

Debattieren in schwierigem Umfeld: Herausfordernde Rhetorik analysieren und gut reagieren

HANDREICHUNG FÜR LEHRKRÄFTE

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	3
1.1	Voraussetzungen: Was können wir in Gesprächen in schwierigem Umfeld erreichen?	3
1.2	Wie kann das bei Jugend debattiert Gelernte in Gesprächen mit schwierig argumentierenden Gesprächspartnern helfen?	3
1.3	Einsatzmöglichkeiten der hier gezeigten Techniken	3
2	Inhalte und Lernziele der Kapitel	4
2.1	Kapitel „Rhetorische Techniken erkennen“	4
2.2	Kapitel „Schwierige Strategien des Argumentierens“	4
2.3	Kapitel „Ziele einschätzen, Gesprächspartner beeinflussen“	8
2.4	Kapitel „Kognitive Dissonanzen erkennen und ansprechen“	10
2.5	Kapitel „Auf unklare Einwände reagieren“	13
3	Nutzung dieser Handreichung im Rahmen der Unterrichtsreihe	17
3.1	Ergänzung zum Kerncurriculum	17
3.2	Komplementärstellen mit der Unterrichtsreihe	18
4	Gesprächsrhetorik und Debatte	19

1 Einführung

1.1 Voraussetzungen: Was können wir in Gesprächen in schwierigem Umfeld erreichen?

Die Handreichung „Debattieren in schwierigem Umfeld: Herausfordernde Rhetorik analysieren und gut reagieren“ erweitert die gesprächsrhetorische Kompetenz der Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe II. Sie ermöglicht, sich selbstreflexiv darin zu üben, eine faire Gesprächshaltung einzuhalten und auf unklar oder auch manchmal unfair erscheinende Argumente zu reagieren. Die Schüler und Schülerinnen lernen,

- wie man vereinfachende oder verfälschende Aussagen analysiert
- eine klare Haltung einzunehmen
- welche Bedeutung die Gesprächshaltung neben dem Argumentieren bei der Überzeugung hat
- wie sich Argumente konstruieren und dekonstruieren lassen
- wie schwer zu akzeptierende Aussagen analysiert werden können
- wie man auf unklare Einwände reagieren kann.

In manchen Gesprächen ist es schwierig, durch sachliches Argumentieren zu überzeugen. Trotzdem werden die bei Jugend debattiert erlernten Fertigkeiten in der Argumentation Sicherheit im Gespräch geben. Zusätzlich hilft die Analyse der Gesprächshaltungen, Reaktionen bei sich und dem Gesprächspartner besser einschätzen zu können.

1.2 Wie kann das bei Jugend debattiert Gelernte in Gesprächen in schwierigem Umfeld helfen?

Durch die Unterrichtseinheiten bei Jugend debattiert lernen Schüler und Schülerinnen, analytisch zuzuhören und im Kontakt mit dem Gesprächspartner und dem Thema zu bleiben. Das ist nicht so selbstverständlich, wie es klingen mag. Ertappt man sich doch in argumentativen Gesprächen häufig dabei, dass man schon voraus denkt und nicht mehr in der Tiefe zuhört und dass sich Argumente dadurch oft nicht aufeinander beziehen.

Außerdem lernen die Schülerinnen und Schüler, komplexe Zusammenhänge zu durchdringen und für den Fortschritt im Gespräch ständig zu aktualisieren und neu zu konstruieren. Das Einnehmen der Vogelperspektive, um den Überblick zu behalten, ist ebenfalls nützlich, um in schwierigeren Gesprächen besser reagieren zu können. Und schließlich verstehen Schüler und Schülerinnen, dass es für einen gemeinsamen Erkenntnisfortschritt wichtig ist, von der eigenen Person abstrahieren zu können und die Sache in den Vordergrund zu stellen.

Die aufgezählten Fähigkeiten und Fertigkeiten sind die Grundlage für die in dieser Handreichung vorgestellten Erweiterungen von möglichen Beiträgen in Debatten und Gesprächen in schwierigem Umfeld.

1.3 Einsatzmöglichkeiten der hier gezeigten Techniken

Extremere Rhetorik und aggressives Gesprächsverhalten werden als Phänomene gesamtgesellschaftlich breiter sichtbar und ziehen auch in die Klassenzimmer ein.

Gespräche über andauernde Krisen spitzen sich zu. Auf dem Schulhof, in der Familie und mit Freunden werden Inhalte kontrovers debattiert, aber auch Grenzen überschritten, Gespräche und Beziehungen abgebrochen. Die Möglichkeit der Eskalation verunsichert, und manches Gespräch wird vielleicht nicht mehr geführt. Daher ist es ein Ziel dieser Handreichung, mehr Sicherheit für kontroverse und emotionalisierende Gespräche mit Mitschülern, Freundinnen, Familie oder Mitbürgerinnen und -bürgern zu geben.

2 Inhalte und Lernziele der Kapitel

2.1 Rhetorische Techniken erkennen

Über sich verändernde Handlungsziele in Zeiten des Wandels sollen die Bürger und Bürgerinnen in einer Demokratie sich austauschen. Manche Thesen erscheinen mit der Zeit als gesellschaftsfähig, die zuvor vielleicht nicht auf breiter Basis geteilt wurden.

Überzeugungen, dass bestimmte Dinge nicht in Frage gestellt werden, ändern sich langsam, wie zum Beispiel der Blick auf das Asylrecht oder den Umgang mit Klimafragen. Durch veränderte Sachlagen rücken neue Argumente und Standpunkte auf allen Seiten in den Vordergrund. Die mit einer Verschiebung einhergehende Diskussion kann sachgerecht und mit guten Argumenten begründet, aber auch schwer zu führen sein, wenn sie emotional gesteuert ist und sachlich wenig nachvollziehbar erscheint.

Das In-Frage-Stellen von allgemeinen Überzeugungen ist eine Aufgabe der praktischen Rhetorik und dient der Vergewisserung einer Gesellschaft, welche Grundlagen und Werte geteilt werden, und wo genau die Streitpunkte liegen. Allgemeinen Überzeugungen kann auch ein neuer Sinn unterlegt werden. Ein Beispiel dafür ist der Wandel der Einstellungen zur „Ehe für alle“ bei einem großen, und bisher wachsenden, Teil der Gesellschaft.

Um sich selbst eine Meinung zu bilden und sie auch vertreten zu können, ist es wichtig, die Wirkungsweise von rhetorischen Strategien zu erkennen, die erst einmal schwer einzuordnen sind.

Dabei geht es unter anderem um

- Fehlschlüsse: Schlussfolgerungen werden auf falschen Prämissen aufgebaut oder aus richtigen Prämissen werden falsche Schlussfolgerungen gezogen
- Feindbilder, Entmenschlichung des Gegenübers
- Schwarz-Weiß-Denken statt differenziertem Betrachten von Gemeinsamkeiten und Unterschieden
- Einnehmen einer Opferrolle und Selbst-Heroisierung
- Beschränkte Perspektiven: Aussortieren von allem, was eigenen Überzeugungen widerspricht

2.2 Schwierige Strategien des Argumentierens (Auswahl)

In diesem Kapitel wird eine Auswahl von Argumentationsstrategien erklärt. Es ist wichtig, diese Strategien zu kennen, weil ihre Wirkung diffus ist, indem sie z. B. auf unreflektierte Emotionen abzielt. Viele dieser Strategien lassen sich auch dem Populismus zuordnen. Daher soll hier eine Definition eingefügt sein, die hilfreich für den nun folgenden Teil ist.

Populismus kommt von dem lateinischen Wort für „Volk“ und bezeichnet eine Politik, die sich volksnah gibt, die Emotionen, Vorurteile und Ängste der Bevölkerung für die eigenen Interessen und Ziele nutzt und vermeintlich einfache und klare Lösungen für politische Probleme anbietet. In unterschiedlicher Variation behaupten Populisten, für das gesamte Volk zu sprechen und den wahren Willen des Volkes zu vertreten.

Tatsächlich ist aber die Vorstellung, es gäbe ein homogenes (Staats-)Volk, nicht haltbar. Sowohl in ethnischer, sozialer oder wirtschaftlicher Hinsicht als auch in Bezug auf die individuelle Interessenslage ist die Bevölkerung aller Staaten heterogen. Darüber hinaus gibt es (zumindest in politischen Angelegenheiten) keine absolute Wahrheit. Gerade deshalb sind in den modernen Demokratien alle Bürgerinnen und Bürger aufgerufen, sich auf allen Ebenen politisch zu beteiligen und die gemeinsame Zukunft aktiv mitzugestalten.

Quelle: Schubert, Klaus/Martina Klein: *Das Politiklexikon. 7.*, aktual. u. erw. Aufl. Bonn: Dietz 2020. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

Wie diese Definition zeigt, liegt die diffuse Wirkung schwieriger Argumentation im gezielten Appell an die Emotionen, sie bedient sich des Überzeugungsmittels des Pathos, greift also Stimmungen auf und macht sich den Umstand zunutze, dass Urteile in ihrer affektiven, d. h. gefühlsmäßigen Komponente als „richtig“ erfahren werden. Die Diffusität liegt nicht im Appell an Emotionen allein, kann es doch rational sein, z. B. auf bestimmte Gefahren auch mit Sorge zu reagieren. Vielmehr liegt das Gefährliche dieser Strategien darin, dass sie mehrere Botschaften auf einmal transportieren und so das Denken verunklaren. Dies passiert auch, indem logische Strukturen imitiert, aber falsch zusammengesetzt werden. Auch für die Verwendung von Begriffen in bestimmten Kontexten kann hier sensibilisiert werden – die Schüler und Schülerinnen lernen, genau hinzuhören bzw. genau zu lesen. Hier werden nun solche Strategien vorgestellt. Die Schüler und Schülerinnen besprechen im Unterrichtsgespräch, wie diese Strategien wirken und analysieren danach selbst Beispielaussagen.

- **Argument ad personam / ad hominem**
Anstatt das Argument des Gesprächspartners zu widerlegen, setzt man den Gesprächspartner (oder eine Person, deren Argument Thema ist) selbst herab.
- **Argument der Wiederholung / Vortäuschen von Faktizität**
Eine Behauptung wird so lange wiederholt, bis sie sich als Gerücht verbreitet. Aber der Umstand, dass viele etwas sagen, ist noch kein Beweis für den Wahrheitsgehalt. Je unsicherer ein Argument oder das Nebeneinanderstellen von teils wahren, teils falschen Informationen ist, desto mehr werden bekräftigende Aussagen angefügt wie „Das ist Fakt.“

- **Assoziativer Fehlschluss**
Sachverhalte werden miteinander in Verbindung gebracht, die kausal nicht miteinander verknüpft sind.
- **Selbst-Viktimisierung**
Man stilisiert sich selbst zum Opfer. Wer von anderen ungerecht behandelt wird, erscheint im Recht.
- **Umdeuten und Besetzen von Begriffen**
Begriffe werden bewusst aus allgemein geteilten Überzeugungen herausgegriffen und in einen anderen Kontext gestellt. So wird vorgetäuscht, dass man sich auf die gleichen, anerkannten Werte bezieht. Oder es werden Begriffe in Diskursen umgedeutet oder besetzt, um Maßnahmen zu rechtfertigen oder anzugreifen. Beispielsweise ist dies der Fall, wenn sich Gegner von gesundheitspolitischen Empfehlungen mit dem Widerstand der „Weißen Rose“ gegen den Nationalsozialismus gleichsetzen.
- **Ausweichen**
Die Frage wird nicht direkt oder gar nicht beantwortet.
- **Abstreiten, Leugnen**
Diese Begriffe erklären sich von selbst. Aber interessant ist es in diesem Zusammenhang, dass die Konfrontation mit einer Aussage oder einem Fakt häufig mit der Technik abgewehrt wird, dass etwas aus dem Zusammenhang gerissen worden sei. Das hält einer Überprüfung aber oft nicht stand.

Arbeitsaufgabe

Die Schüler und Schülerinnen ordnen diese Beispiele einer der Techniken zu. Es sind auch Mehrfachnennungen möglich.

„Wie stehen Sie zu der Aussage Ihrer Organisation, dass es drastische Verbote zur Rettung des Planeten geben sollte?“ „Ich denke nicht, dass wir den Klimawandel leugnen können.“



Der Aussage „Schulen werden geschlossen“ folgt in derselben Antwortsequenz die Aussage „7 Milliarden Steuern gehen an Ausländer“.



Die Tatsache, dass einige Menschen in Berlin-Neukölln kein Deutsch sprechen, wird mit der These des Bevölkerungsaustauschs verbunden.



„Er führt sich auf wie Rumpelstilzchen.“



„Hier darf man nichts mehr sagen. Das ist die Unterdrückung von Meinungsfreiheit. Eine Diktatur hatten wir doch schon einmal.“



„Es ist ganz klar, dass wieder wir die bösen Übeltäter sind. Wir sind der Alptraum der bürgerlichen Gesellschaft.“



„Wissenschaftler berufen sich auf überprüfbare Fakten. Unsere These wird von Wissenschaftler Prof. Dr. Mustermann geteilt. Daher gibt seine Einschätzung die Wahrheit wieder.“



2.3 Ziele einschätzen, Gesprächspartner beeinflussen

Die Überzeugung eines Gesprächspartners durch rationale Argumentation ist ein nicht immer erreichbares Ziel. Einstellungen und Verhalten zu beeinflussen, ist deswegen so schwer, weil sich Überzeugungen und Haltungen durch viele Faktoren heranbilden, von denen nur ein Teil der Argumentation bzw. dem rationalen Verarbeiten von Fakten geschuldet ist.

Vielmehr spielen auch Emotionen und unhinterfragte oder unreflektiert übernommene Einstellungen eine Rolle. Dazu kommen zwischenmenschliche, unter der Oberfläche wirksame Mechanismen, wie das Zusammenspiel von Gesprächshaltungen.

Schon eine vereinfachende, aber durch ihre Einfachheit leicht zu verstehende Betrachtungsweise von Phänomenen, wie Menschen sich gegenüber anderen Menschen im Gespräch geben – sogenannte Haltungen –, zeigt, dass hier Faktoren eine Rolle spielen, die durch ihre Analyse weitere Erkenntnisse in Bezug auf unlogische Reaktionen ergeben.

Solche Haltungen sind:

- Belehrend aufzutreten, immer Recht haben zu wollen, moralisch daher zu kommen, sich überlegen zu geben und andere nicht als gleichberechtigt anzuerkennen. Dazu gehört auch, übertrieben fürsorglich zu sein. Dies kann einer Person auch nicht bewusst sein, denn eine solche Haltung ist oft über Jahre entstanden.
- Wertschätzung zu zeigen, sich um Fairness zu bemühen, Verantwortung zu übernehmen, rational zu urteilen, Emotionen reflektieren zu können, Entscheidungen transparent zu begründen, Fehler zugeben zu können, zuhören zu können. Die Haltung gegenüber anderen Menschen zielt darauf ab, sie ernst zu nehmen.
- Kindisches oder kindliches Verhalten, Trotz, naives Herangehen, Wut, unkontrollierte Emotionen, geringe Selbstachtung, Anpassung, Neid, sich klein zu machen, auszuweichen, andere klein zu machen, aber auch: Spaß und Kreativität.

Die Beschreibung dieser drei Haltungen lehnt sich an die Transaktionsanalyse nach Eric Berne (Eric Berne, *Spiele der Erwachsenen*, 1964) an. Dort werden diese Haltungen als Eltern-Ich, Erwachsenen-Ich und als Kind-Ich bezeichnet. Diese Haltungen können Gespräche negativ beeinflussen.

Beispiele:

- Eine Unterhaltung zwischen zwei Personen, die sich in dem Moment nur im Eltern-Ich bewegen, tritt auf der Stelle:

A: Die Jugend von heute isst nur noch Fast Food.

B: Genau, eine Suppe können die heute nicht mehr kochen ...

- Eine Unterhaltung, in der beide im Kind-Ich verharren, kann schnell eskalieren:

A: Ih... was ist denn das Grüne in der ekligen Suppe?

B: Koch dir deine Suppe doch selbst, du Lauch!

- Eine Unterhaltung, in der das Frageinteresse aus dem Erwachsenen-Ich kommt, aber beim anderen als Kritik aus dem Eltern-Ich gehört wird, wird wahrscheinlich eine trotzig-reagierende Reaktion aus dem Kind-Ich auslösen:

A: Ist das Grüne in der Suppe Petersilie?

B: Ich koche die Suppe aber immer mit Petersilie!

- Denn die wahrscheinliche Reaktion auf eine Ansprache aus dem Eltern-Ich ist, dass aus dem Kind-Ich heraus reagiert wird:

A: Du kochst Gazpacho mit Petersilie??!! Was bist du denn für ein Hobby-Koch?!

B: Und du hast neulich Zucchini statt Gurke an die Gazpacho getan.

Natürlich sind dies nur mögliche Reaktionen.

Wahrscheinlich aber ist: Wer sich belehrt und nicht ernst genommen fühlt, wird sich mit der Annahme des rationalen Gehalts einer Aussage schwertun. Bevor die Ratio angesprochen wird, schaltet sich schon ein Stressbewältigungsmuster davor: Verteidigung, Flucht oder Angriff. Der herabgesenkte Status muss wieder erhöht werden. Eine Möglichkeit dazu ist der radikale Widerspruch, selbst dann, wenn es aus sachlichen Gründen nicht möglich ist zu widersprechen.

Das bedeutet aber auch eine Chance für Gespräche. Wenn die eigene Haltung reflektiert eingesetzt werden kann, wird man weniger Widerstand in Gesprächen erzeugen. Für die eigene Haltung empfiehlt sich daher:

- sich selbst zu beobachten und eigene Gefühle, die durch das Gespräch entstehen, zu reflektieren.
- dem anderen gegenüber Wertschätzung zu zeigen, sich um eine Haltung aus dem Erwachsenen-Ich zu bemühen.

Haltungen in Gesprächen sind meist reziprok. Wer sich selbst standhaft um Sachlichkeit bemüht, hat eine Chance, mittelbar etwas am Gesprächsverlauf zu verbessern.

Aber die Wirkung sachlicher Argumentation hat, wie schon eingangs erwähnt, natürlich auch situationsabhängig Grenzen. Daher lohnt es sich auch hier, wie beim „Debattieren in schwierigem Umfeld“, die Erreichbarkeit eigener Ziele im Gespräch mit Hilfe einer Skala einzuschätzen.

Mögliche Ziele sind:

- Überzeugen
- Den anderen zum Nachdenken bewegen
- Das Gespräch offenhalten
- Für andere etwas aufdecken / Zivilcourage zeigen
- Etwas Falsches nicht im Raum stehen lassen (auch im Zweiergespräch)
- Regeln setzen
- Gespräch beenden

Arbeitsaufgabe:

Die Schüler und Schülerinnen analysieren selbst kurze Sequenzen:

Beispiel 1:

Politikerin 1: Frau Mustermann hält jetzt mal die Luft an, und zwar länger!

Politikerin 2: Das kann ich selber bestimmen, wann ich Luft hole.

Beispiel 2:

Journalist: Wogegen demonstrieren Sie hier?

Bürger: Lügenpresse!

2.4 Kognitive Dissonanzen erkennen und ansprechen

2.4.1 Kognitive Dissonanzen erkennen

Kognitive Dissonanzen sind im Wesentlichen Diskrepanzen zwischen Verhalten und Wissen. Etwas genauer lässt sich noch differenzieren zwischen

- **Werthaltungen**
Werte, die einer Person wichtig sind, von denen sie selbst annimmt, dass sie sie konsistent vertritt
- **Einstellungen**
gegenüber bestimmten Phänomenen oder Menschen
- **Überzeugungen**
von bestimmten Sachverhalten

Diese Dissonanzen können, wenn sie einem als widersprüchlich bewusst werden, als unangenehm empfunden werden. Dies kann zu dem Bestreben führen, die Spannung zu verringern, das heißt, dass entweder das Verhalten oder die Einstellung angepasst wird. Im Wesentlichen sind kognitive Strukturen stabil. Dennoch liegt hier eine gewisse Chance, das Ziel „zum Nachdenken bewegen“ auf der Zieleskala zu erreichen.

Beispieläußerung mit kognitiver Dissonanz:

Ich habe nichts gegen Ausländer, mein Dönermann ist ok. Und die vielen Flüchtlinge tun mir grundsätzlich auch leid. Aber wir haben hier auch Probleme und die Flüchtlinge hier sind zu viele. Außerdem können die hier klimatisch gar nicht leben.

Analyse nach dem Muster der kognitiven Dissonanz:

Werthaltung: Ich behandle Menschen grundsätzlich fair. Ich erkenne grundsätzlich an, dass Menschen wie Menschen zu behandeln sind.

Einstellung: So wie es immer war, soll es immer bleiben. In meine Kleinstadt sollen keine Fremden kommen.

Überzeugung: Immigranten aus Afrika können sich in Deutschland doch sowieso nicht wohlfühlen, weil sie hier andere Verhältnisse antreffen.

Arbeitsaufgabe Schritt 1

Die Schüler und Schülerinnen analysieren das folgende Beispiel 1:

Ich kann Leute schon verstehen, die ihr Leben weiter so führen möchten wie zuvor. Meine Eltern sind auch so. Und viele in meiner Community hier haben mir zu starke Ansichten in ihrer Ablehnung von den sogenannten „weißen alten Männern“. Aber sie geben mir das Gefühl, auf der richtigen Seite zu stehen. Die vorherige Generation verheizt unsere Zukunft, diese Leute begehen Verbrechen an uns.

Arbeitsaufgabe Schritt 2

Die Schüler und Schülerinnen finden selbst Beispiele für kognitive Dissonanzen. Sie präsentieren ihre Ergebnisse danach im Plenum.

2.4.2 Kognitive Dissonanzen ansprechen

Auf dem aus der Freien Aussprache bekannten Dreischritt des Anknüpfens wird nun aufgebaut, um an dem Ziel zu arbeiten, einen Gesprächsprozess offen zu halten oder sogar nachdenklich zu machen.

Die Funktionen des Dreischritts „Anknüpfen – Einordnen – Weiterführen“ werden hier so modifiziert, dass sie

- den Punkt des Gesprächspartners aufnehmen (Anknüpfen)
- weiterführen durch eine Frage; die Frage kann ein Argument enthalten
- Sicherheit geben: die Frage begründen und dabei an eine Gemeinsamkeit anschließen

Der letzte Schritt knüpft gleichzeitig an der (emotionalen) Verbindung zwischen beiden Gesprächspartnern an und trägt der Erkenntnis Rechnung, dass Überzeugen nur dann möglich ist, wenn es Gemeinsamkeiten gibt.

Diese Technik steht in der Tradition des sokratischen Fragens. Dabei sollen Widersprüche entdeckt und eigenständiges Denken angeregt werden. Psychologisch bewirkt diese Art des Dialogs, dass der Gesprächspartner sich eigenständiger und ernst genommen fühlt. Lösungen, die man selbst findet, sind tragfähiger.

Eine mögliche Antwort auf das Beispiel 1 oben könnte sein:

Du machst dir große Sorgen, weil es hier in der Stadt Probleme im Zusammenleben gibt. Wie müsste es denn sein, damit die Flüchtlinge und die Ortsansässigen hier gut leben könnten? Ich frage das, weil du Wert darauf legst, dass man Menschen fair behandelt. Ich habe den Eindruck, es liegt dir am Herzen, dass es grundsätzlich allen Menschen gut gehen soll.

Beispiel 2:

Auf einer Familienfeier sagt ein Verwandter, dass er immer sehr gut informiert sei und auf seine Gesundheit achte. Daher wisse er, dass Impfungen gefährlich seien. Er lasse sich nicht impfen.

Eine mögliche Antwort könnte sein:

Du bist besorgt, weil Impfungen anderen Menschen schaden könnten. Tatsächlich bin ich geimpft und es geht mir gut - und sehr viele Menschen haben keine Impfschäden. Wie kommt es zu deiner Sorge, wo es doch so vielen Menschen trotz Impfung gut geht? Ich frage das, weil ich keinen Grund für deine Sorge sehe, aber gleichzeitig deine Sorge um andere sehr schätze.

Arbeitsaufgabe Schritt 3

Die Schüler und Schülerinnen verwenden ihre in Schritt 2 gefundenen Beispiele für kognitive Dissonanzen, um mit dem Dreischritt „Anknüpfen – fragend weiterführen – Sicherheit geben“ anzuschließen. Sie überlegen zu dritt und stellen ihre Antworten danach im Plenum vor.

- **Tipp:** In Gesprächen, in denen populistische Argumente verwendet werden, ist es oft schwierig, die eigene Gesprächshaltung neutral und wertschätzend zu halten. Das Bedürfnis, verzerrt dargestellte Sachverhalte einzuordnen, ist nachvollziehbar und in der Regel angebracht. Daher ist diese fragende Technik herausfordernd und für solche Fälle gedacht, wenn es um den Erhalt einer Beziehung / das Offenhalten des Gesprächs geht. Besonders in Gesprächen mit Menschen, die einem nahe stehen, kann das „Anknüpfen 2.0“, das Ansprechen der emotionalen Ebene (Pathos), sehr hilfreich sein.

- Tipp: Nicht in eine therapeutische Haltung und Ansprache fallen. Dadurch wird das angestrebte Ziel, dass die andere Person sich als gleichwertig angesehen fühlt, unterlaufen.

2.5 Auf unklare Einwände reagieren

In Gesprächssituationen, in denen die sachliche Ebene verlassen wird, kann es zu Äußerungen kommen, die schwer einzuordnen sind. Unklare Aussagen, unterschwellige Beleidigungen oder unkontrollierte, emotionale Äußerungen lenken von der Konzentration auf die Sache ab und treffen emotional. Psychologisch löst das Stress aus, es kann dazu führen, dass Angriffs-, Flucht- oder Verteidigungsmechanismen aktiviert werden. Oft ist es schwer, überhaupt zu reagieren oder dies sachlich in der Haltung des Erwachsenen-Ichs zu tun. Dann ist es sinnvoll,

- Stress zu überwinden
- Zeit zu gewinnen
- zu klären, was genau mit einer Äußerung gemeint ist.

Zu klären ist auch, welche von zwei Möglichkeiten zutrifft:

- es wurde etwas aus sachlichem Interesse geäußert, aber ungeschickt ausgedrückt
- oder die Äußerung war unsachlich und zielte auf die Person oder sollte ablenken.

In beiden Fällen hilft es, mit einem klaren Muster zu reagieren:

- **Anknüpfen** an die gefallene Äußerung
- **Rückfrage** präzise stellen
- Alternativ: **Metakommunikation**

Das Anknüpfen hilft, mit Stress umzugehen. Wenn man sich sprachlos fühlt, kann man das Gehörte aufgreifen und somit Zeit gewinnen.

Die Frage klärt, was dahintersteckt. Sie soll so gestellt werden, dass sie den Antwortspielraum des Gegenübers definiert. Das bedeutet, sie fragt nach dem, was eine Unklarheit oder die Störung ausgelöst hat.

Es gibt dann folgende Möglichkeiten:

- war etwas eigentlich sachlich gemeint, kann die Person sich korrigieren und das Gespräch ist wieder auf der Sachebene
- war es unsachlich und ad personam, wird es keine sinnvolle Antwort auf die Frage geben und man hat die Situation offengelegt; dann kann man das Ergebnis festhalten und auf Gesprächsregeln verweisen.

- Metakommunikation stellt die Art und Weise, wie gerade gesprochen wird, heraus. Diese Variante empfiehlt sich, wenn man das Ziel auf der Zieleskala „Regeln setzen“ als sinnvoll empfindet.

Beispiel:

A: Wenn von einem Schießbefehl auf Flüchtlinge die Rede ist, ist das nicht menschenfeindlich?

B: Gutmenschen wie du fragen immer nur nach Kleinigkeiten, oder greifen sich die von den Medien aufgebauchten Äußerungen wie den Schießbefehl, die so gar nicht gemeint sind, heraus, um zu verhindern, dass man sich mit dem, was die politischen Akteure eigentlich wollen, auseinandersetzt.

Variante 1 (anknüpfen und rückfragen)

A: Du sagst, ich greife Aufgebauchtes heraus, um eine Auseinandersetzung zu verhindern. Was genau an meiner Frage nach einem Schießbefehl auf Menschen verhindert eine Auseinandersetzung mit den Inhalten dieser politischen Akteure?

- Tipp: Auswählen, was man aufgreifen möchten – was hilft, den Blick auf die Sache zu lenken? Den „Gutmenschen“ kann man überhören, bzw. nicht auf ihn eingehen, wenn das Sachinteresse überwiegt (zum Beispiel vor Publikum).
- Tipp: Die Frage auf das eigene Gebiet lenken, nicht auf das des anderen. Statt zu fragen: „Womit sollte man sich denn auseinandersetzen?“, wodurch man das Thema aus der Hand und der anderen Person damit eine Möglichkeit für Ausflüchte gibt, lenkt man mit der Frage dorthin, wo das Sachinteresse liegt: „Was genau an dem, was ich ausgeführt habe, erscheint als nicht zielführend?“

Natürlich kann es sein, dass mit erneuten Ausflüchten reagiert wird. Aber auch dann kann man am Ball bleiben:

B: Du benutzt Äußerungen, die aus dem Kontext gerissen sind, um ein falsches Feindbild aufzubauen.

A: Du sagst, der Schießbefehl ist aus dem Kontext gerissen – wofür genau braucht es da deiner Meinung nach einen Kontext?

Variante 2 (Metakommunikation)

A: Du sagst, ich sei ein Gutmensch – das ist persönlich und unsachlich. Ich sehe das als einen Versuch an, sich der Argumentation zu entziehen. Können wir uns auf Gesprächsregeln einigen? Sonst brechen wir hier ab.

Diese Variante hat, je nach Situation, ebenso ihre Berechtigung.

2.5.1 Arbeitsaufgabe

Die Schüler und Schülerinnen bearbeiten zu zweit nach dem Muster der Einwandbehandlung das Arbeitsblatt mit folgenden unsachlichen Äußerungen:

1. Auf eine gute Argumentation wird mit dem pauschalen Satz „Das funktioniert doch nie...“ geantwortet.

Eure Antwort nach dem Muster der Einwandbehandlung:

2. Bei einem Familientreffen erzählt eine Schülerin, dass sie in der Klasse entschieden haben, sich für ein gemeinnütziges Projekt einzusetzen. Eine Tante sagt darauf hin: „Och, wie süß! Ihr wollt die Welt retten ... das bringt doch nichts.“

3. Ein Schüler spricht sich auf dem Schulhof dafür aus, dass Schulsport abgeschafft werden soll und begründet dies damit, dass unterschiedliche körperliche Voraussetzungen bei der Notengebung ins Spiel kommen könnten. Darauf kommentiert das jemand anders mit: „Dass die Schnecken das sagen, ist ja klar.“

2.5.2 Lösungsbeispiele:

1. Du hast Zweifel ... an welcher Stelle genau ist dir etwas undeutlich geblieben?
2. Du sprichst unsere Entscheidung an, uns für dieses Projekt einzusetzen. Was genau erscheint dir sinnlos daran?
3. Du sagst, dass ich langsamer war. Aber wo stimmt der Zusammenhang zwischen den unterschiedlichen Voraussetzungen, Leistungsanforderung und Benotung nicht?

3 Nutzung dieser Handreichung im Rahmen der Unterrichtsreihe

3.1 Ergänzung zum Kerncurriculum

Im Kerncurriculum wird trainiert, wie man Begründungen geben kann und gelehrt, dass Aussagen überhaupt begründungsbedürftig sind. Die Schüler und Schülerinnen lernen auch, dass Aussagen und Argumente von mehreren Seiten betrachtet werden können und dass Vergleichen und Bewerten zu einem Erkenntnisfortschritt führen.

Ist dieser Weg zu einer sachlichen Auseinandersetzung einmal verstanden und eingeübt, lohnt es sich, einen Blick auf Gespräche außerhalb von Debatten zu werfen. Insbesondere die häufig geäußerte Vorstellung, dass Gespräche „in der Wirklichkeit“ ganz anders ablaufen und dass die beim Debattieren erlernten Fertigkeiten künstlich und für reale Gespräche nicht tauglich seien, kann nun überprüft werden. Die konsequente Umsetzung des bei Jugend debattiert im Kerncurriculum Erlernten wird zu einer sachlichen und fairen Haltung im Gespräch führen, und die hier zusätzlich gezeigten Techniken analytischen Zuhörens und Rückfragens ergänzen diese Fertigkeiten.

Die Kapitel dieser Abhandlung können als geschlossene Lerneinheit nach Abschluss des Kerncurriculums absolviert oder bereits während des Kerncurriculums parallel bearbeitet werden. Zudem bieten Sie eine Erweiterung, wenn Jugend debattiert über ein ganzes Jahr, beispielsweise in Form einer AG, durchgeführt wird.

3.2 Komplementärstellen von Unterrichtsreihe und dieser Handreichung

Übungen aus DU I	Passendes Kapitel aus dieser Abhandlung
Kapitel 2, Position beziehen Übung: Zum Punkt kommen + Kapitel 5, Voraussetzungen klären Übung: Gründe finden	Kapitel 2.2: Schwierige Strategien des Argumentierens Den Schülern und Schülerinnen werden Lücken und Fehlschlüsse in populistischen Argumentationsmustern aufgezeigt.
Kapitel 3, Aufeinander eingehen Übung: Genau anknüpfen	Kapitel 2.4: Kognitive Dissonanzen erkennen und ansprechen Den Schülern und Schülerinnen werden drei Arten der Bezugnahme auf ein Argument gezeigt: Anknüpfen, (argumentativ) weiterführen und das Frageinteresse begründen. Gleichzeitig lernen sie das „Anknüpfen 2.0“ (das Ansprechen der Pathosebene) genauer kennen.
Kapitel 3, Aufeinander eingehen Übung: Den Überblick behalten	Kapitel 2.5.: Auf unklare Einwände reagieren In diesem Abschnitt lernen die Schülerinnen, genaues Zuhören und Rückfragen einzusetzen, um auf die Sachebene zurückzuführen, wenn Äußerungen unklar werden. Sie lernen, Gemeinsames genauso wie trennende Punkte genau herauszuarbeiten.
Übungen aus DU II	Passendes Kapitel aus dieser Abhandlung
Kapitel 5, Begründen und Bezweifeln Übung: Argumente ausgestalten	Kapitel 2.2: Schwierige Strategien des Argumentierens
Kapitel 5, Begründen und Bezweifeln Übung: Einwände entkräften	Kapitel 2.4 und 2.5: Kognitive Dissonanzen erkennen und ansprechen + Auf unklare Einwände reagieren

4 Debatte und Gesprächsrhetorik

Sich in Gesprächsrhetorik als Feld, das Debatte miteinschließt, zu üben, hilft den Schülern und Schülerinnen, kommunikative Situationen besser einzuschätzen und passende Reaktionsmöglichkeiten einzusetzen.

Um rhetorisch überzeugen zu können, ist es wichtig, die Persönlichkeit des Gesprächspartners und die Umstände, in denen er oder sie sich befindet, mit einzubeziehen. Gefühle, Einstellungen und Argumente müssen in der konkreten Situation angeschaut, angesprochen und ausgelegt werden – im Bewusstsein, dass Verstehen noch nicht gleich Zustimmung ist. Gelten Argumente, die bislang von vielen geteilt wurden, auch in einer neuen Situation, in der Frage der zur Debatte stehenden Sache? Welche Gefühlslagen, Argumente und Interessen spielen zusammen beim Überzeugungsprozess? Dies kann mit Hilfe dieser Handreichung noch tiefer vermittelt werden.

Der Fokus liegt auf dem dialogischen Prinzip: Bezieht der Redner oder die Rednerin die Position und die Sichtweise des Gegenübers nicht mit in die Debatte oder das Gespräch ein und hat das Gegenüber so keine Chance, sich selbst widergespiegelt zu sehen, kann es Widerstand im Gespräch geben und ein Überdenken oder Nachdenken wird nicht stattfinden.

Das Lernziel für Schüler und Schülerinnen, die mit ihren Lehrkräften mit dieser Handreichung arbeiten, ist es, stets im Interesse einer gemeinsamen Sache auf der Sachebene sprechen zu können und sich sicherer zu fühlen, wenn die Gesprächspartnerin oder der Gesprächspartner diese Ebene bewusst oder unbewusst verlässt.

Impressum

Handreichung „Debattieren in schwierigem Umfeld: Herausfordernde Rhetorik analysieren und gut reagieren“
Leitfaden für Lehrkräfte

Version 1.0 (Mai 2025)

Inhaltliche Verantwortung: Dr. Jan Jonathan Bock, Leiter Jugend debattiert

Autorin: Xenia Multmeier

Gemeinnützige Hertie-Stiftung
Grüneburgweg 105
60323 Frankfurt am Main
Tel.: 069 - 66 07 56-146
Fax: 069 - 66 07 56-303
E-Mail: info@jugend-debattiert.de
<http://www.jugend-debattiert.de/>
<https://www.facebook.com/Jugenddebattiert.de/>

Fragen und Anregungen können Sie gerne über info@jugend-debattiert.de an das Büro Jugend debattiert richten.

Diese Handreichung ist ausschließlich für den internen Gebrauch bestimmt. Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Es darf weder im Ganzen noch in Teilen weitergegeben, vervielfältigt und in ein Netzwerk eingestellt werden.

Jugend debattiert ist eine Initiative des Bundespräsidenten und steht unter seiner Schirmherrschaft. Partner sind die Hertie-Stiftung, die Heinz Nixdorf Stiftung sowie die Kultusministerkonferenz, die Kultusministerien und die Parlamente der Länder. Das Programm wird gefördert durch das Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt sowie vom Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Weitere Infos unter: www.jugend-debattiert.de.