

Bildungsbaustein - Argumentieren gegen Alltagsrassismus

Hintergrund und Einsatzbereich

Das folgende Modul wurde im Rahmen des Projektes Demokratie und Vielfalt in Sachsen - DuViS entwickelt. Die Entwicklung erfolgt im Hinblick darauf einen Perspektivwechsel bei Personen anzuregen, die nicht von Rassismus betroffen sind. Dieser Projekttag kann dennoch auch für von Rassismus betroffene Personen bereichernd und empowernd sein. Ziel ist es den Teilnehmenden ein Verständnis von Rassismus, insbesondere der Erfahrung von Alltagsrassismus, zu vermitteln und darüber zu informieren wie es möglich ist selbst gegen Rassismus aktiv zu werden. Dieser Baustein dient dazu sich auf theoretischer Ebene mit dem Umgang mit Gesprächssituationen mit diskriminierenden Aussagen auseinanderzusetzen und diesen anschließend in die Praxis umzusetzen.

Ziele

TN kennen verschiedene Gesprächsstrategien im Umgang mit diskriminierenden Aussagen
TN erfahren verschiedene (emotionale) Reaktionen in Gesprächssituationen mit diskriminierenden Aussagen und lernen einen Umgang damit zu finden
TN erlangen Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen

Zielgruppe

Beschäftigte
Auszubildende

Teilnehmendenzahl

10-30 Menschen

Zeit

45 Min

Material

Aussagen für Kugellager-Methode

Raum

Während der Bausteine sind Kleingruppen vorgesehen. Der Raum sollte dies akustisch ermöglichen.

ZIMM - Argumentieren gegen Alltagsrassismus (45 Min.)

	Zeit	Ziele	Inhalt	Methode	Material
13	15	Die TN kennen verschiedene Gesprächsstrategien im Umgang mit diskriminierenden Aussagen.	<p>ÜL: „<i>Nachdem wir uns mit den verschiedenen Dimensionen von Alltagsrassismus und dessen Folgen auseinandergesetzt haben und verschiedene Stimmen gehört haben, die notwendige Maßnahmen aufgezeigt haben, wollen wir in der letzten Phase trainieren, wie wir die Zukunft gestalten können, indem wir selbst eingreifen. Häufig kann das schon in unserem Umfeld beginnen, indem wir die individuellen Vorstellungen hinterfragen und widersprechen.</i>“</p> <p>Die TM erklären, welche Prozesse in einer Diskussion im Kopf in kürzester Zeit ablaufen, um den TN zu verdeutlichen, dass das Gegenargumentieren ein komplexer Prozess ist, der von Wahrnehmung, über Analyse des Problems und der Person und den eigenen Zielen und Ressourcen zu einer Argumentationsstrategie führen.</p> <p>Um die Faktoren der Gesprächsführung und des Gegenübers genauer kennen zu lernen, können sich die TN 10 Minuten lang individuell auf kleinerfuenf.de informieren.</p>	Input, EA	Strategien kleinerfuenf.de
14	25	Die TN können gegen populistische Aussagen argumentieren und entwickeln darin eine Sicherheit.	<p>Die TN diskutieren sowohl in der Rolle der diskriminierenden Position, als auch dagegen. Die TN bilden einen inneren und äußeren Kreis, wobei sich jeweils zwei TN gegenüberstehen. Der innere Kreis bekommt jeweils eine Aussage, die Person im äußeren Kreis argumentiert dagegen. Nach 2-3 Min. rotiert der äußere Kreis weiter.</p> <p>Aussagen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Geflüchtete gefährden unsere deutsche Kultur und deutsche Werte. 2. Die Ausländer nehmen den Deutschen die Arbeitsplätze weg. 3. Wir in Europa (wahlweise Deutschland) können doch nicht die ganze Welt aufnehmen. 4. Die wollen doch unter sich bleiben, anstatt sich zu integrieren. 5. Das politische Establishment (Wahlweise „die Politik“) treibt die Masseneinwanderung immer weiter voran. 6. „Echte“ politische Flüchtlinge sollten wir sofort aufnehmen, aber die „Wirtschaftsflüchtlinge“ sollen in ihrem Land bleiben. 	Kugellager	Aussagen

15	15	<p>Die TN können verschiedene Rollen und damit verknüpfte Emotionen einordnen. Sie können verschiedene Gesprächsstrategien ableiten. Die TN sind sicherer in Situationen mit diskriminierendem Verhalten.</p>	<p>Die TN sitzen wieder an ihren Plätzen und die TM beginnt im Plenum die Auswertung der Methode. „Wie habt ihr euch im inneren Kreis gefühlt? Wie im äußeren?“ „Was hat gut funktioniert, was schlechter? Warum?“</p> <p>Die TM verweisen auf die verschiedenen Handlungsstrategien im Bezug auf die Festigung der Ideologie oder Sprachgewandtheit.</p>	Plenum	
----	----	---	---	--------	--

Phase 13, 15 Min.

ÜL: *„Nachdem wir uns mit den verschiedenen Dimensionen von Alltagsrassismus und dessen Folgen auseinandergesetzt haben und verschiedene Stimmen gehört haben, die notwendige Maßnahmen aufgezeigt haben, wollen wir in der letzten Phase trainieren, wie wir die Zukunft gestalten können, indem wir selbst eingreifen. Häufig kann das schon in unserem Umfeld beginnen, indem wir die individuellen Vorstellungen hinterfragen und widersprechen.“*

Die TM erklären, welche Prozesse in einer Diskussion im Kopf in kürzester Zeit ablaufen, um den TN zu verdeutlichen, dass das Gegenargumentieren ein komplexer Prozess ist, der von Wahrnehmung, über Analyse des Problems und der Person und den eigenen Zielen und Ressourcen zu einer Argumentationsstrategie führen.

- *„Gegenargumentieren – aber wie? Diese Frage stellen sich viele und es ist wichtig zu verstehen, dass das Diskutieren ein komplexer Prozess ist, der aber geübt werden kann. Wir können aber verstehen, was im Kopf und häufig unterbewusst passiert:*
 - *Als erstes nehmen wir die Aussage des Gegenübers wahr, also hören oder lesen sie einfach.*
 - *Danach verstehen wir den Sinngehalt des Arguments und können den Sache einordnen, wissen vielleicht, was wir daran problematisch finden.*
 - *Anschließend treffen wir eine Einschätzung zur Umgebung und zur Person – also ist es jetzt gerade angemessen, darauf zu antworten, oder sollten wir das Gespräch in einem anderen Moment noch einmal suchen? Wer ist diese Person und wie gefestigt ist sind ihre Überzeugungen?*
 - *Wir schätzen auch die eigenen Ziele ein, also ob wir beispielsweise die Person umstimmen wollen, oder eine Grenze aufzeigen wollen. Auch Ressourcen wie ein zeitlicher Rahmen spielen da mit hinein.*
 - *Zuletzt wählen wir eine Strategie, also wie reagieren wir. Genauer gehen wir darauf auch gleich noch einmal ein.“*

Um die Faktoren der Gesprächsführung und des Gegenübers genauer kennen zu lernen, können sich die TN 10 Minuten lang individuell auf kleinerfuenf.de informieren.

- *„Ihr könnt euch jetzt 10 Minuten lang individuell damit beschäftigen, wie man gute Gespräche führen kann, wo es sinnvoll ist zu argumentieren und wie das dann aussehen kann. Informiert euch auf der Website, die über den QR-Code verlinkt ist. Danach wollen wir das ganze praktisch ausprobieren.“*

Ergänzend kann hier mit den Argumentations-karten von DuViS zum Themengebiet Flucht & Asyl gearbeitet werden. Die TN können sich in den 10 Min. einen Überblick

Phase 14, 25 min.

Die TN diskutieren sowohl in der Rolle der diskriminierenden Position, als auch dagegen. Die TN bilden zwei Gruppen und daraus einen inneren und äußeren Kreis, wobei sich jeweils zwei TN gegenüberstehen oder -sitzen. Je nach Raum, können ein innerer und ein äußerer Sitzkreis aus Stühlen gestellt werden, die Methode funktioniert aber genauso gut im Stehen.

Der innere Kreis bekommt jeweils eine Aussage, die Person im äußeren Kreis argumentiert dagegen. Alle erhalten immer die gleiche Aussage. Nach 2-3 Minuten rotiert der äußere Kreis eine Person weiter und das Gespräch beginnt mit einer neuen Aussage von vorn.

Nach der Hälfte der Aussagen wird getauscht und der äußere Kreis erhält die Aussagen.

Aussagen:

- *Geflüchtete gefährden unsere deutsche Kultur und deutsche Werte.*
- *Die Ausländer nehmen den Deutschen die Arbeitsplätze weg.*
- *Wir in Europa (wahlweise Deutschland) können doch nicht die ganze Welt aufnehmen.*
- *Die wollen doch unter sich bleiben, anstatt sich zu integrieren.*
- *Das politische Establishment (Wahlweise „die Politik“) treibt die Masseneinwanderung immer weiter voran.*
- *„Echte“ politische Flüchtlinge sollten wir sofort aufnehmen, aber die „Wirtschaftsflüchtlinge“ sollen in ihrem Land bleiben.*

Nach der Methode setzen sich alle TN wieder an ihren Platz zurück.

Phase 15, 15 Min.

Die TN sitzen wieder an ihren Plätzen und die TM beginnt im Plenum die Auswertung der Methode und moderiert das Gespräch.

- „Wie habt ihr euch im inneren Kreis gefühlt? Wie im äußeren?“
- „Was hat gut funktioniert, was schlechter? Warum?“

Die zweite TM kann mögliche Strategien in der PowerPoint-Präsentation sammeln und mögliche Strategien ergänzen. Die TM verweisen dabei auf die verschiedenen Handlungsstrategien im Bezug auf die Festigung der Ideologie oder Sprachgewandtheit.

Hintergrundinformationen:

Gesprächstipps und Argumentationsleitfäden

<https://www.kleinerfuenf.de/gespraechstips-und-argumentationsleitfaeden>

Argumentationshilfen und Fakten

<https://www.amadeu-antonio-stiftung.de/modsupport/argumentationshilfen/>

Diskussionsstrategien:

<https://www.aktiv-gegen-diskriminierung.info/handeln/diskussionsstrategien>