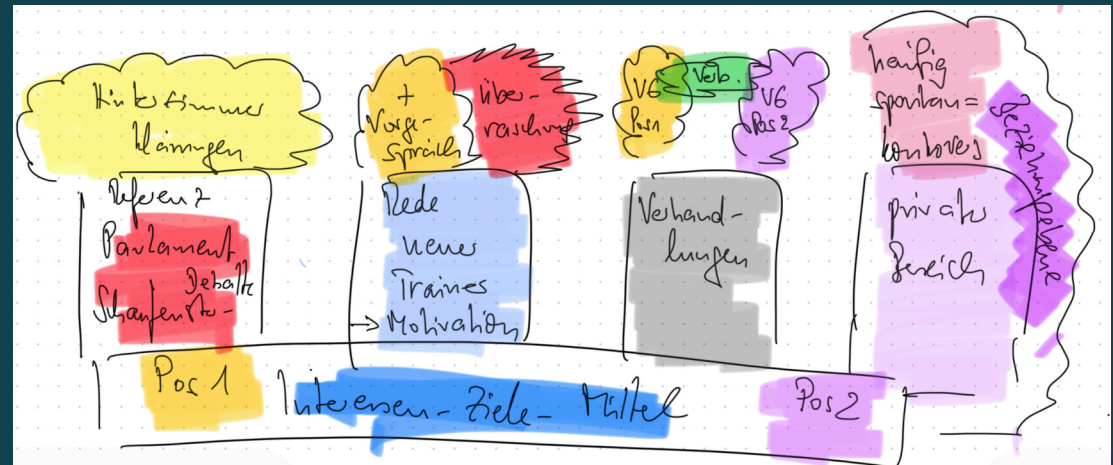
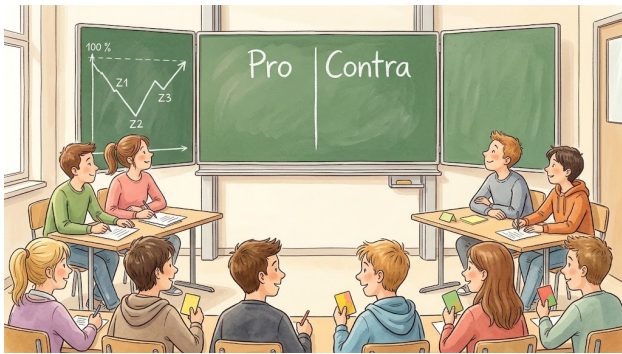




- Debatte, Teil 2: Varianten und Tipps
- Warum waren viele Eltern gegen den unterrichtsfreien Samstag?
- Warum debattiert der Bundestag, wenn längst entschieden ist?
- Warum beginnt ein neuer Trainer nicht mit einer Debatte?
- Wie kann ein einziger Satz ein Firmengeschäft platzen lassen?
- Warum sollte man zu Hause lieber nicht gewinnen?





Dies links war Video 1 zum Thema "Debatte"

- In der Mitte eine ganz "normale" Debatten-Aufstellung.
- Links unser Vorschlag angedeutet:
- Nicht nur auf Sieg spielen.
- Sondern parallel seine Basis-Meinung ändern.
- Also Zuhören und Auseinandersetzung = Basis für gemeinsame, möglichst gute Lösung.

Website
Doku

Zwei Bilder, eine Sache



Worum es geht: fünf Fragen und drei Sätze

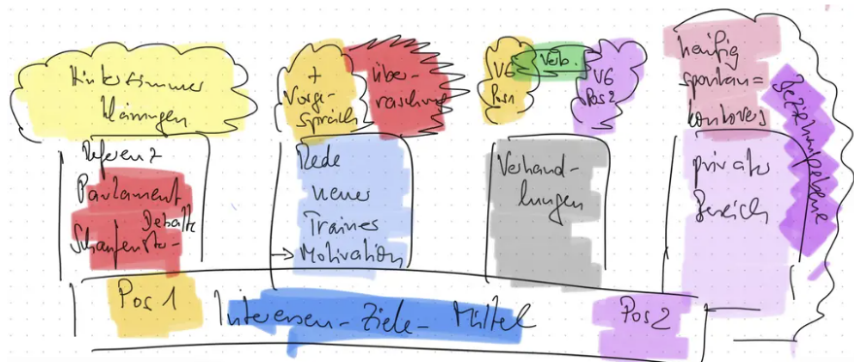
Schaufenster, Hinterzimmer, Verhandlungstisch – wo fällt eigentlich die Entscheidung?

Fünf Fragen zum Einstieg (jede Frage führt direkt zu ihrer Antwort):

1. Warum waren viele Eltern gegen den unterrichtsfreien Samstag? → [Station 1](#)
2. Warum debattiert der Bundestag, wenn längst entschieden ist? → [Station 2](#)
3. Warum hält der neue Bundestrainer keine Debatte? → [Station 3](#)
4. Wie kann ein einziger Satz ein Firmengeschäft platzen lassen? → [Station 4](#)
5. Warum sollte man zu Hause lieber nicht gewinnen? → [Station 5](#)

Das Wichtigste in drei Sätzen

1. Hinter jeder Position steckt ein Interesse.
2. Die Entscheidung fällt nicht immer da, wo geredet wird: mal vorher, mal danach, mal mittendrin.
3. Je näher die Beziehung, desto weniger zählt der Sieg.



<https://textaussage.de/debatte-verhandlung-wo-faellt-die-entscheidung>
dort: Korrekturen, Ergänzungen, Antworten

Station 1: Das Fundament – Positionen und Interessen

Antwort auf [Frage 1](#)

Hinter jeder Position steckt ein Interesse. Frag nach dem Warum.

- Die Lehrkräfte waren für den freien Samstag. Ihr Interesse: Erholung und Zeit zur Vorbereitung.
- Viele Eltern waren dagegen. Ihr Interesse: ein ruhiger Vormittag, an dem die Kinder gut versorgt sind.
- Auf der Ebene der Positionen ist das ein unlösbarer Gegensatz. Auf der Ebene der Interessen lässt sich verhandeln.
- Ein Beispiel von heute ist das Handyverbot. Die Lehrkräfte wollen Konzentration, die Eltern Erreichbarkeit, die Schüler Kontakt zu Freunden.¹

Kleiner Tipp:
Sprungmarken -
kontinuierliche - Kapitel
marken!

Station 2: Schaufenster mit Hinterzimmer – das Parlament

Antwort auf [Frage 2](#)

Im Parlament wird vorher entschieden. Die Debatte macht es öffentlich.

- Vorher sichern die Fraktionen ihre Mehrheiten. Im Vorfeld des Bundesrats wird auch die andere Seite einbezogen.
- Im Plenum folgen dann Schaufensterreden, eine Art Bewerbung beim Publikum.
- Kluge Demokraten binden auch die Minderheit ein.²
- Die Schuldebatte übt nur das Schaufenster. Das Hinterzimmer fehlt.

Station 3: Die Kabine – die Rede des neuen Trainers

Antwort auf [Frage 3](#)

Die Kabinenrede entscheidet nichts. Sie soll den Sieg auf dem Platz möglich machen.

- Die Entscheidung fällt danach, auf dem Platz.
- Das Ziel der Rede ist Motivation: alle mitnehmen.
- Klug sind Vorgespräche mit den wichtigen Spielern. Riskant ist das Alpha-Tier, das alle mit einer Überraschung gewinnen will.

Station 4: Der Verhandlungstisch

Antwort auf [Frage 4](#)

Beim Verhandeln fällt die Entscheidung mitten im Gespräch. Ein Satz kann alles kippen.

- Beide Seiten bereiten sich vor. Im Gespräch entstehen dann Verbindungen in Richtung Kompromiss.
- Das Ziel: möglichst viel erreichen, ohne sich bei der Gegenseite etwas für die Zukunft zu verderben.
- Ein wahrer Fall: Ein Firmenchef sagt im Gespräch mit einem möglichen Käufer: „Ich habe so lange am Erfolg gearbeitet, jetzt will ich den Sack zumachen.“

Die Gegenseite hört: Der will raus, der braucht den Abschluss. Das Geschäft platzt.³

Station 5: Zuhause

Antwort auf [Frage 5](#)

Je näher die Beziehung, desto weniger zählt der Sieg.

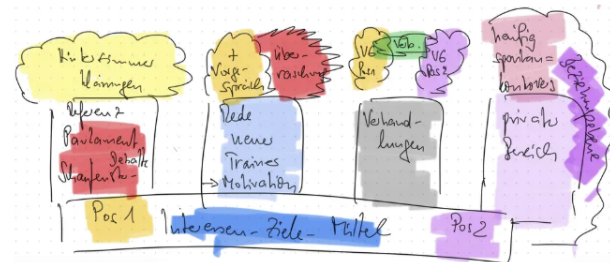
- Auch hier fällt die Entscheidung mittendrin, aber meist spontan, unvorbereitet und oft kontrovers.
- Die Beziehungsebene wiegt schwerer als in allen anderen Räumen.
- Vom Elternsprechtag: Der Klassenlehrer hat das Kind fünf, sechs Stunden in der Woche, die Eltern haben es die ganze Woche.

Ein Beziehungsschaden wiegt zu Hause deshalb schwerer.

Was folgt daraus für die Debatte in der Schule?

- Die Debatte bleibt sinnvoll, aber sie übt nur einen Raum: das Schaufenster.
- Die Zugeständnisse holen den Verhandlungstisch hinein:
<https://textaussage.de/debatte-zugestaendnisse-insider-tipps-lehrkraefte>
- Danach eine Verhandlungsrunde: eine Lösung, die beide Seiten unterschreiben können.
- Danach schreiben: eine Erörterung mit echter Antithese und Synthese.

Anmerkungen zu den beiden Bildern



Wir haben für dieses Thema zwei Bilder gemacht. Links ein Bild, das eine KI nach unseren Ideen gezeichnet hat, rechts eine Skizze von Hand. Beide wollen dasselbe zeigen, aber sie machen es ganz verschieden.

Das KI-Bild ist ein Haus. Unten das Fundament: Wünsche, Ziele, Interessen. Darauf die Räume: vorne das Schaufenster, dahinter das Hinterzimmer, daneben der Verhandlungstisch und oben das Zuhause. Der Vorteil: Das bleibt im Kopf. Man versteht sofort, dass das Schaufenster nur der vorderste Raum ist und dass dahinter noch viel mehr passiert.

Aber das Bild hat auch Grenzen. Hinterzimmer und Verhandlungstisch sehen fast gleich aus: zwei Leute, ein Tisch, Papiere. Und es zeigt nicht, dass es zwei Seiten gibt, die etwas Gegensätzliches wollen. Schöne Bilder haben immer diese Gefahr: Man schaut auf das Sofa und die Anzüge und nicht auf die Sache.

Die Skizze ist nicht schön, aber sie zeigt mehr von der Sache. Unten stehen Position 1 und Position 2 einander gegenüber. Darüber vier Bereiche, und man sieht, wie unterschiedlich es dort zugeht: Im Parlament gibt es die Klärungen im Hinterzimmer, beim Trainer Vorgespräche oder eine Überraschung, bei Verhandlungen eine Brücke zwischen beiden Seiten, und im privaten Bereich geht es oft spontan und kontrovers zu, umgeben von der Beziehungsebene.

Exkurse

1. Die **Orangen-Geschichte** aus dem Harvard-Konzept (Fisher/Ury): Zwei Schwestern teilen eine Orange in der Mitte. Die eine will den Saft, die andere nur die Schale zum Backen. Hätten sie nach dem Warum gefragt, hätte jede alles bekommen.

[🔗 zurück zu Station 1](#)

2. **Tyrannie der Mehrheit:** Tocqueville warnte in den 1830er-Jahren davor, dass auch eine Mehrheit eine Minderheit unterdrücken kann. Volksherrschaft ist mehr als Mehrheitsherrschaft. Daraus folgt praktisch: Was mit knapper Mehrheit durchgesetzt wird, kann mit knapper Mehrheit wieder fallen.

[🔗 zurück zu Station 2](#)

3. **Selbstkundgabe** nach Schulz von Thun: Jede Äußerung verrät auch etwas über den Sprecher. Der Chef wollte Stolz zeigen, die Gegenseite hörte Druck.

[🔗 zurück zu Station 4](#)

Website
Doku

Was man aus diesem Video mitnehmen könnte:

