

- Ein Argument dient dazu, anderen zu beweisen, dass ich im Recht bin und Zweifel an meiner Meinung Unsinn sind.
- Argumente erläutern meine Position näher, damit sie anschaulicher wird und sich Zuhörer oder Leser besser vorstellen können, was ich eigentlich meine.

Beleg

- Ein Beleg ist eine Art Quittung, die bestätigt, dass ich überzeugend argumentiert habe.
- Ein Beleg ist ein Beispiel, das jeder kennt; dadurch wird meine These glaubwürdiger und lässt sich nicht so leicht widerlegen.
- Ein Beleg untermauert ein angeführtes Argument mit einem Beispiel, mit Zahlen oder allgemein bekannten Tatsachen.

3 Woran kannst du These, Argumente und Belege erkennen? Setze dazu die angefangenen Sätze fort.

Tipp: Wenn du bei der Lösung der Aufgaben 3 a–c unsicher bist, kannst du dich bei den Lösungen am Ende des Buches vergewissern.

a) Eine These kann ich z. B. daran erkennen, dass ...

b) Ein Argument kann ich meist an Formulierungen erkennen wie ...

c) Einen Beleg erkenne ich oft an Formulierungen wie ...

Ein Streitgespräch: Was ist gemeint?

- Menschen sind nicht immer gleicher Meinung, wie jeder aus eigener Erfahrung weiß.
- Oft setzen sich Menschen mit den Meinungen anderer auseinander, auch **im direkten Gespräch** – sowohl im privaten Bereich als auch im öffentlichen, wie z. B. in der Politik.
- Die Auseinandersetzung kann in aggressive Streiterei ausarten, man kann aber auch versuchen, den anderen durch eine sachliche und faire Argumentation **von der eigenen Position zu überzeugen**.
- Eine solche **sachliche und faire Auseinandersetzung** ist gemeint, wenn es darum geht, ein **Streitgespräch** zu schreiben.

Wenn du ein Streitgespräch schreibst, solltest du dir zunächst die folgenden Regeln klarmachen:

Sachlich und fair argumentieren!

Ein Beispiel: Esther argumentiert unsachlich und unfair:

Esther: Wieder Samstagsunterricht? Das ist doch Quatsch! Darauf kannst auch nur du kommen. Wenn du nur den Mund aufmachst, kommt doch schon Geblubber raus, das weder Hand noch Fuß hat.

Sven: Aber es gibt durchaus überlegenswerte Gründe für den Samstagsunterricht, ich ...

Esther: Ach hör doch auf! Schon die Idee ist doch Blödsinn! Dann gibt es ja fast keinen Tag mehr, an dem man ausschlafen kann, was besonders am Samstag wichtig wäre. (...)

Regel 1:

Das Streitgespräch soll keine ergebnislose Streiterei, kein beleidigendes oder aggressives Wortgefecht, keine misslungene Auseinandersetzung darstellen.

Es soll sich vielmehr **eine faire und sachliche Argumentation** entwickeln, in der die jeweilige **Meinung (These) mit Argumenten und Belegen gestützt** wird.

Seine Position durchsetzen? Kompromisse schließen?

Ein Beispiel: Einmal will sich Lisa durchsetzen (A) – einmal sucht sie einen Kompromiss (B):

A:

Lisa: Klar, ein Pferd ist sehr teuer, aber ich reite so gern, ich kann mir ein Leben ohne Pferd gar nicht mehr vorstellen.

Vater: Aber es muss doch nicht gleich ein eigenes Pferd sein!

Lisa: Auf die Dauer ist das Reiten ohne eigenes Pferd noch viel teurer. Nehmt doch einfach einen Kredit auf. Oder ist das Glück eurer Tochter euch gar nichts wert?

Vater: Doch natürlich! Also ich weiß nicht ...

Lisa: Wenn ich kein eigenes Pferd bekomme, müsst ihr euch nicht wundern, wenn ich irgendwann hier einfach weg bin. (...)

B:

Lisa: Klar, ein Pferd ist sehr teuer, aber ich reite so gern, ich kann mir ein Leben ohne Pferd gar nicht mehr vorstellen.

Vater: Aber wir haben das Geld für ein Pferd einfach nicht!

Lisa: Ich habe ja auch einiges gespart und Oma würde mir sicher auch noch etwas geben. Dann müsstet ihr nur noch den Rest dazulegen.

Vater: Aber es muss doch nicht gleich ein eigenes Pferd sein!

Lisa: Vielleicht kann ich ja auch ein Pferd mit anderen Mädchen zusammen kaufen, dann hätten z. B. zwei oder drei Mädchen ein gemeinsames Pferd zum Reiten (...)

Regel 2:

Ziel des Streitgesprächs soll es sein, den oder die Gesprächspartner **von der eigenen Meinung oder Position zu überzeugen.**

Oft enden solche Streitgespräche aber nicht damit, dass ein Gesprächspartner seine Position ganz aufgibt und der andere sich in allen Punkten durchsetzt, sondern **mit einem Kompromiss.**

Überzeugen, nicht überreden!

Ein Beispiel: Paul versucht zu überreden; er bemüht sich nicht, sich in die Mutter hineinzusetzen:

Thema: Paul (12) möchte einen eigenen Fernseher in seinem Zimmer haben. Schreibe ein Streitgespräch zwischen Paul und seiner Mutter.

(Paul kommt ins Wohnzimmer, wo seine Mutter fernsieht.)

Paul: Was guckst du da, Mama? Wieder so einen Heimatfilm?

Mutter: Es ist ein Film über Schweden. Setz dich doch zu mir!

Paul: Kannst du nicht umschalten? Immer muss ich gucken, was du willst. Du kannst doch auch mal auf mich Rücksicht nehmen.

Mutter: Nun sei mal einen Moment still. Der Film ist gleich zu Ende.

Paul: Wenn ich einen eigenen Fernseher auf meinem Zimmer hätte, könntest du hier Heimatfilme ohne Ende gucken.

- Um ein gelungenes Streitgespräch schreiben zu können, ist es **wichtig**,
 - sich in die Beteiligten, ihre Situation und Denkweise **hineinzuversetzen**
 - und das Streitgespräch durch die Sammlung und Ordnung von Argumenten und Belegen **gründlich vorzubereiten**.

Die Vorbereitung zum Schreiben eines Streitgesprächs

kannst du gut in drei aufeinander folgende Schritte unterteilen:

Erster Schritt:

- Mutter: Ein Fernseher auf deinem Zimmer? Du weißt doch genau, dass ich nicht möchte, dass du unkontrolliert fernsiehst.
- Paul: Och Mama, bitte! Du bist doch die beste Mama der Welt! Und ich würde dich nie mehr wegen des Fernsehprogramms nerven.
- Mutter: Womöglich guckst du dann irgendwelche Sendungen, die für Jugendliche gar nicht geeignet sind. Ich sage nein!
- Paul: Bitte, Mama, du kannst ja kontrollieren kommen. Und stell dir doch mal vor, du kommst von der Arbeit und hast keinen Stress mehr mit mir wegen des Fernsehprogramms. (...)

Regel 3:

Überzeugen kann man mit **Sachlichkeit, Fairness** und einer überzeugenden **Argumentation**. Das geht umso leichter, je besser du dich **in die Streitenden und ihre Beweggründe hineinversetzt**.

Das Streitgespräch vorbereiten

Erster Schritt:

Die Gesprächspartner kennen lernen

Manchmal ist das Thema sehr knapp, manchmal ausführlicher gestellt und enthält genauere Informationen über die Beteiligten.

Ein Beispiel:

- (A) Paul möchte einen eigenen Fernseher. Ein Streitgespräch mit seiner Mutter.
- (B) Paul (12 J., Schüler in einem Gymnasium) möchte ein eigenes Fernsehgerät auf seinem Zimmer. Seine Mutter (34 J., allein erziehend, Arzthelferin) hat Bedenken. Schreibe ein Streitgespräch.

Zunächst kommt es darauf an, die Streitenden näher kennen zu lernen, sich in sie hineinzusetzen:

- in ihr Verhältnis zueinander, ihr Alter und ihre Rolle, z. B. als Tochter, Mutter, Lehrer;
- in ihre augenblickliche Situation, ihre Denkweise und ihre Beweggründe (Motive).

Alles, was dazu in der Themenstellung nicht vorgegeben ist, kannst du nach eigenen Vorstellungen frei erfinden.

Tipp: Achte aber auf die Glaubwürdigkeit deiner Vorstellungen!

Kennenlernen durch eine Rollenbeschreibung

Am besten legst du dir dazu eine Tabelle mit drei Spalten an:

In Spalte 1 trägst du ein:

Welche Informationen über die Gesprächspartner enthält bereits das Thema?

Gesprächspartner 1:

Name: Paul

Alter: 12 Jahre

Beruf/Tätigkeit: Schüler, Gymnasium

Familie: Mutter, 34 J.

Anliegen/Forderung: Will eigenen Fernseher in seinem Zimmer durchsetzen etc.

Gesprächspartner 2:

Name: unbekannt

Alter: 34 Jahre

Beruf/Tätigkeit: Arzthelferin

Familie: allein erziehend

Anliegen/Forderung: Hat Bedenken gegen eigenen Fernseher Pauls etc.

In Spalte 2 trägst du ein:

Welche Vorstellungen habe ich von den Gesprächspartnern bei diesem Streitthema darüber hinaus?

- Paul ist vermutlich Einzelkind.
- Er langweilt sich manchmal.
- Wenn er fernsehen will, muss er sich nach der Mutter richten.
- Paul hat wenig Freunde, ist ganz gut in der Schule, hat viel Freizeit.
- Er fühlt sich nicht mehr als Kind, will selbst entscheiden.
- Gefahr, durch einen eigenen Fernseher noch mehr Einzelgänger zu werden.
- Pauls Mutter ist oft müde von der Arbeit, sieht gern fern.
- Hat wenig Energie, (mit Paul) etwas zu unternehmen.
- Hält zweiten Fernseher für teuer und unnötig.
- Befürchtet, dass Paul zu viel und auch nicht jugendfreie Sendungen sieht.
- Hätte es lieber, wenn Paul mit Freunden zusammen wäre, statt noch mehr fernzusehen.

In Spalte 3 trägst du ein:

Ort, Situation des Streitgesprächs, vermutliche Stimmung und mögliches Ergebnis des Streits

- Gespräch im Wohnzimmer, Mutter sieht fern, Paul bringt sein Anliegen vor.
- Stimmung zunächst gereizt, dann allmählich sachlicher.
- Kompromiss: Paul bestimmt mit, was gesehen wird.

Zweiter Schritt:

Womit könnten die Streitenden ihren Gesprächspartner überzeugen?

Dazu

- sammelst du, z. B. in einem **Cluster**, in einem zweiten Schritt der Vorbereitungen **Argumente und Belege**
- und **sortierst**, z. B. in einer **Mind-map**, deine Sammelergebnisse; hier kannst du **weglassen**, was nicht passt, und **ergänzen**, was noch fehlt.

Zweiter Schritt:

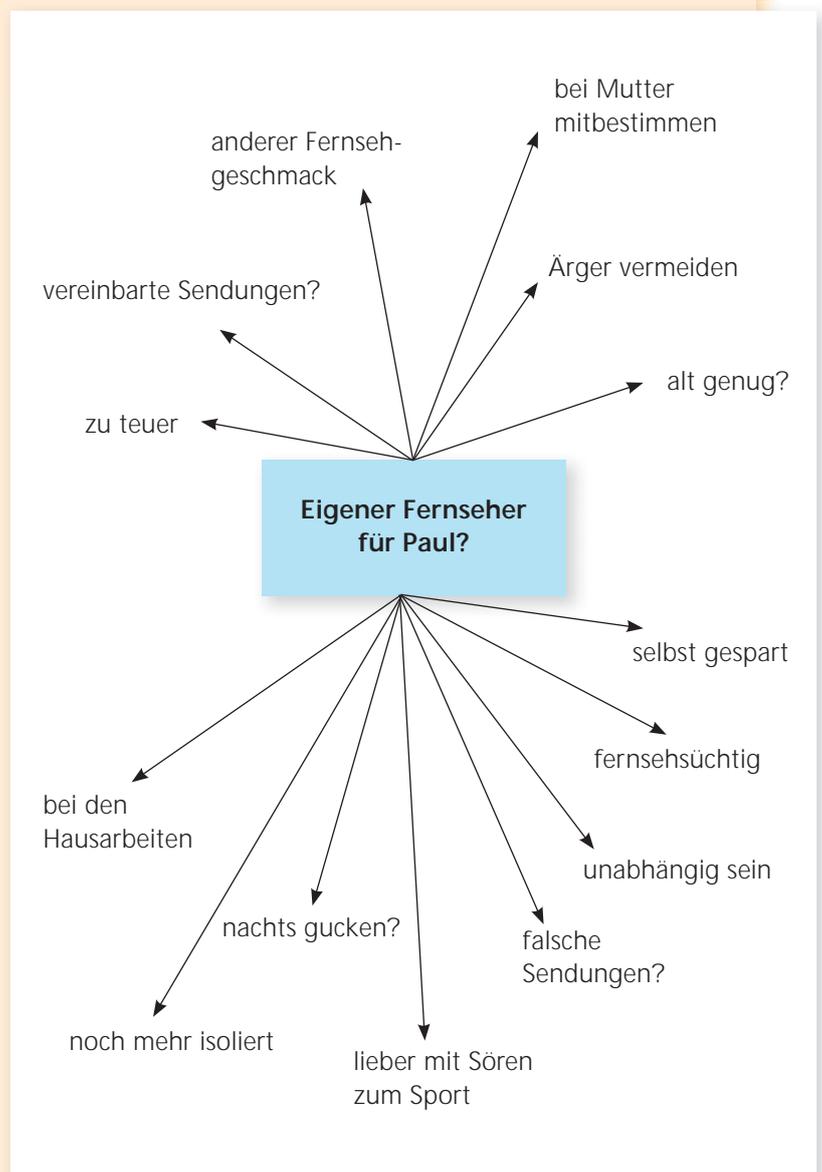
Argumente sammeln und sortieren

Ein **Cluster** ist eine ungeordnete Sammlung von Ideen zum Thema.

Hierzu sammelst du zunächst alles, was dir einfällt:

- Argumente,
- Belege, Beispiele,
- Wichtiges und Unwichtiges
- (...)

Beispiel für einen Cluster



Wissen

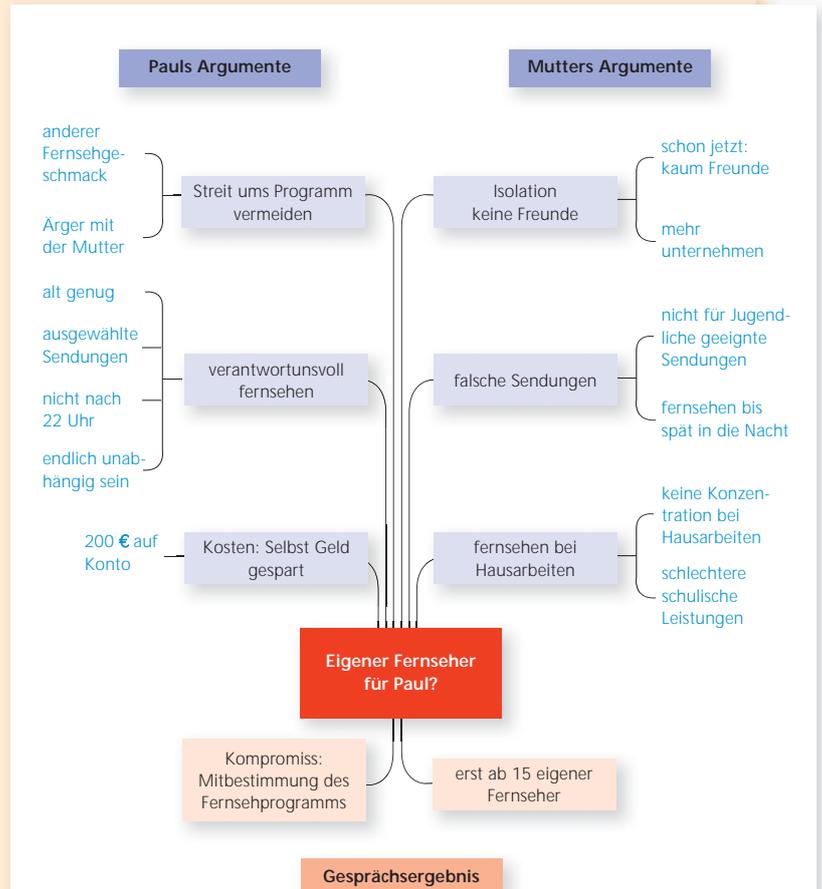
Tipps zur Erstellung von Mindmaps:

- Du nimmst am besten ein leeres DIN-A4-Blatt, legst es quer und schreibst eine Kurzform des Themas in die Mitte.
- Um die Mitte herum notierst du stichwortartig die wichtigsten Argumente der Gesprächsteilnehmer.
- Von den Argumenten führen wie hier in der Beispiel-Mindmap jeweils Zweige zu Teilargumenten, die dazugehören.
- Von den Teilargumenten führen Zweige zu Belegen, wie du das als Beispiel unter der Mindmap findest.
- Im unteren Teil der Mindmap kannst du auch bereits notieren, welches Ergebnis des Streitgesprächs du dir vorstellst.

Tipps: Noch ein praktischer Hinweis: Im Internet gibt es **kostenlose Mindmap-Programme**, z. B. das Programm **FreeMind**, das dir die Erstellung einer Mindmap erleichtern kann.

Eine **Mindmap** ist eine strukturierte Sammlung zu einem Thema. In einer Mindmap sind deine Ideen bereits sortiert, Unwichtiges ist weggelassen, Fehlendes sollte ergänzt werden.

Beispiel für eine Mindmap

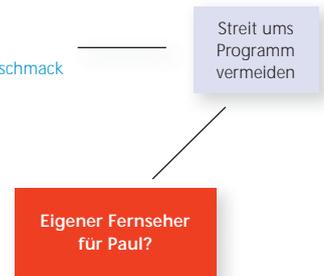


Beispiel

Belege/Beispiele ← Teilargument ← Argument

z. B.: Mutter sieht gern Nachrichten und Krimis, Paul gern Vorabendserien und Musiksendungen.

Mutter findet Pauls Interessen zu vordergründig. Paul findet Mutters Interessen langweilig.



Wissen

Dritter Schritt:

In einem dritten Schritt legst du die **Struktur des Streitgesprächs** fest.

Dazu entscheidest du,

- ob beide oder wer von beiden Gesprächspartnern eine **Position**, ein **Interesse**, einen **Wunsch** durchsetzen möchte und wer eher in der abwehrenden, reagierenden Rolle ist;
- wie das Gespräch enden soll: Erreicht einer sein Ziel und **setzt sich** einer gegen den anderen **durch**? Kommen sie zu einem **Kompromiss**?
- welche **Reihenfolge** der Argumente und Belege zur Durchsetzung der Positionen, Interessen oder Wünsche am besten geeignet ist.

Wichtig: Achte bei der Festlegung der Reihenfolge darauf, dass jeder Gesprächspartner auf das Argument des Vorredners eingeht!

Tipp: Zur Strukturierung des Streitgesprächs zeichnest du dir am besten wie im Beispiel ein Verlaufsmuster, das wie ein **Zick-Zack-Band** die Reihenfolge der Gesprächsbeiträge deutlich macht.

Nach Beendigung der Vorbereitungen kannst du die **endgültige Fassung** des Streitgesprächs aufschreiben.

Dritter Schritt:

Den Gesprächsverlauf strukturieren

PAUL

MUTTER

Fragt, was Mutter im Fernsehen guckt

Begrüßt Paul, der aus Bibliothek kommt

Will umschalten.
Beschwerde: Mutter bestimmt immer Programm

Nachrichtensendung. P. soll sich zu ihr setzen

Will eigenen Fernseher auf seinem Zimmer

Will Sendung zu Ende sehen

Fühlt sich alt genug; verantwortungsvoll

Sorge um unkontrolliertes Fernsehen

Versprechen: Nicht nach 22 Uhr und nur vereinbarte Sendungen

Hinweis auf späte Sendungen und nicht jugendfreie

Auch keine Freunde ohne Fernseher

Nachmittagsfernsehen: Keine Freunde!

Versprechen: kein Fernsehen bei Hausarbeiten

Hinweis auf Fernsehen bei Hausarbeiten

Nachfrage: Und bis dahin?

Vorschlag: bis 15 warten, dann Fernseher

Nachgebendes Einverständnis

Mitbestimmen des Fernsehprogramms

Fragt, was Paul jetzt sehen möchte