

## Methodenblatt

Name:

Klasse / Kurs:

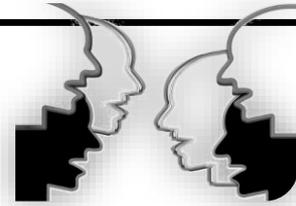
Fach:

Datum:

RRi2015 – V1

Anzahl der Seiten: 3

# Methode: Die Diskussion



<b>Einsatz und Zweck der Methode</b>	<p>Eine Streitfrage oder ein Problem soll kritisch erörtert werden. Dabei prallen gegnerische Standpunkte aufeinander. Die Diskussionsteilnehmer wollen sich „geistig“ behaupten und ihre Meinungen durchsetzen.</p> <p>Die Diskussion hat im Gegensatz zum Gespräch einen eher kämpferischen Charakter. Das heißt, sie entwickelt sich aus Argument und Gegenargument, aus These und Antithese. Jeder Diskussionsteilnehmer muss sich an Spielregeln halten, weil es um das gemeinsame Bemühen für ein Ergebnis geht und nicht um persönliche Eitelkeiten.</p>
<b>Handlungsphasen</b>	Planung, Durchführung, Auswertung
<b>Diskussionsformen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Pro- und-Contra-Diskussion</b> Das kontrollierte Streitgespräch wird auf dem Methodenblatt „Pro-und-Contra-Diskussion“ genau beschrieben. Diskussionen behandeln häufig diese Gegenüberstellung von nur zwei gegensätzlichen Meinungen.</li><li>• <b>Plenumsdiskussion</b> Hier haben alle ein Rederecht. Die Plenumsdiskussion wird von einer Moderatorin / einem Moderator geleitet. Beispiel: Unterrichtsdiskussionen.</li><li>• <b>Podiumsdiskussion</b> Dagegen diskutiert in einer Podiumsdiskussion nur eine Expertengruppe. Mit Hilfe der Moderatorin / des Moderators werden Gegensätze dargestellt und Änderungsmöglichkeiten herausgearbeitet. Zwischendurch dürfen die Zuhörer mit Fragen und Gegenargumenten teilnehmen.</li><li>• <b>Fishbowl-Diskussion</b> Bei der Fishbowl-Diskussion diskutiert eine kleine Gruppe im Innenkreis. Die Zuhörer sitzen außen herum und beobachten nur, ohne sich einzumischen. Auch hier kann eine Moderatorin / Moderator die Diskussion leiten.</li></ul>
<b>Verlauf</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Gründliches Vorbereiten der Diskussion: Erst wenn man überzeugt ist, dass die eigenen Argumente hieb- und stichfest sind kann man versuchen, die Meinung des Gegners zu widerlegen.<ol style="list-style-type: none"><li>a) Eine These beinhaltet eine persönliche Meinung bzw. ein Werturteil.</li><li>b) Ein Argument ist eine begründete These. Das können Beispiele oder Belege sein (z.B. Fakten, Zitate, Anerkannte Werte und Normen, aber auch Alltagserfahrungen). Wichtig ist, dass es sich um seriöse Beispiele und Belege handelt.</li></ol></li><li>2) Bestimmen der Diskussionsleitung.</li><li>3) Durchführen der Diskussion:<ol style="list-style-type: none"><li>a) Der Diskussionsleiter/die Diskussionsleiterin stellt dar oder präsentiert die Ausgangssituation und deren Ursachen. Außerdem wird angegeben, welches Ziel erreicht werden soll.</li><li>b) Evtl. kann von der Diskussionsleitung vorgeschlagen werden, auf welche Weise das Ziel erreicht werden könnte. Dabei darf aber nicht die Diskussion vorweggenommen werden.</li><li>c) Danach sollte die Moderatorin / der Moderator die Diskussion motivierend eröffnen.</li></ol></li></ol>

	<p>d) Diskussionsteilnehmer sollen kurz wiedergeben, was vorher gesagt worden ist und das in den eigenen Beitrag einordnen, d.h. an Vorredner anknüpfen. Das ist wichtig, wenn man warten musste bis man sprechen durfte oder wenn man Argumente widerlegen will.</p> <p>e) Diskutierende stellen die eigene Position mit einer schlüssigen und anschaulichen Formulierung, evtl. mit einem Beispiel, das zur Zielgruppe passt, dar. Argumente der Gegenseite sollen sie abschwächen und dadurch die eigene Position stärken! Mit einer Schlussforderung wird der Diskussionsbeitrag beendet.</p> <p>f) Handlungsaufforderung an die Zuhörer: was sollen sie bedenken, einsehen oder wie sollen sie handeln</p> <p>4) Ergebniszusammenfassung der Diskussionsleitung</p>
<p><b>Regeln / Tipps</b></p>	<p><b>Verhaltensregeln</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sachliche, ruhige und verbindliche Argumentation</li> <li>• Fairer Umgang miteinander</li> <li>• Redner sollen nicht unterbrochen werden. Deshalb muss man warten, bis man an der Reihe ist.</li> <li>• Aktives Zuhören zeigen, z.B. durch Nicken oder Blickkontakt suchen</li> <li>• Wer eine andere Meinung hat wird nicht als boshaft oder schlecht abgewertet. Man sollte akzeptieren, dass es unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Meinungen gibt, d.h. tolerant sein.</li> <li>• Es ist keine Schande, sich von den besseren Gründen des Gegners überzeugen zu lassen!</li> <li>• Nur wer genau weiß, worüber er reden und was er sagen will, sollte das Wort ergreifen, damit die Gegenseite nicht Mängel, Oberflächlichkeit, Irrtümer oder sachliche Fehler aufdecken kann.</li> <li>• Lassen Sie sich nicht beleidigen. Wiederholen Sie beleidigende Aussagen und stellen Sie klar, dass das dem Diskussionsergebnis schadet. „Meinen Sie wirklich, dass...“ wäre eine Möglichkeit, dem Gegner zu zeigen, wie sein Diskussionsbeitrag bei Ihnen angekommen ist.</li> <li>• Genaues Zuhören ist wichtig, damit der Standpunkt des Gegners, seine Gedanken und Gründe erkannt werden und man nicht aneinander vorbei redet!</li> </ul> <p><b>Methoden der Gegenargumentation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die <b>Ja-Aber-Methode</b>: „Grundsätzlich haben Sie ja Recht, aber...“ Man stimmt also scheinbar dem Vorredner zu, widerspricht aber anschließend mit eigenen Argumenten.</li> <li>• Bezweifeln der Kausalität, d.h. des Zusammenhangs von Ursache und Wirkung</li> <li>• Unterscheiden und zergliedern des Arguments mit Zusatzfragen, z.B. „In welcher Hinsicht...“ „Das ist von Fall zu Fall unterschiedlich. ...“</li> <li>• Nachweisen, warum das etwas behauptet oder womit es begründet wird, indem man verweist auf <ul style="list-style-type: none"> <li>○ weltanschauliche Grundlagen</li> <li>○ persönliche Interessenlagen</li> <li>○ psychologische Eigenheiten</li> </ul> <p>Achtung: Hier besteht die Gefahr unsachlich oder beleidigend zu werden!</p> </li> <li>• Bitten Sie um genaue Auskünfte, Begriffsdefinitionen oder Beispiele.</li> <li>• Wenn der Gegner behauptet, eine Frage sei falsch gestellt, muss man skeptisch sein: Vielleicht befindet sich die Diskussion wirklich in einer Sackgasse. Der Gegner kann aber auch versuchen mit dieser Behauptung davon abzulenken, dass bei der Fragestellung seine Argumente versagen.</li> <li>• Vorwegnahme-Methode: Mögliche Einwände oder Beweisführungen der Gegner kann man vorwegnehmen und selbst gleich entkräften. „Sie werden sicherlich noch einwenden, dass ... Dazu kann ich sagen ....“</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Widerlegen Sie ein Argument, indem Sie eine übertriebene Folgerung daraus ziehen.</li> </ul> <p><b>Aufgaben der Diskussionsleiterin/des Diskussionsleiters bzw. Moderatoren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vorbereitungen:</b> Die Diskussionsleitung ist dafür verantwortlich, dass der Raum für die Diskussion vorbereitet wird. Sie / er prüft, ob die Diskussionsbeiträge ausgearbeitet worden sind.</li> <li>• Regeln für die Diskussion werden bekannt gegeben, z.B. Redezeit und geplante Gesamtdauer.</li> <li>• <b>Diskussionseröffnung:</b> Das Thema wird bekannt geben und das Problem beschrieben, evtl. mit einem Hinweis auf seine Aktualität. Dabei darf auf keinen Fall die eigene Meinung gesagt werden, damit der Diskussionsablauf nicht schon festgelegt ist.</li> <li>• In der Reihenfolge der Rednerliste wird das Wort erteilt.</li> <li>• Dauerrednern muss (höflich) die Redezeit eingeschränkt werden.</li> <li>• Privatunterhaltungen, unsachliche Streitereien und Beleidigungen sollten (möglichst freundlich) unterbunden werden.</li> <li>• Eine Zwischenbilanz in Form von Zusammenfassungen überbrückt Diskussionspausen oder verhindert, dass aneinander vorbei geredet wird. Eine weitere Möglichkeit ist vorzuschlagen, das Thema von einer anderen Seite aus zu betrachten.</li> <li>• Beenden Sie die Diskussion mit einem Schlusswort. Dabei muss nicht unbedingt eine Lösung des Problems gefunden werden, sondern es sollen die Meinungsverschiedenheiten und ihre Begründungen kurz zusammengefasst werden und daraus ein Fazit gezogen werden.</li> <li>• Evtl. kann zusätzlich eine Abstimmung stattfinden.</li> </ul>
<p><b>Beurteilen von Diskussionsbeiträgen</b></p>	<p>Bewertet werden können</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sachliche Kompetenz (schlüssige Argumente, sinnvolle Beispiele, angemessene Reaktionen)</li> <li>• Sprachliche Kompetenz (Wortwahl, angemessene Lautstärke und treffende Sprache)</li> <li>• Sozial-kommunikative Kompetenz (fairer Umgang, passende Gesprächsanteile)</li> </ul>
	<div style="text-align: center;"> <p>Sei nicht übertrieben rechthaberisch!</p> <p>Begründe Deine Meinung!</p> <p>Rufe nicht dazwischen!</p> <p>Bleib beim Streiten fair!</p> <p>Lass andere ausreden!</p> <p>Beteilige Dich <b>aktiv!</b></p> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p><b>Höre gut zu!</b></p> </div>