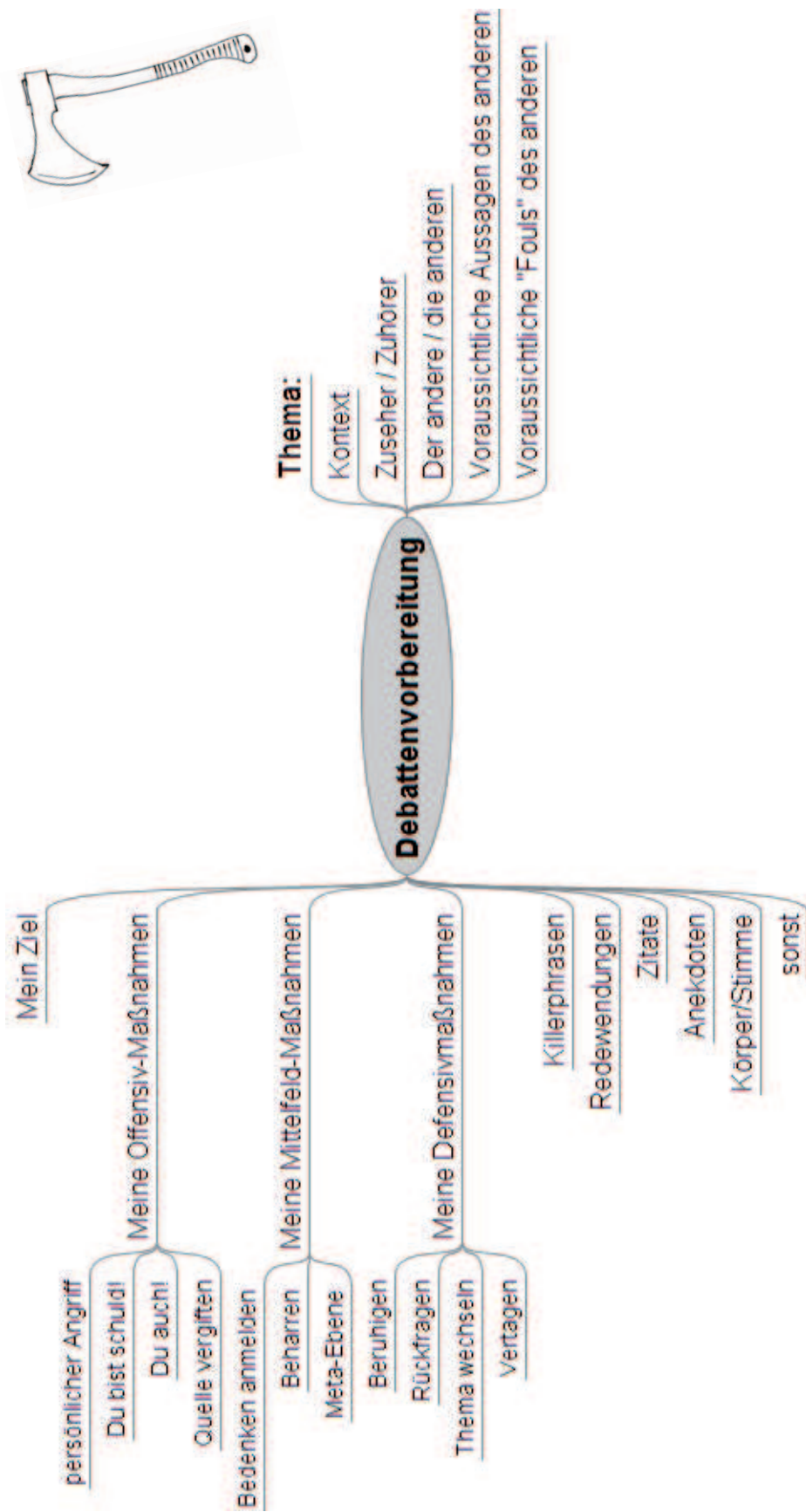
Redewendungen:

Zitate:

Anekdoten:

Körper / Stimme:

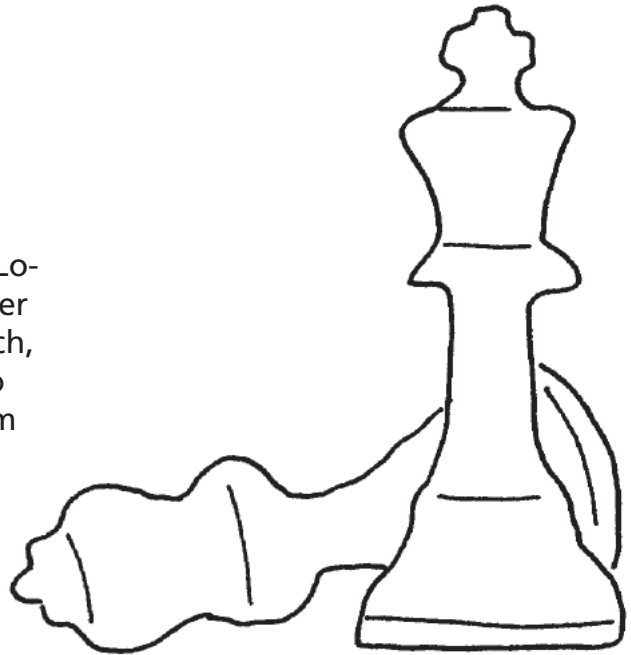
sonst:



# Disput

## Unsere Definition:

Unter Diskussion verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem es scheinbar (aber eben nur scheinbar) darum geht, durch Fakten, Argumente und Logik das „Richtige“ herauszuarbeiten. Dahinter steht bei den Diskussionspartnern der Versuch, den anderen zu überreden – es geht nicht so sehr darum, dem Richtigen, als vielmehr, dem Eigenen zum Durchbruch zu verhelfen.



## Ziele:

überzeugen bzw. überreden, den anderen widerlegen

## Die Haltung:

- Ich habe Recht, ich werde es dir beweisen
- Argumente können Menschen dazu bringen, ihre Meinung zu ändern
- Ich liebe die feine, präzise Argumentation - Schach mit Worten

# Disput: Die besten Schachfiguren und Schachzüge



## Die schönsten Figuren

- Fakten
- Beispiele
- Autoritäten
- Werte
- Metaphern

## Die schönsten Züge

- Nutzen
- Folgen
- Domino
- Verallgemeinerung
- Missbrauchsargument

# Die Schachfiguren

- Fakten
- Beispiele
- Autoritäten



## Fakten

Kein Disput kommt ohne eine Menge Fakten aus: Statistiken, Vergleiche, Prozentzahlen, Grafiken, ... gut recherchieren, entsprechende Optik wählen (besonders bei Prozentzahlen), und nicht alles Pulver verschießen, sondern auch als Entgegnung parat haben!

## Beispiele

Die Frau auf der Straße, die mich angesprochen hat, Pilotprojekte und viele andere Beispiele machen einen Disput so richtig anschaulich. Streng genommen können Beispiele nichts beweisen - und dennoch legen sie nah, dass das Beispiel eher die Regel und nicht die Ausnahme ist. Auch hier gilt: Beispiele auf Vorrat mitnehmen!

## Autoritäten

Hier muss man sich fragen: Eine Autorität für wen? Will ich Zuhörer beeindrucken - dann in den Augen derer, will ich den anderen überzeugen - dann für ihn/sie! Klassisch werden hier verwendet: Uni-Professoren, Studien, berühmte Persönlichkeiten (Gandhi, Mandela, Martin Luther King, JFK, Obama, ...), Künstler, Sportler ... je nach dem.

# Arbeitsblatt Schachfiguren



Kontext	Thema	Argumentation des anderen	Meine Schachfigur

# Argumentieren mit Werten



Werte sind hervorragende Schachfiguren im Disput. Je nach Gegenüber und Zuhörern kann man sich auf allgemein anerkannte Werte beziehen, diese Werte damit dem anderen absprechen. Besonders wirksam: Den Wert, den der andere direkt oder indirekt für sich reklamiert übersteigern und ihm unterstellen: „Das ist nicht Dynamik: Das ist Hektik!“ Für sich reklamiere man eine Synthese von zwei guten Werten und distanzieren sich von den jeweiligen Extremen ...

Achtsamkeit	Adel	Anständig	Arbeit
Armut	Aufmerksamkeit	Aufrichtigkeit	Ausdauer
Ausgleich	Authentizität	Barmherzigkeit	Bedürfnisorientierung
Begeisterung	Beharrlichkeit	Bescheidenheit	Besitz
Besonnenheit	Beständigkeit	Beteiligung	Dankbarkeit
Demut	Dialog	Dienstbereitschaft	Diplomatie
Diskretion	Disziplin	Duldsamkeit	Durchsetzung
Dynamik	Echtheit	Effektivität	Effizienz
Ehre	Ehrgeiz	Ehrlichkeit	Eifer
Einfachheit	Emotion	Energie	Engagement
Entschlossenheit	Erfahrung	Erlebnis	Ernsthaftigkeit
Euphorie	Fairness	Familie	Fleiß
Flexibilität	Freigiebigkeit	Freiheit	Freundschaft
Friede	Fröhlichkeit	Frömmigkeit	Führungsstärke
Gastfreundschaft	Geduld	Gefühl	Gehorsam
Gelassenheit	Gemeinschaft	Genauigkeit	Gerechtigkeit
Gewissenhaft	Glaube	Glaubwürdigkeit	Gleichheit
Gleichmut	Großmut	Großzügigkeit	Gründlichkeit
Güte	Hausverstand	Heimat	Herzlichkeit
Hilfe	Hingabe	Hoffnung	Höflichkeit
Humor	Innovation	Intelligenz	Jugend
Kameradschaft	Kampf	Kinder	Klarheit
Klugheit	Kreativität	Kühnheit	Kultur
Lebendigkeit	Lebensqualität	Leistung	Liebe
Logik	Loyalität	Macht	Maßhalten
Mäßigung	Menschlichkeit	Milde	Mitgefühl
Mitleid	Modernität	Mut	Nachhaltig
Nachsicht	Nächstenliebe	Objektivität	Offenheit
Opferbereitschaft	Optimismus	Ordnungsliebe	Orientierung
Pragmatisch	Prinzipien	Professionell	Pünktlichkeit
Realismus	Rechtschaffenheit	Rechtsstaat	Reichtum
Reinheit	Reinlichkeit	Respekt	Risiko(bereitschaft)
Ruhe	Sachlichkeit	Sanftmut	Sauberkeit
Schnelligkeit	Schweigsamkeit	Sehnsucht	Selbstbeherrschung
Selbstlosigkeit	Selbstverwirklichung	Seriösität	Sicherheit
Sinn	Solidarität	Sparsamkeit	Spaß
Spiritualität	Spontaneität	Standhaftigkeit	Status
Taktgefühl	Tapferkeit	Tatkraft	Team
Toleranz	Tradition	Transparenz	Trend
Treue	Veränderung	Verlässlichkeit	Vernetzung
Vernunft	Verschwiegenheit	Vertrauen	Verzeihen
Vorsicht	Wahrhaftigkeit	Wärme	Weisheit
Wertschätzung	Wirtschaft	Wissen	Wissenschaft
Wohlbefinden	Wohlstand	Würde	Zufriedenheit
Zuverlässigkeit			

# Arbeitsblatt Werte



Kontext	Thema	Argumentation des anderen	Meine Wert-Argumentation

# Metaphern einsetzen



## Krieg

Es gibt zwei Seiten, und es gibt nur eine Seite, die schließlich siegen wird. Die andere Seite unterliegt in Schande. Gekämpft wird mit allen Mitteln, eigentlich ist alles erlaubt. Wir müssen um jeden Preis siegen – es gibt nichts Wichtigeres auf der Welt.

Es gibt Waffen und Munition (Bomben, Granaten, ...), es gibt Helden und Opfer, es gibt ein Schlachtfeld, Kollateralschäden, „zivile“ Opfer.

Dabei kann man auch dem anderen vorwerfen, dass er Krieg mit allen Mitteln gegen uns führt, während wir das beste für die Stadt erarbeiten wollen ...

## Landwirtschaft

In der Landwirtschaft wird gepflügt, geeggt, gesät, gedüngt und geerntet; Es braucht viel Arbeit, dazu gibt es Außenfaktoren, denen man ausgeliefert ist und die hinderlich oder förderlich sein können: Sonne, Niederschläge, Ungeziefer, ... Die Landwirtschaft gilt als „ehrliche“, „ursprüngliche“ Arbeit.

## Körper-Krankheit

Ein lebender Körper kann gesund oder krank sein. Gesundheit ist ein fragiles Gleichgewicht, es braucht Bewegung, Nahrung, Pflege. Krankheit entsteht durch Ansteckung über Viren und Bakterien, über Mangelerscheinungen im Körper, über psychische Belastungen, ...

Ist ein Körper krank, braucht es einen Arzt, Medizin, Therapie. Man kann sanft behandeln, in homöopathischen Dosen, manchmal braucht es stärkere Medizin bis hin zum Antibiotikum, manchmal braucht es sogar eine Operation (in dringenden Fällen eine Notoperation), das kann bis zur Amputation, einer Organtransplantation gehen ... und hoffentlich heißt es nicht am Ende: Operation gelungen, Patient tot!

## Baum

Ein Baum hat Wurzeln, einen Stamm, Äste, Blätter und trägt Früchte. Er wächst Stück für Stück und nicht über Nacht. Er braucht guten Humus und Pflege, er wird bedroht von Schädlingen und muss hin und wieder zurückgeschnitten werden, um reiche Frucht zu tragen.



# Arbeitsblatt Metaphern

Kontext	Thema	Argumentation des anderen	Mein Metaphern-Einsatz

# Die schönsten Schachzüge



- Nutzen
- Folgen
- Domino
- Verallgemeinerung
- Missbrauchsargument

## Nutzen

Wem bringt ein Vorschlag etwas? Im positiven kann ich nachweisen, dass praktische alle von dem Vorschlag profitieren, im negativen kann ich nachweisen, dass nur wenige (und schon wieder die gleichen!) profitieren, während andere durch die Finger schauen ...

## Folgen

Ich wende mich in der Folgenargumentation nicht direkt gegen das, was der andere vorschlägt, sondern weise auf die Folgen hin: Dieses wird eintreten, diese Risiken sind nicht auszuschließen, schließlich hängt alles zusammen ... Umgekehrt kann ich für meine Position positive Folgen anführen.

## Domino

Gestern war es noch X, heute ist es schon Y, und morgen ist es Z? Es ist doch wie bei ... Am Anfang ... und dann ... Wehret den Anfängen! Dabei argumentiert man nicht gegen den konkreten Vorschlag des anderen, sondern dämonisiert ihn und unterstellt, dass dahinter eine Strategie steht: Eigentlich geht es um ... und dagegen müssen wir auftreten!

## Verallgemeinerung

Was gleich ist, soll auch gleich behandelt werden, oder? Nun findet man zwischen 2 Objekten immer eine Gleichheit - und so kann man praktisch alles argumentieren! Ein Hund und eine Maus: Beides Tiere, beides Säugetiere: Warum werden Hunde in Tierheimen um teures Geld gepflegt, während man Mäuse verfolgt und ermordet?

Wenn man ein keinen Erwachsenen töten darf (der sich zumindest wehren könnte) - um wie viel weniger darf man dann einen Embryo töten, der sich nicht einmal wehren kann, oder?

Sie schlagen vor, dass die Personengruppe dieses und jenes darf: Schön und gut, aber wenn das alle machen? Wo kommen wir dann hin?

## Missbrauchsargument

Alles, was etwas taugt, kann missbraucht werden. Messer, Macht, Musik, ... Ich kann gegen eine Idee auftreten, indem ich nachweise, dass man diese Idee missbrauchen könnte! Das spricht streng genommen nicht gegen die Idee, aber es klingt meist recht überzeugend ...

# Arbeitsblatt Schachzüge



Kontext	Thema	Argumentation des anderen	Mein Schachzug

# Vorbereitungsblatt Disput



Das Thema

Die Fakten

Die Betroffenen und ihre Probleme

Position A

Position B

Fakten für A

Fakten für B

Fakten gegen B

Fakten gegen A

Beispiele für A

Beispiele für B

Beispiele gegen B

Beispiele gegen A

Autoritäten für A

Autoritäten für B

Autoritäten gegen B

Autoritäten gegen A

Werte für A

Werte für B

Werte gegen B

Werte gegen A

Metaphern für A

Metaphern für B

Metaphern gegen B

Metaphern gegen A

Nutzen aus A

Nutzen aus B

pos. Folgen aus A

pos. Folgen aus B

neg. Folgen aus B

neg. Folgen aus A

pos. Domino-Szenario für A

pos. Domino-Szenario für B

neg. Domino-Szenario für B

neg. Domino-Szenario für A

Missbrauchsargument gegen B

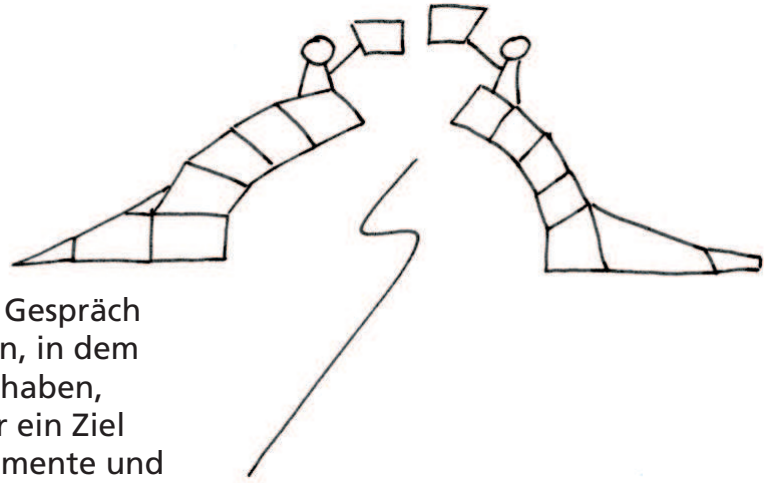
Missbrauchsargument gegen A



# Diskurs

## Unsere Definition

Unter einem Diskurs verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem die Teilnehmer sich dafür entschieden haben, miteinander ein Problem zu lösen oder ein Ziel zu erreichen. Sie bringen Fakten, Argumente und Logik ein, um die beste Option heraus zu arbeiten. Dabei sind sie offen für die Meinung und die Argumente des anderen, sie sind sich bewusst, dass die eigene Erkenntnisfähigkeit begrenzt ist. Am Ende steht eine Lösung, die entweder die Meinung eines der Gesprächspartner widerspiegelt (ohne dass der andere dann verloren hätte) oder eine Position, die in der „Mitte“ liegt oder die vielleicht einen völlig neuen Weg einschlägt. Auch wenn das Miteinander betont wird, bedeutet das nicht, dass die Gesprächspartner nicht Interessen haben, die sie in den Diskurs einbringen und die sie auch deutlich vertreten. Es geht nicht um nachgeben, sondern darum, die beste Lösung für alle zu finden.



## Ziele:

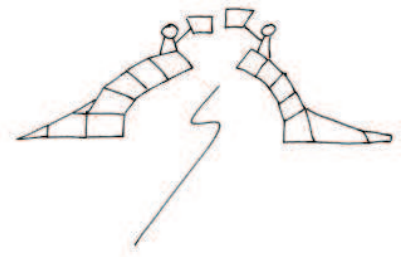
Gemeinsam mit dem anderen Lösungen erarbeiten, mit denen ich und der andere leben können.

## Haltung:

Ich habe über die Informationen, die mir zu Verfügung stehen nachgedacht und habe mir so eine Meinung gebildet. Diese Meinung kann falsch sein – sei es, weil mir Informationen fehlen, sei es, weil ich nicht alle Aspekte beachtet habe. Lasst uns die verschiedenen Meinungen und die verschiedenen Zugänge zusammen legen und die beste Lösung / den besten Weg finden. Vielleicht gibt es eine Lösung, mit der wir beide leben können. Vielleicht finden wir für den Fall, das wir uns inhaltlich nicht einigen können, einen gemeinsamen Weg, wie wir die Frage fair entscheiden können (ExpertIn zuziehen, Befragungen, Abstimmungen, ...)

Wenn es Meinungsverschiedenheiten gibt, dann ist das eine Herausforderung: Es gilt, zu schauen, welche unterschiedlichen Informationen / Einschätzungen / Werte / Annahmen diese Meinungsverschiedenheiten hervorrufen. Gesichtverluste versuche in jedem Fall zu vermeiden.

# Übersicht Diskurs



Verantwortung übernehmen, transparent darstellen

Die richtigen einladen

Rahmen schaffen

Einleitung

Reihenfolge der Statements festlegen, Durcheinander verhindern

Wiederholen von Gesagtem

Zwischen Position und Interesse trennen, Interessen hervorheben

Fragen stellen

Optionen suchen

Optionen anhand der verschiedenen Interessen bewerten

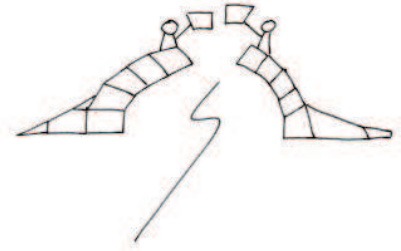
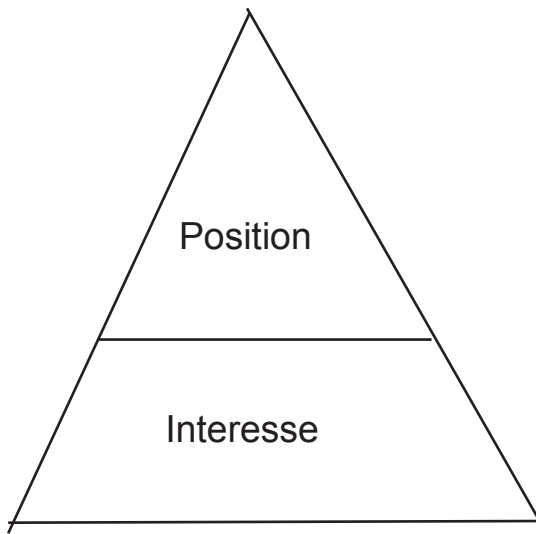
Offene Fragen festhalten

Vorgehensweise gemeinsam klären

Zusammenfassen

Bedanken

# Das Interesse hinter der Position hören



Wenn wir etwas wollen, haben wir Vorstellungen davon, wie eine Lösung aussieht. Wenn ich zu einem gewissen Zeitpunkt an einem Ort sein muss, sage ich wahrscheinlich „Ich brauche heute das (einzige) Auto“. Wenn meine Frau das Auto auch braucht, könnten wir bei schlechtem Wind beginnen zu streiten über die Frage, wer nachgeben muss. Bei besserem Wind könnten wir unsere Interessen darlegen: Wer muss wann wo sein, mit welchen Unterlagen, wer fährt mit etc, und dann Optionen suchen (Auto, Taxi, mitfahren, hinbringen, ...) und dann eine Lösung finden (die vielleicht möglich ist, aber vielleicht auch nicht ...!).

Beispiele für verschiedene Positionen, aus denen ein Debatte, ein Disput, aber eben auch ein Diskurs entstehen könnte:

Position: Ich will einen Jugendraum

Interesse: Ich will, dass die Jugend sieht, dass wir etwas für sie tun.

Position: Ich will einen Jugendraum

Interesse: Ich will, dass es auch einen Raum gibt, wo sich Jugendliche treffen können, die nicht in einem Verein dabei sein wollen.

Position: Ich will keinen Jugendraum

Interesse: Ich mache mir Sorgen, dass dort Alkoholexzesse passieren, Drogenprobleme auftauchen, ... und dass dann die Gemeinde schuld ist.

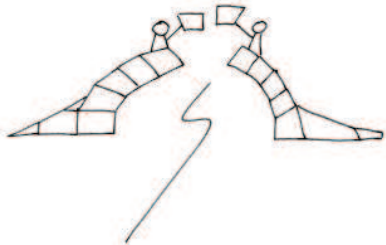
Position: Ich will keinen Jugendraum

Interesse: Ich befürchte, dass den Vereinen die Leute davon gehen

Position: Ich will keinen Jugendraum

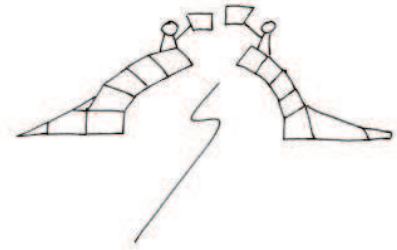
Interesse: Ich bin für einen guten Kontakt zwischen Jung und Alt.

# Arbeitsblatt Position / Interesse



	A: Ich	B:	
Position			
Interesse			
Position			
Interesse			
Position			
Interesse			

# Diskurse leiten



Ich will zu einem Thema / in einer bestimmten Situation zu einer Lösung beitragen.  
Die zentralen Fragen in der Vorbereitung:

Wer muss einbezogen werden?

Wer muss von Anfang an einbezogen werden, wer später?

Wie kann ich durch die Teilnehmerge Auswahl Gesichtsverluste vermeiden? Brauche ich für meine Initiative eine anerkannte Person von der anderen Seite, damit meine Einladung zu einer gemeinsamen Lösungsfindung glaubwürdig ist?

Wie kann ich darstellen, warum gerade ich Initiative ergreifen, ohne Gesichtsverluste zu bewirken?

Unter welchem Titel lade ich ein? Kann ich vermeiden, dass durch den Titel bereits eine Seite sich beleidigt fühlt oder den Eindruck hat, dass das Ergebnis schon feststeht?

In welchem Rahmen soll das Gespräch stattfinden?

Es muss ruhig und ungestört sein,

keine ungebetenen Zuhörer,

kein Zeitdruck (ausreichend Zeit vorsehen: In der Einladung auch Endzeitpunkt angeben),

es braucht gleichberechtigte Sitzgelegenheiten und eine Tischanordnung, die flüssige Kommunikation ermöglicht (kein langer Tisch ...), .

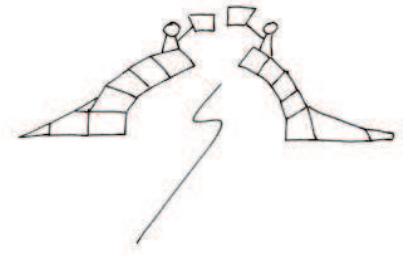
Es gibt in größeren Gruppen die Möglichkeit der Visualisierung

Nötige Unterlagen sind für jeden kopiert vorbereitet, insbesondere zur Darstellung von objektiven Fakten: Statistiken, Pläne, ...; keine Positionspapiere!

Ich frage mich: Welche Position habe ich? Welche Interessen habe ich? Worauf kann und will ich nicht verzichten? Womit kann ich noch leben, womit nicht?

Wie formuliere ich meine Einleitung? Dank an alle, Darstellung, dass gemeinsame Lösung gesucht werden soll, mit der alle leben können; Betonen, dass man natürlich auch selbst Interessen hat, dass man aber auch ein Interesse an einer Lösung hat ... Bitte um Akzeptanz der Moderationsrolle und um Rückmeldung, wenn jemand den Eindruck hat, dass man die Rolle missbraucht; Bitte um Halten an Ablauf  
Noch nicht die eigene Position / die eigenen Interessen einpacken! Diese folgen nach den Statements der anderen! An der Einleitung sollte man nicht merken, welche Position Sie vertreten!

# Checkliste Diskurs



Wer muss von Anfang an einbezogen werden:

Wer kann / soll / muss später einbezogen werden?

Ev.: Bündnispartner von der anderen Seite:

Bei wem muss ich besonders auf Gesichtsverluste achten? Wie kann ich das vermeiden?

Unter welchem Titel lade ich ein?

In welchem Rahmen soll das Gespräch stattfinden?

Ort:

Dauer:

Sitzanordnung:

Visualisierung:

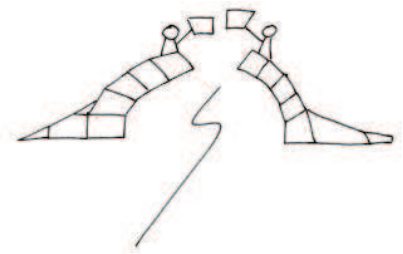
Vorbereitete Unterlagen:

Meine Position:

Meine Interessen:

Meine Einleitung:

# Der ideale Ablauf



Gelungene Diskurse sind wie Törbögen, die man behutsam zusammensetzt: Auch hier kommt es auf die Reihenfolge an.

Folgender Ablauf hat sich bewährt. Viele Varianten sind möglich. Experimentieren Sie und finden Sie eigene Wege!

Einleitung: s. vorherige Seite: Diskurse einleiten - letzter Punkt

Darstellen des Ablaufs

Inhaltliche Einleitung: Darstellung der Fakten, über die sich alle einig sind. Dabei wirklich nur das darstellen, was wirklich alle so akzeptieren können. Vorsicht bei Interpretationen. Wenn manche Punkte unterschiedlich bewertet werden, kann man auch das benennen: „X ist passiert, wobei die Einschätzungen, ob das gut oder schlecht war, auseinander gehen ...“

Eine erste Runde: Die TeilnehmerInnen sagen reihum, welche Position sie vertreten und vor allem, was ihnen dabei wichtig ist. Der Sitzungsleiter fragt nach, wenn die Interessen nicht klar genug sichtbar werden.

Es ist unbedingt darauf zu achten, dass aus dieser Runde keine Diskussion wird!

Kleine inhaltliche Rückfragen sind schon ok.

Während dieser Runde schreibt der Sitzungsleiter sichtbar für alle mit: Person, Positionen, Interessen; in kleinen Runden auf A4-Zetteln mit Filzstift, schön groß, damit alle sehen, dass nichts unterdrückt wird.

Am Ende jedes Statements wiederholt der Sitzungsleiter, ob er alles richtig verstanden und notiert hat.

Nach den anderen Statements kommt das eigene Statement mit den Interessen: Auch diese extra aufschreiben.

Nun eine Zusammenfassung der Interessen. Dabei betont man die gemeinsamen Interessen - das unterstreicht, dass wir gemeinsam für eine Sache arbeiten. Am besten fasst man die Interessen auf einem neuen Blatt zusammen. Dabei ist auch nicht mehr wichtig, wer welche Interessen hat.

Anhand dieses Blattes fragt man durch: Sind alle Interessen dargestellt, haben wir etwas vergessen?

In einer zweiten Phase sammeln wir Optionen. Am Beginn kann man die Optionen wiederholen, die im Rahmen der ersten Runde als Positionen genannt wurden. Danach fragt man nach zusätzlichen Optionen, Varianten, Ideen. Dabei sind auch Prozess-Optionen wichtig: Wie soll entschieden werden: BürgerInnen befragen, Studie durchführen lassen, ... Wichtig: Die Optionen werden noch nicht diskutiert, sondern vorerst nur gesammelt. Erst wenn nichts mehr kommt, gehen wir zum weiter.

## Diskurs-Ablauf

Einleitung

Ablauf darstellen

Erste Runde

Interessen darstellen

Optionen sammeln

alle Infos da?

Optionen anhand Interessen bewerten

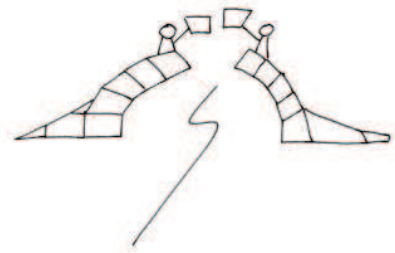
Optionen adaptieren

Runde mit Statements

weitere Schritte

Reflexionsrunde

Dank



Der nächste Schritt wichtig, wird aber oft übersprungen: Fehlen uns Informationen? Sind alle nötigen Fakten vorhanden, brauchen wir noch zusätzliche Bewertungsgrundlagen? Falls ja, wird festgelegt, wer welche Informationen beschafft und wann man die Bewertung der Optionen fortsetzt.

Nun geht man die einzelnen Optionen durch und bewertet sie gemeinsam anhand der gesammelten Interessen. Für jede Option wird vermerkt, welchen Interessen sie genügt und welche Interessen hier nicht berücksichtigt werden.

Danach schaut man bei jeder Option, die nicht allen Interessen genügt, ob man die Option adaptieren könnte, damit sie allen Interessen genügt.

Nun werden jene Optionen herausgehoben, die allen Interessen genügen.

Hier empfiehlt sich wieder eine Runde mit Statements: Wie gut kann ich mit den dargestellten Optionen leben? Hier wird sichtbar, ob es gelungen ist, zumindest eine passende Option zu finden und ob der Prozess ohne Gesichtsverluste und damit Blockaden abgelaufen ist. Wenn das gelungen ist, ist der Prozess der Einigung meist leicht und kann ohne Machtdemonstrationen und „Kampfabstimmung“ ablaufen. Wenn das nicht gelungen ist, kann man versuchen, darzustellen, worin man sich einig ist und worin uneinig und wie man diesbezüglich weiter vorgehen wird.

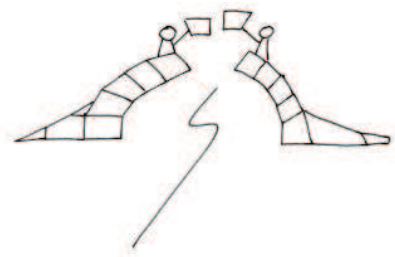
Der Sitzungsleiter fragt nach den weiteren Schritten und hält diese fest.

Nach Rücksprache erstellt er ein Protokoll mit der Bitte um kritische Rückmeldung, wenn er etwas falsch verstanden haben sollte. Es ist sinnvoll, nur das Ergebnis festzuhalten. Das soll man auch so ankündigen.

Abschließend lohnt es sich zu fragen, wie die TeilnehmerInnen mit dem Gesprächsverlauf zufrieden sind und welche Empfehlungen sie diesbezüglich für ein nächstes Diskurs-Treffen haben.

Der Sitzungsleiter bedankt sich bei allen.

# Tipps für die Sitzungsleitung



## Am Anfang

Erinnern Sie am Anfang an die Dauer und fragen Sie, ob jemand früher gehen muss.

## Würde und Respekt

Gerade in angespannten Situationen mit aufgeheizten Themen ist es in der Einleitung nötig, die TeilnehmerInnen zu erinnern, dass ein lösungsorientiertes Gespräch nur dann möglich ist, wenn bei aller unterschiedlichen Meinung sich alle bemühen, einander mit Würde und Respekt zu begegnen.

## Lösung, mit der alle leben können

In diesen angespannten Situationen ist es auch wichtig, anfangs abzufragen, ob die TeilnehmerInnen bereit sind, offen miteinander zu reden um Lösungen zu suchen, mit denen sie, aber auch die anderen leben können. Wenn Leute sagen: „Ich schau mir das einmal an“ ist das zu wenig! In diesem Fall kann man nachfragen: Was würden Sie brauchen, um gut ins Gespräch einsteigen zu können? ...

## Umgang mit der Doppelrolle

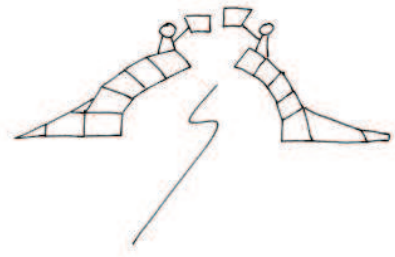
Die Sitzungsleitung im Diskurs ist anspruchsvoll! Einerseits ist es schon eine Kunst, den Ablauf im Blick zu haben, zu verhindern, dass gegeneinander diskutiert wird und die Ergebnisse zu visualisieren. Zusätzlich will man aber natürlich auch seine eigene Meinung einbringen. Empfehlung: Wenn man als TeilnehmerIn seine Meinung sagt, möge man sich gedulden und schauen, ob nicht andere diese Position vertreten - dann braucht man sich nicht unnötig stark ins Gespräch einbringen. Falls dich nötig, immer mit der Einleitung: „Nicht als Sitzungsleiter, sondern als (Name oder Funktion) möchte ich sagen: ...“

Wenn Sie zusätzlich noch Führungskraft in einem Gremium sind, das nicht demokratisch abstimmt (zb Unternehmen), haben Sie noch eine dritte Rolle: Sie können entscheiden! Hier gilt: Zu Anfang den Rahmen vorgeben, innerhalb dessen die Optionen möglich sind und am Ende auf Basis des Gesammelten eine Entscheidung treffen und begründen.

## Wiederholen von Statements

Das Wiederholen von Gesagtem, möglichst mit den zentralen Worten der Person aber unter Weglassung von eventuell Verletzendem ist ein zentraler Punkt! Eine besonderes Werkzeug: Aus Argumenten gegen eine Option kann man Bedingungen machen: Wenn jemand sagt, dass er gegen das Aufstellen einer Regenplane ist, weil das zu teuer ist, kann man formulieren, dass er sich das Aufstellen einer Regenplane nur dann vorstellen kann, wenn die Kosten vertretbar sind. Diese Formulierung rückfragen: Stimmt das so?

# Diskurs-Ablauf



Einleitung

Ablauf darstellen

Erste Runde

Interessen darstellen

Optionen sammeln

alle Infos da?

Optionen anhand Interessen bewerten

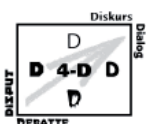
Optionen adaptieren

Runde mit Statements

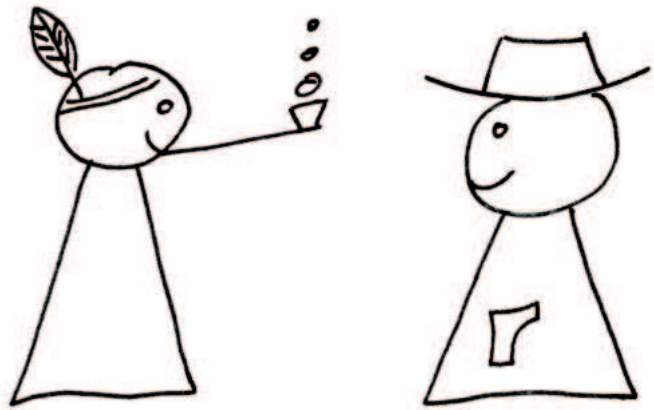
weitere Schritte

Reflexionsrunde

Dank



# Dialog



## Unsere Definition

Unter einem Dialog verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem die Teilnehmer kein konkretes Ziel verfolgen, sondern miteinander sprechen, um den anderen zu verstehen (weniger, um verstanden zu werden) und um eigene und gemeinsame Grundannahmen, die man hat, in Frage zu stellen, um so neue Einsichten zu gewinnen. Dabei ist es nicht wichtig, Themen fertig zu behandeln oder einer Meinung zu werden. Ein Dialog kann gerade dann besonders fruchtbar sein, wenn die Teilnehmer sehr verschiedene Zugänge einbringen.

## Haltungen von Menschen, die Dialog bevorzugen

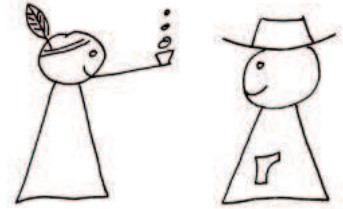
Ich habe auf Basis von Informationen natürlich eine Meinung, aber es geht nicht darum, wer Recht hat und welche Meinung die richtige ist: Eigentlich geht es um Werte und Annahmen.

Gemeinsam können wir uns auf die Suche machen nach Annahmen, von denen wir stillschweigend ausgehen, ohne dass wir es wissen! Erst wenn wir über diese Begrenzungen schauen können, wird Erkennen möglich.

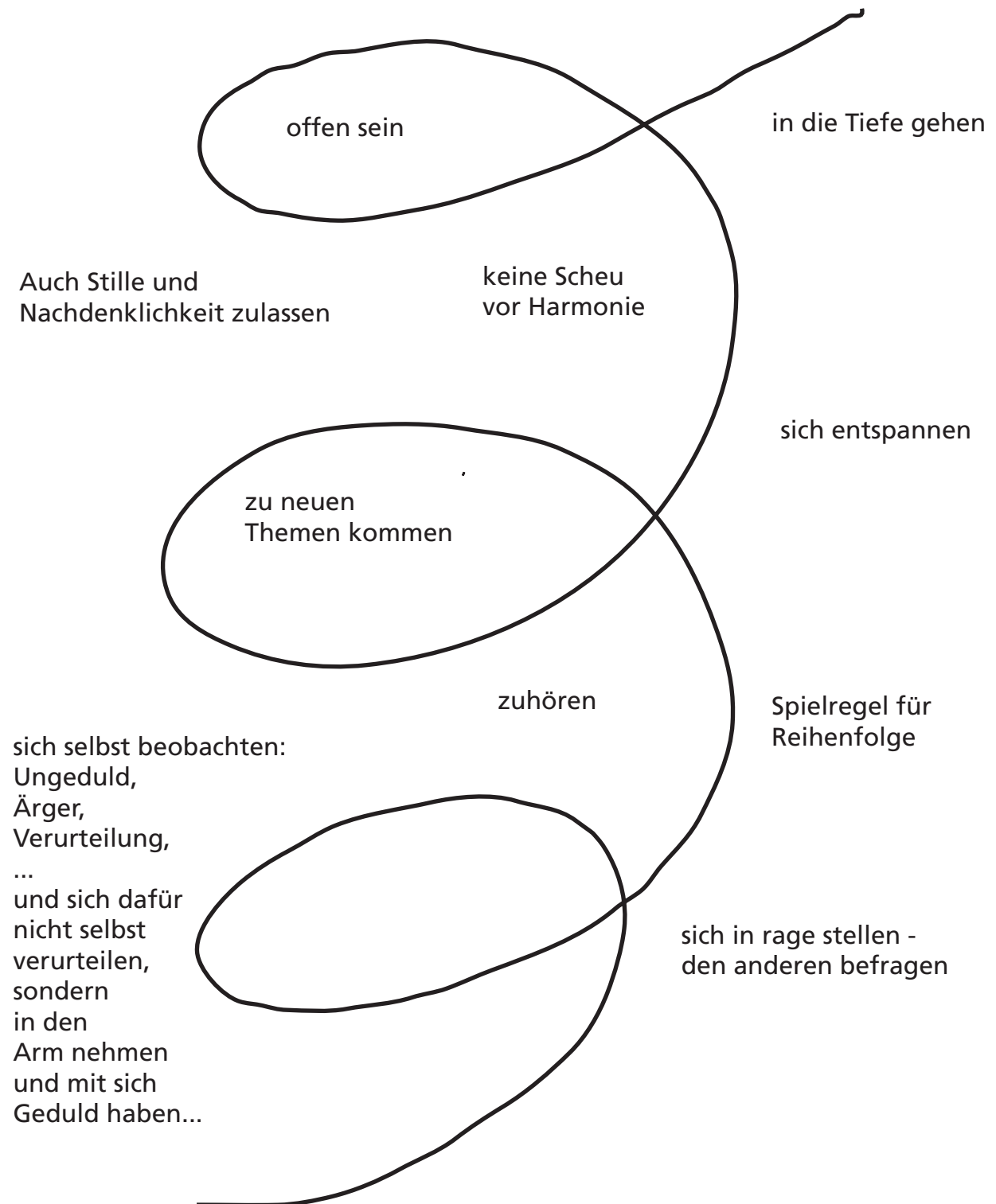
Früher habe ich mich mit euch auseinander gesetzt -  
heute setze ich mich mit euch zusammen.

*Sponti-Spruch*

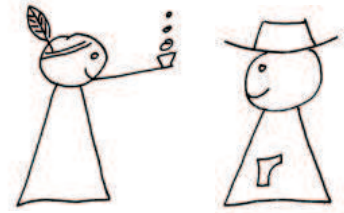
# Übersicht Dialog



Keine Scheu vor Meinungsverschiedenheiten



# Spielregeln für den Dialog



Viele Gespräche die wir führen, sind Dialoge im besten Sinne: keiner versucht den anderen zu überzeugen, wir ringen nicht um eine Lösung, sondern versuchen im Gespräch uns selbst und den anderen besser zu verstehen.

Man kann die Entstehung von Dialog aber auch unterstützen.  
Dialog in Gruppen braucht keinen Moderator, sondern einen Begleiter.

Der Begleiter sorgt für den passenden Rahmen (meist ein Sesselkreis). Wenn alle sitzen, nimmt er den Redestab und schafft durch die Einleitung eine Orientierung: Was ist ein Dialog?, Ruhe und Klarheit bezüglich der „Spielregeln“. Als letzter Satz vor dem Hinlegen des Redestabes formuliert er einen präzisen Satz als Ausgangspunkt. Das kann eine Frage sein, ein ganzer Satz oder nur ein Schlagwort.

Klassisch ist der sogenannte „Talking Stick“. Der „Redestab“ ist einem Gesprächsritual der Ureinwohner Nordamerikas entlehnt. Sprechen darf nur, wer den Stab in Händen hält. Wenn man sprechen will, steht man auf, nimmt den Stab, der in der Mitte des Raums liegt, setzt sich wieder hin, und erst dann beginnt man zu sprechen. Man kann dabei nicht unterbrochen werden - auch nicht vom Begleiter. In der Einleitung weist der Begleiter aber darauf hin, dass es ein Gebot der Rücksicht ist, nicht übermäßig lange zu sprechen. Wenn man fertiggesprochen hat, steht man auf, legt den Stab wieder in die Mitte und setzt sich. Erst wenn diese Person sitzt, „darf“ die nächste aufstehen. Diese Pausen sollen der Verzögerung und damit dem Nachdenken dienen.

Es ist völlig in Ordnung, nichts zu sagen oder nur eine Frage zu stellen. Das Zuhören trägt die Gruppe.

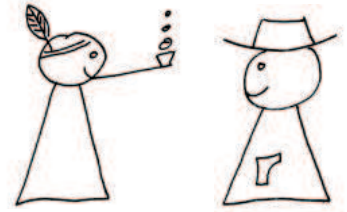
Wenn das Gespräch sich thematisch weiter entwickelt und zu ganz anderen Punkten kommt, ist das in Ordnung. Darauf kann man in der Einleitung auch hinweisen.

In besonderen Situationen kann man zu Beginn oder am Ende den Stab reihum durchgeben. Meist lautet die Spielregel, dass man etwas sagen kann, aber nicht muss. Nur in ganz besonderen Situationen (Versöhnung nach schwerem Streit ...) kann der Begleiter jeden bitten, etwas zu sagen.

Wann ist ein Dialog zu Ende?

Eine Möglichkeit ist es, als Begleiter in jeder Pause still zu zählen zu beginnen. Wenn man bei 200 ist und noch immer niemand etwas sagt, schaut man in der Runde jedem in die Augen, ob noch jemand etwas sagen will, nimmt dann den Stab und schließt mit einem Dank an alle ab. Eine andere Möglichkeit ist, dass man sich eine Zeitgrenze setzt, bei der es in jedem Fall vorbei ist. Beide Informationen muss man in die Einleitung einbauen.

# Kontexte für Dialog



Wo kann ich Dialoge ermöglichen?

Mit wem?

Zu welchem Thema?

In welchem Rahmen?

Wie lange haben wir Zeit?

Wie bereite ich die Menschen vor?

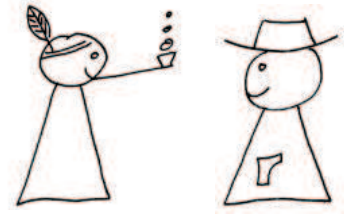
Mit Redestab? Was dient als Redestab?

Was erhoffe ich mir davon?

Welche Gefahren sehe ich?

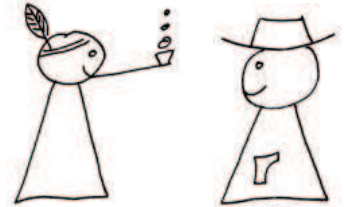
Wo kann ich es ausprobieren?

# Tugenden im Dialog



- \* vom Herzen sprechen
- \* sich beim Denken zuschau'n
- \* Beurteilungen aussetzen
- \* produktives Plädieren
- \* erkunden
- \* Annahmen sichtbar machen
- \* Urteile in Schwebelage halten
- \* Geduld
- \* Sensibilität
- \* Gelassenheit
- \* Humor
- \* Wertschätzung
- \* Selbstironie (nicht Zynismus!)

## “... wäre ich dröhnendes Erz oder eine lärmende Pauke”



Wenn ich in den Sprachen der Menschen und Engel redete, hätte aber die Liebe nicht, wäre ich dröhnendes Erz oder eine lärmende Pauke.

Und wenn ich prophetisch reden könnte und alle Geheimnisse wüsste und alle Erkenntnis hätte; wenn ich alle Glaubenskraft besäße und Berge damit versetzen könnte, hätte aber die Liebe nicht, wäre ich nichts.

Und wenn ich meine ganze Habe verschenkte und wenn ich meinen Leib dem Feuer übergäbe, hätte aber die Liebe nicht, nützte es mir nichts.

Die Liebe ist langmütig, die Liebe ist gütig. Sie ereifert sich nicht, sie prahlt nicht, sie bläht sich nicht auf.

Sie handelt nicht ungehörig, sucht nicht ihren Vorteil, lässt sich nicht zum Zorn reizen, trägt das Böse nicht nach.

Sie freut sich nicht über das Unrecht, sondern freut sich an der Wahrheit.

Sie erträgt alles, glaubt alles, hofft alles, hält allem stand.

Die Liebe hört niemals auf. Prophetisches Reden hat ein Ende, Zungenrede verstummt, Erkenntnis vergeht.

Denn Stückwerk ist unser Erkennen, Stückwerk unser prophetisches Reden; wenn aber das Vollendete kommt, vergeht alles Stückwerk.

*Paulus, 1 Kor 13, 1-10*

## Warum fliehst du?

Weil wir nicht wagen,  
ganz gegenwärtig zu sein,  
verdrängen wir das Leben  
in das oberflächliche Getue,  
in die Hetzjagd.

Wir wagen nicht,  
dem Menschen, der vor uns steht,  
in die Augen zu schauen,  
in die Tiefe der menschlichen Ewigkeit,  
die auf dieser Erde beginnt  
und niemals endet.

Wir wagen nicht,  
in seine Seele zu schauen.  
Wir bleiben an der Fassade hängen.

*Martin Gutl, Alles ist Botschaft*