

P10 Tipps zur Diskussionsleitung und -vorbereitung

Diskussionstechnik

Eine Diskussion kann man nicht wie einen Vortrag bis ins letzte Detail planen. Es braucht eine Menge Spontaneität, Improvisation und Schlagfertigkeit, um eine Diskussion spannend zu gestalten.

1. Die Vorbereitung auf die Diskussionspartner

Wer sind meine Diskussionsteilnehmer? Was wissen sie bereits über mein Diskussionsthema? Auf welche eigenen Erfahrungen können sie sich abstützen? Woher beziehen sie ihre Informationen? Welche Fragen werden sie wohl an mich richten? Wie verhalte ich mich bei einem zu aggressiven Diskussionsstil oder allfälligen Provokationen?

2. Inhaltliche Diskussionsvorbereitung

Der Stoff zur Beantwortung der Fragen muss schnell abruf- bzw. auffindbar sein. Also nicht lange Suchen und sich nicht hinter einem Berg von Büchern verstecken. Quellen- und Literaturhinweise müssen präzise sein, also nicht antworten mit "Ich habe da irgendwo gelesen...", sondern mit "Karl Bracher schreibt in seinem Aufsatz....".

Man soll den Stoff beherrschen, um kurz aber genau Auskunft geben zu können. Dies bedingt eine intensive Beschäftigung mit dem Thema und eine Vorstellung davon, welche Fragen gestellt werden könnten. Die wichtigsten Fakten müssen auswendig gelernt werden.

3. Themenwahl

Obwohl das Thema eines Vortrages und damit auch der anschliessenden Diskussion meist vorgegeben ist, lassen sich einige eigene Aspekte des Themas einbringen: Das Diskussionsthema soll Konfliktstoff enthalten. Das Thema oder die Interpretationsansätze sollen umstritten sein. Es kann ein Gegenwartsbezug geschaffen werden. Damit ein Thema bei den Zuhörern Aufmerksamkeit erweckt, darf es ruhig etwas provokativ formuliert sein. Offene Fragen sollten bereits auf dem Handout gestellt werden, so dass sich die Zuhörer schon vor der Sitzung darüber Gedanken machen können. Es können auch konkurrierende oder widersprüchliche Aussagen einander gegenübergestellt werden (These und Antithese).

4. Diskussionsleitung

Schlussdiskussion oder Möglichkeit bereits während des Referats Fragen zu stellen? Chancen einer Schlussdiskussion: Unklarheiten bereinigen, erweitertes Wissen darlegen (sich noch einmal profilieren), im Referat aus Zeitgründen zu kurz Gekommenes breiter auslegen, Rückmeldungen aus dem Publikum. Ist der Vortrag in sich geschlossen und konsistent, fällt die Eröffnung einer Diskussion schwerer, als wenn schon während des Vortrags strittige Punkte aufgetaucht sind. Ein Vortrag muss nicht alle Fragen beantworten! Rückgriff auf das Paper ist wichtig. Den Zuhörern Zeit lassen, sie müssen sich erst vom Hören auf das Mitreden umstellen. Notfalls selbst Fragen stellen. Zuerst Fragen sammeln, dann erst beantworten. Die Fragenden nicht mit einem Wortschwall überschütten, sondern kritisch und vorsichtig auf sie eingehen, sonst ziehen sich die anderen Teilnehmer zurück. Auch bei der Beantwortung der Fragen Zusammenhänge visualisieren (Einbezug der Folien etc.)Keine Wiederholung des Vortrags! Kurze Antwort! Rückfragen an einzelne Zuhörer/ an den Dozenten, Stärken und Schwächen ausfindig machen, Verbesserung anstreben.

5. Fragen

Fragen setzen eine Diskussion erst in Gang. Es ist aber wesentlich, wie die Frage gestellt wird. Eine Frage muss deshalb 1. als Frage erkennbar sein und darf nicht mit einem Diskussionsbeitrag verwechselt werden 2. klar und verständlich sein 3. mehr hergeben als nur eine Ja- oder Nein-Antwort. Allgemein sollte beachtet werden, dass die Fragen klar und deutlich gestellt werden. Sie sollen das Ergebnis eines Denkvorgangs. Kurze Fragen sind für den Angesprochenen leichter zu beantworten. Die Fragen sollen dann gestellt werden, wenn das Thema diskutiert wird. Es stört den Verlauf der Diskussion, wenn die bereits behandelten Themen wieder aufgegriffen werden. Z. T. muss der Fragesteller vorgängig zu seiner Frage Erläuterungen anbringen, damit die Frage verständlich wird. Aber auch hier gilt es, sich kurz zu halten, sonst wird der Referent von der am Schluss gestellten Frage überrascht. Wir unterscheiden folgende Fragetypen:

1. Offene Fragen: Sie stecken ein weites Denk- und Gedankenfeld ab. Die Antwort ist, wie der Name sagt, offen. Es sind verschiedene Meinungen und Antworten möglich. Diese Fragen werden zu Beginn einer Diskussion gestellt, um den Rahmen abzustecken.
 - a. Informationsfrage: Mit der Informationsfrage versucht der Fragesteller neue oder ergänzende, nach Möglichkeit aber immer sachlich fundierte Informationen und Hinweise zu erhalten.
 - b. Meinungsfrage: Im Unterschied zur sachlichen Information geht es bei der Meinungsfrage um subjektive Ansichten.
 - c. Begründungsfrage: Stellt man, wenn Information und Meinung noch nicht ausreichen. Man möchte wissen, warum jemand zu dieser oder jener Meinung gekommen ist.
 - d. Rhetorische Frage: Dies sind keine echten Fragen, weil sie der Fragende nach einer kurzen Pause selber beantwortet. Rhetorische Fragen, die man auch als Denkreiztechnik bezeichnen kann, fördern die Aufmerksamkeit und das Mitdenken der Diskussionsteilnehmer. Oft werden Diskussionen mit einigen rhetorischen Fragen eingeleitet.

1. Kanalisierende Fragen: Bei den kanalisierenden Fragen geht es darum, von Diskussionspartner ganz bestimmte, konkrete Antworten zu erhalten. In der Beantwortung kanalisierender Fragen ist der Antwort-Spielraum sehr begrenzt.
 - a. Sachfrage: Mit der Sachfrage wird der Wissens- und Gedächtnisbereich angesprochen. Auf Sachfragen gibt es nur richtige, falsche oder gar keine Antworten.
 - b. Verständigungsfrage: Verständigungsfragen stellt man, wenn sich der Diskussionspartner unklar ausgedrückt hat, oder wenn man selbst etwas nicht auf Anhieb verstanden hat.
 - c. Geschlossene Frage: Sie ist die extremste der kanalisierenden Fragen. Die Stellungnahme des Diskussionspartners wird nun ganz bewusst auf eine Ja- oder Nein-Antwort reduziert.

1. Antworten

Ebenso wie die Fragen sollen auch die Antworten kurz und präzise ausfallen. Folgende Punkte sollten beim Antworten beachtet werden:

- Minimale Bedenkzeit: Um eine Frage überlegt zu beantworten, darf durchaus eine kurze Bedenkzeit eingeschaltet werden. Sie kann auch mit einem Überleitungssatz aufgefüllt werden.
- Frage weitergeben: Weiss ein Diskussionsteilnehmer zu einer Frage mehr als der Angesprochene, darf die Frage ruhig weitergegeben werden, besonders dann, wenn sich zu dieser Frage die Beantwortung durch einen "Spezialisten" geradezu aufdrängt.
- Ruhe bewahren
- Frageart analysieren: Auf eine Sachfrage soll z.B. nicht mit einer persönlichen Meinung geantwortet werden.
- Gegenfrage stellen
- Klar gegliederte Antworten: Kompliziertere oder mehrteilige Fragen können meist nicht in einem Satz beantwortet werden. Man arbeitet daher mit der Gliederung der Antwort in mehrere Teile.

1. Argumentation und Gegenargumentation

Im Rahmen einer Diskussion geht es in der Argumentation in der Regel darum einen Sachverhalt zu beweisen oder durchzusetzen, die Diskussionspartner bzw. Zuhörer in ihren Meinungen, Einstellungen und

in ihrem Verhalten zu beeinflussen oder sie ganz allgemein von der Richtigkeit der vorgetragenen Gedankengänge zu überzeugen.

Für den Aufbau einer Argumentation haben sich die sogenannte Standpunktformel sehr gut bewährt.

Die Standpunktformel

1. Standpunkt: Sie geben Ihren Standpunkt bekannt.
2. Begründung: Sie begründen Ihren Standpunkt.
3. Beispiel: Sie erläutern Ihren Standpunkt an einigen verständnisfördernden Beispielen.
4. Schlussfolgerung: Sie ziehen aus Ihren Begründungen und den Beispielen die Schlussfolgerung.
5. Aufforderung: Sie fordern Ihre Diskussionspartner und Zuhörer auf sich mit ihrem Standpunkt gründlich auseinanderzusetzen.

Bevor man mit der Standpunktformel argumentiert, sollte man sich folgende Fragen überlegen:

- Ist mein Standpunkt richtig, beruht er auf überprüfbaren Tatsachen?
- Sind meine Begründungen zweckmässig und ohne Widersprüche?
- Sind meine Beispiele verständlich und für meine Begründung von allgemeiner Bedeutung?
- Sind meine Schlussfolgerungen logisch aufgebaut und nachvollziehbar?
- Welche Gegenargumentation ist möglich und wie werde ich dann weiterargumentieren?

In der Gegenargumentation geht es grundsätzlich darum, eine vorangegangene Argumentation ganz oder teilweise zu widerlegen, zu entkräften oder mindestens ernsthaft in Frage zu stellen. Als Hilfe für eine wirksame Gegenargumentation dienen folgende, je nach Situation zu ergänzenden oder zu präzisierenden Fragen, die man sich während der Argumentation des Diskussionspartners zur Aufdeckung möglicher Schwachstellen zu beantworten versucht:

- Geht er von unbestrittenen oder anfechtbaren Voraussetzungen aus?
- Beruht sein Standpunkt auf Tatsachen oder Vermutungen und Annahmen?
- Ist seine Analyse und Lagebeurteilung objektiv oder persönlich gefärbt?
- Sind seine Begründungen stichhaltig oder widerlegbar?
- Erwähnt er alle oder nur die seinen Argumentation stützenden Faktoren?
- Sind seine Beispiele allgemeingültig oder eher Ausnahmefälle?
- Sind seine Schlussfolgerungen logisch hergeleitet oder nur gewandt vorgetragen?

Arten der Argumentation:

- Kettenargumentation: In der Kettenargumentation werden die einzelnen Gedanken streng logisch und Punkt für Punkt aneinandergereiht, bis die Aussage vollständig ist.
- Dialektische Argumentation: In der dialektischen Argumentation vergleicht man durch Gegenüberstellungen Meinungen, Vorschläge und Behauptungen miteinander (These und Antithese) und bezieht dann - allenfalls in einer Synthese - persönlich Stellung.
- Vergleichsargumentation: In der Vergleichsargumentation werden Parallelen und Vergleiche gezogen sowie Verhältnisse aufgezeigt. Oft geht es auch darum, noch Unbekanntes mit schon Bekanntem und Unvorstellbares mit Vorstellbarem in Verbindung zu bringen.
- Zergliederungsargumentation: In der Zergliederungsargumentation werden allgemeine Gesamtaussagen in einzelne Bestandteile und Faktoren aufgegliedert und zerlegt. In der Zergliederungsargumentation begnügt man sich nicht mit grossen Linien, dem Grundsätzlichen und Allgemeinen, sondern jetzt geht es um Details, Randbedingungen und Einzelheiten. Man will nicht nur das Ergebnis kennen, sondern die dieses Ergebnis bestimmenden Faktoren analysieren.
- Rationale Argumentation: In der rationalen Argumentation versucht man, durch logische Gedankengänge und vernunftmässig überprüfbare Überlegungen Beweise zu führen sowie Konsequenzen her- und abzuleiten. Zahlen- und Faktenmaterial spielt in der rationalen Argumentation oft eine wichtige Rolle.

- Induktive Argumentation: In der induktiven Argumentation analysiert man einen Einzelfall und versucht dann, übertragbare und allgemeingültige Folgerungen zu ziehen oder abzuleiten.
- Deduktive Argumentation: Im Gegensatz zur induktiven geht man in der deduktiven Argumentation von allgemein gültigen Feststellungen aus und leitet dann Konsequenzen für besondere Einzelfälle ab.

Literatur:

Steiger, Rudolf, Lehrbuch der Diskussionstechnik, Frauenfeld 1990, S.34-55

Will, Hermann, Vortrag und Präsentation. Für Ihren nächsten Auftritt vor Publikum, Weinheim und Basel 1994