



**Fotoprotokoll zum
Argumentationstraining gegen
Stammtischparolen**

mit Jürgen Schlicher

29. Oktober 2013 in Homberg

Unser Team

besteht aus
TrainerInnen und
BeraterInnen

- unterschiedlichen Alters
- aus 6 verschiedenen Nationen
- die z.T. mehr als 20 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der Interkulturalisierung haben



Melanie Schmidt



Gülcan Yoksulabakan



Stephan Schack



Tilman Eckloff



ManuEla Ritz



Cooper Thompson



Jürgen Schlicher



Dr. Ali Fathi



Şeydâ Kutsal



Neslihan Kanbur



Jutta Seifert-Jammeh



Sabine Sommer



Wir beraten

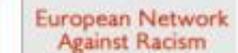
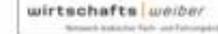
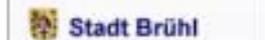
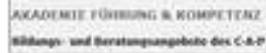
- Firmen
- Ämter / Städte und Gemeinden
- Stiftungen
- Einzelpersonen (Coaching)
- Universitäten
- Landeszentralen für politische Bildung
- Schulen
- Vereine



Unsere Projekte

- Diversity Management
- Integrations-Management
- Vielfalt als Chance
- MultiplikatorInnen-Schulungen
- Ustinov-Netzwerk
- Landesmitarbeiter BaWü

Unsere Kunden



Ministerium für Integration Baden-Württemberg





Unsere Trainings

- Diversity Trainings
- Vorurteils-Trainings
- Interkulturelle Trainings
- Führen vielfältiger Teams
- Blue Eyed Trainings
- Argumentationstrainings gegen Stammtischparolen
- Eine Welt der Vielfalt
- Betzavta
- Integrationsworkshops für Kommunen
- Ausbildung von Integrationslotsen
- Film Workshops (Blue Eyed)
- Sensibilisierungstrainings für Medienvertreter

Einführung

- Wo begegnen Ihnen Stammtischparolen (STP)



STP heißen so, weil...

Stammtischparolen heißen so, weil...

- sie so unkompliziert sind, dass ich sie mit 2,0% immer noch sagen kann
- ich keine langen Erklärungen benötige
- sie kein Hintergrundwissen erfordern
- sie argumentieren sinnlos machen
- sie manchmal in einem Kontext eingewoben sind, dass man ein neues Thema aufmacht, wovon man dann eingeht

- mir bestimmt jemand recht gibt

- sie eigene Ängste kaschieren
- am ST jede Woche die Welt neu geteilt wird
- sie mich groß machen und die anderen klein
- sie die Welt vereinfachen
- sie in einem geschützten Raum ausgesprochen werden
- sich jeweils als Fachfrau/Fachmann begreifen

STP heißen so, weil...

- es endlich mal offen und ehrlich gesagt werden muss
- es heißt so ist
- wir zusammen gehören
- man sich so schön erweisen kann
- man wird ja noch sagen dürfen
- sich „Kaffeeklatschparolen“ komisch anhört
- immer PC ist anstrengend
- man das auch mit niedrigem IQ gut kann (was Böses)

- sie kurz sind, prägnant sind und knapp
- man sich damit „erkennen“ kann
- sie ein Gruppenzugehörigkeitsgefühl schaffen
- sie Sicherheit und Orientierung geben

Welche Parolen kennen Sie?

- In D gibt es zu viele Ausländer und es werden immer mehr ###
- Die Arbeit kann doch ein Deutsche machen.
- Der ist Türke, aber der ist voll nett ###
- Ich habe nichts gegen Ausländer, aber ###
- Die kriegen alles bezahlt |||
- Die wollen sich ja nicht integrieren |||
- Homosexuelle Paare können keine Kinder erziehen
- Mit Kopftuch werden Frauen unterdrückt |||

- Unterem Hitler hätte's das nicht gegeben
- Bei Adolf war nicht alles schlecht ... Autobahnen... ###
- Die hätten bei Adolf mit Hacke und Schippe gearbeitet
- Hier geht's ja zu weit in der Judenschul. |
- Da steckt das jüdische Großkapital dahinter
- Gestern mit der Blutvinde aus dem Dschungel gelockt...
Nationalsozialisten

Welche Parolen kennen Sie?

- Wir sind doch nicht auf dem türk. Basar.
- Typisch Blandine
- Die Jugend wird immer krimineller, dümmner !!!
- 3K |
- Dem geht's im Knausd doch viel zu gut
- Krieg erst mal Kinder
- Du Schwanz Sau !!!
- Führer grüßen, das gehört doch dazu !!
- Du kannst aber gut einparken

- Polen Klauen
- Wir wollen über Varnsdorfer reden
- Der schafft wie ein Kimmel-türle
- PKW wurde mit Polenschlüssel geöffnet
- Die Zecken ...
- Die saufen, die Scheißbrusser !!
- Die Klauen wie die Zigeuner
- Die Klauen kleine Kinder



- Die Kantzen wollen doch gar nicht arbeiten !!!
- Bald gibts mehr Minarette wie Kirchen
- Die Minarette sind schon größer als die Kirchtürme
- Jetzt wird in der dt. Kirche schon englisch gesungen
- Da fühlt man sich als Deutsche schon wie ein Ausländer!
- Die Kartoffel sollen sich mal "chillen"



Was macht es schwer gegen Parolen zu argumentieren?

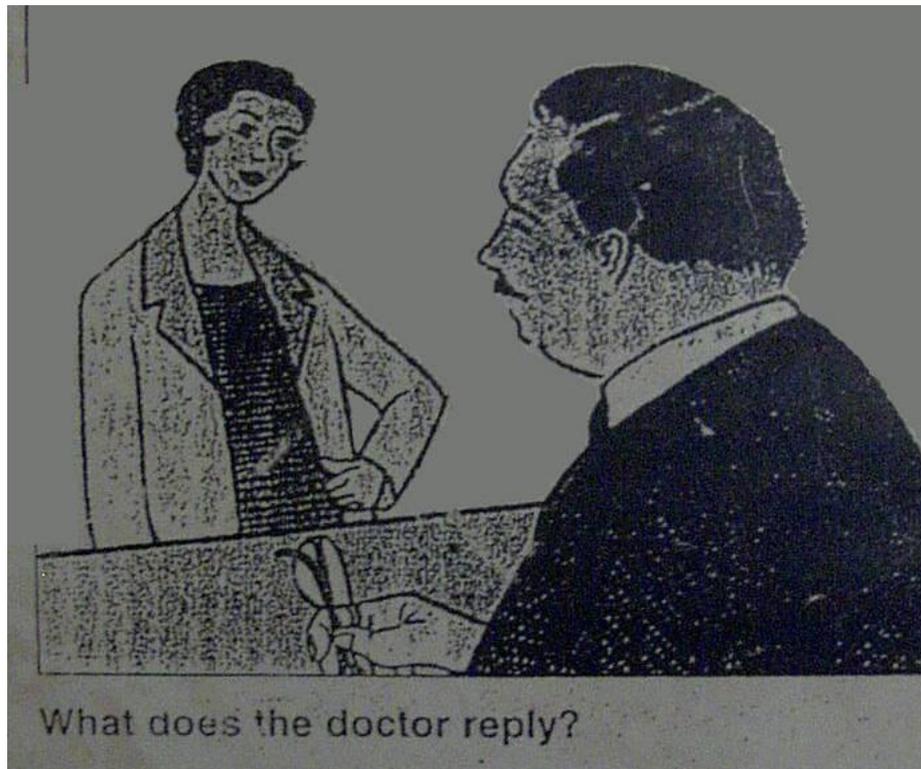
Was macht es schwer:

- Ethik der Contra's
- Lachen
- Pro weiß, wie Contra sich fühlt
- Unterschiedliche Ziele
- Reagieren ist anstrengender
- Angst
- Contra denkt sie müssten toppen
- Pro's sind sich einiger

Perception problem

Tell me Doctor, how can I be
slim?

You see, I only eat normal meals,
but look at me!

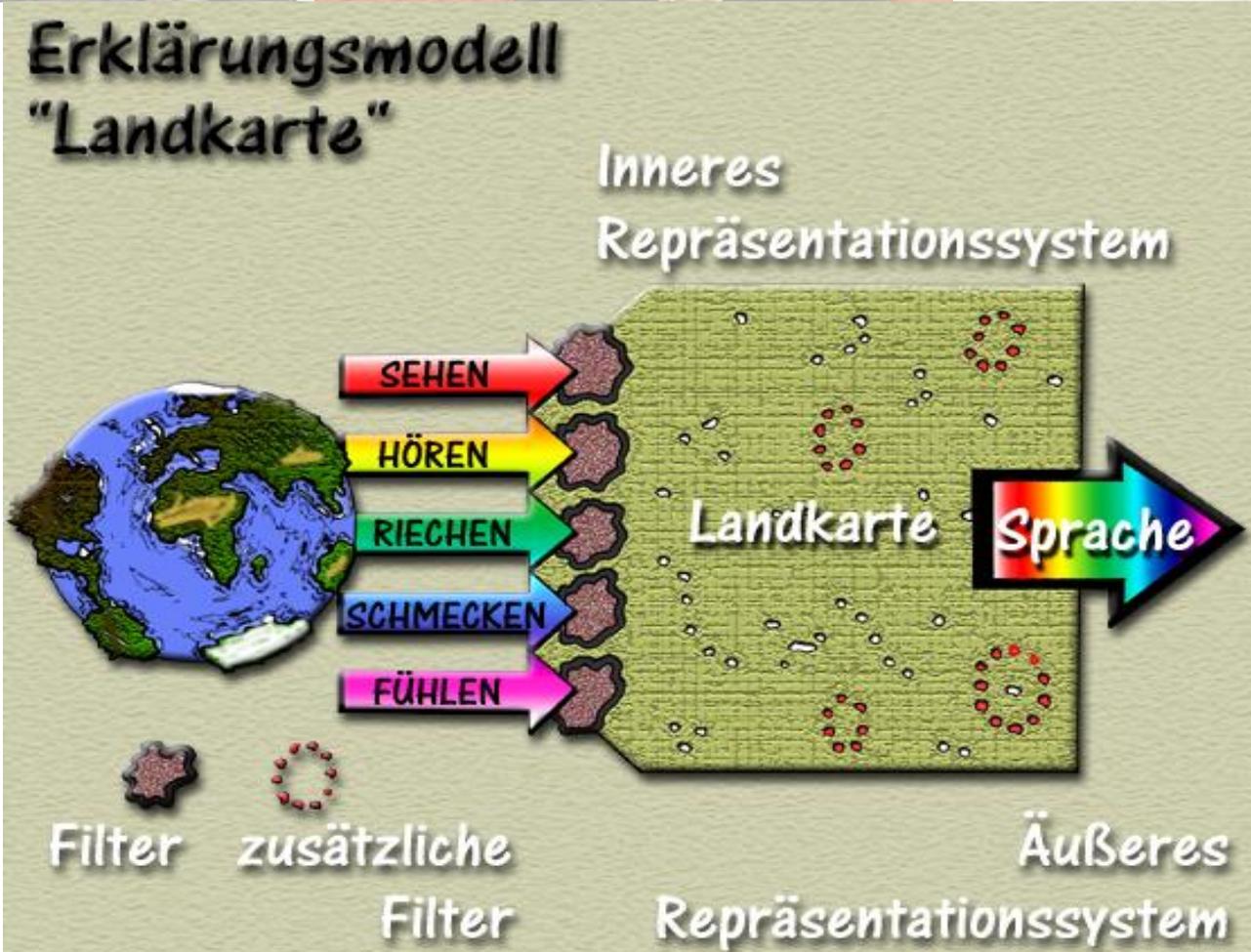




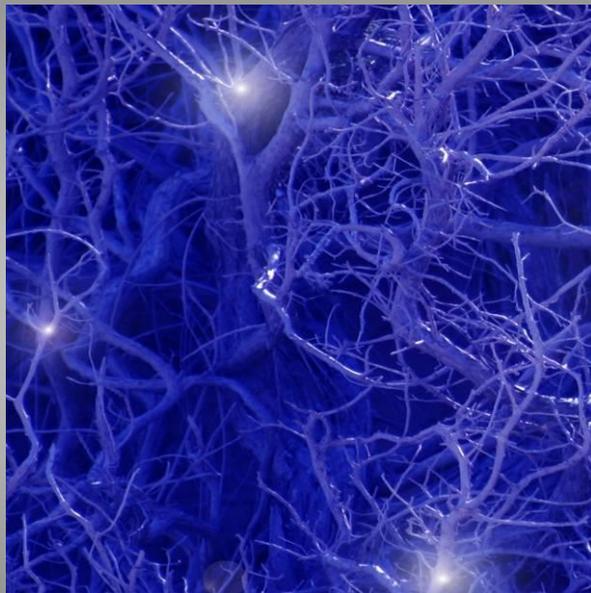
Wir sehen nicht das, was wir sehen,
sondern das, was wir wissen.

(chin. Sprichwort)

Die innere Landkarte



Das menschliche Gehirn



| | |
|----------------|------------------------------|
| Masse: | 1,5 Kg |
| Anteil: | 2% unseres Körpergewichtes |
| Verbrauch: | 20% unserer gesamten Energie |
| Zellen: | 100 Mrd. Gehirnzellen |
| Verknüpfungen: | 70 bis 100 Trillionen |
| Nervenbahnen: | 5,8 Millionen Kilometer |



Wesen und Funktion des Vorurteils

- „Vorurteile sind negative oder ablehnende Einstellungen einem Menschen oder einer Menschengruppe gegenüber, wobei dieser Gruppe infolge stereotyper Vorstellungen bestimmte Eigenschaften von vornherein zugeschrieben werden, die sich auf Grund von Starrheit und gefühlsmäßiger Ladung, selbst bei widersprechender Erfahrung, schwer korrigieren lassen.“

Earl E. Davis

Wesen und Funktion des Vorurteils

- „Menschen, die Vorurteile hegen, sind unzugänglich gegenüber Fakten, die diese Überzeugungen widerlegen könnten. Überdies hat das Vorurteil die Tendenz, die Wahrnehmung zu verzerren. Aus der Sicht des Wahrnehmenden scheint das Verhalten des Fremdgruppenmitglieds das Vorurteil zu bestätigen. (...) Nicht nur die Wahrnehmung wird unter diesen Umständen selektiv verzerrt, sondern die betreffende Person neigt auch dazu, alle Verhaltensweisen, die in irgendeiner Form mehrdeutig sind, so auszulegen, dass sie sich mit dem Vorverständnis decken, das er vom anderen besitzt.“

Harold B. Gerard

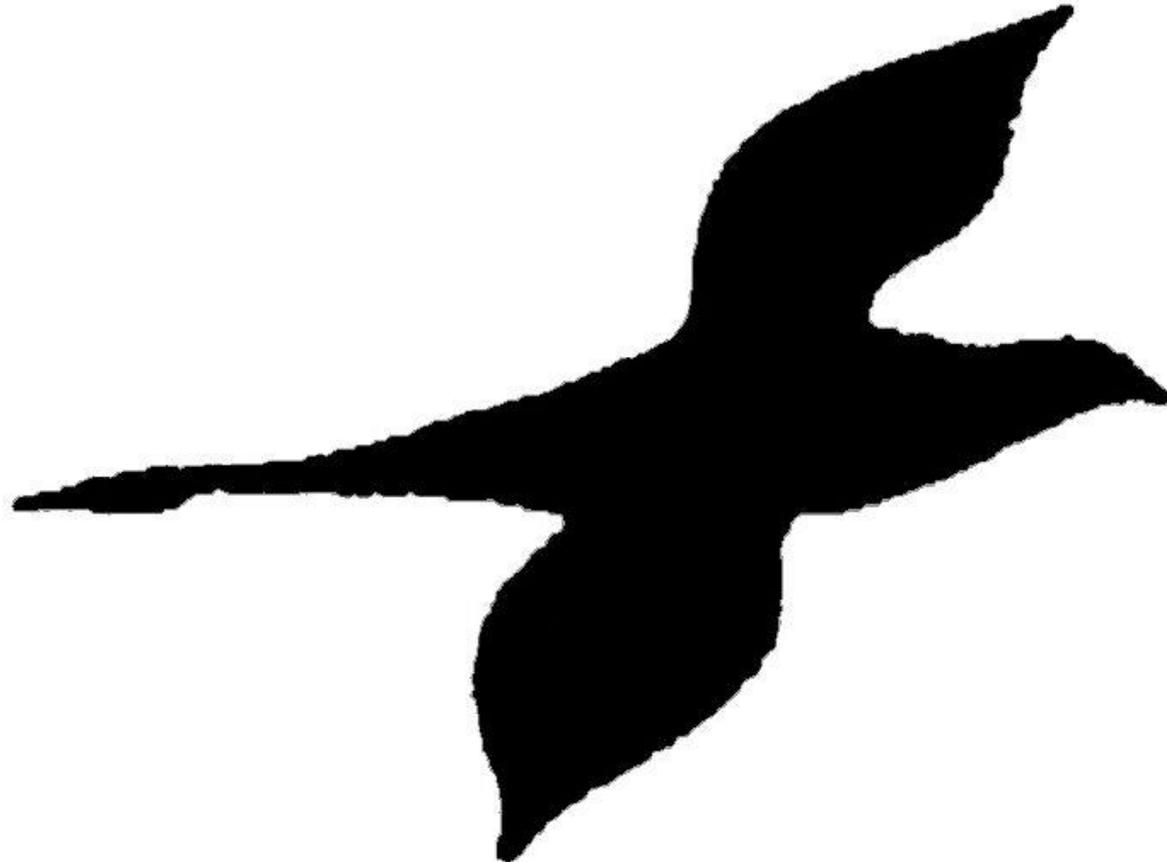


Wesen und Funktion des Vorurteils

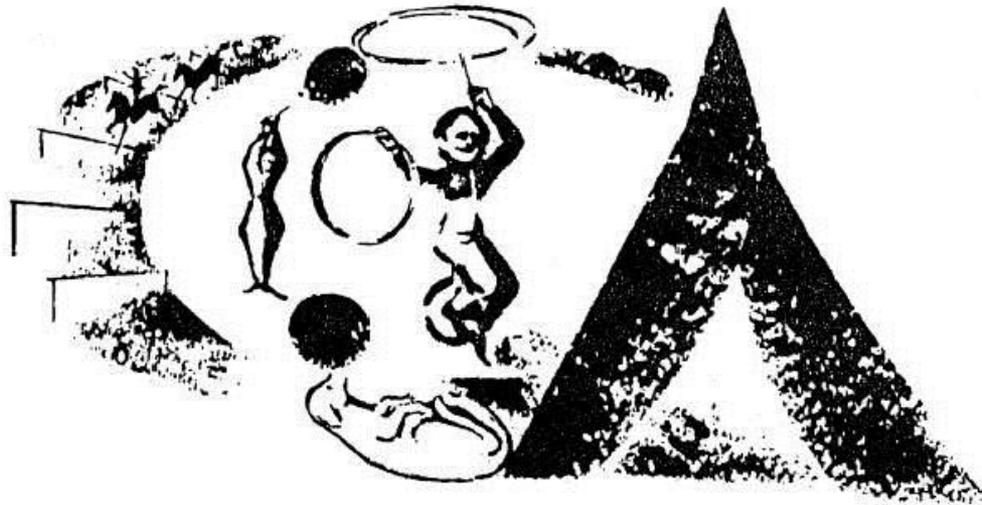
- „Vielleicht lautet die kürzeste aller Definitionen des Vorurteils: Von anderen ohne ausreichende Begründung schlecht denken.“

Gordon W. Allport





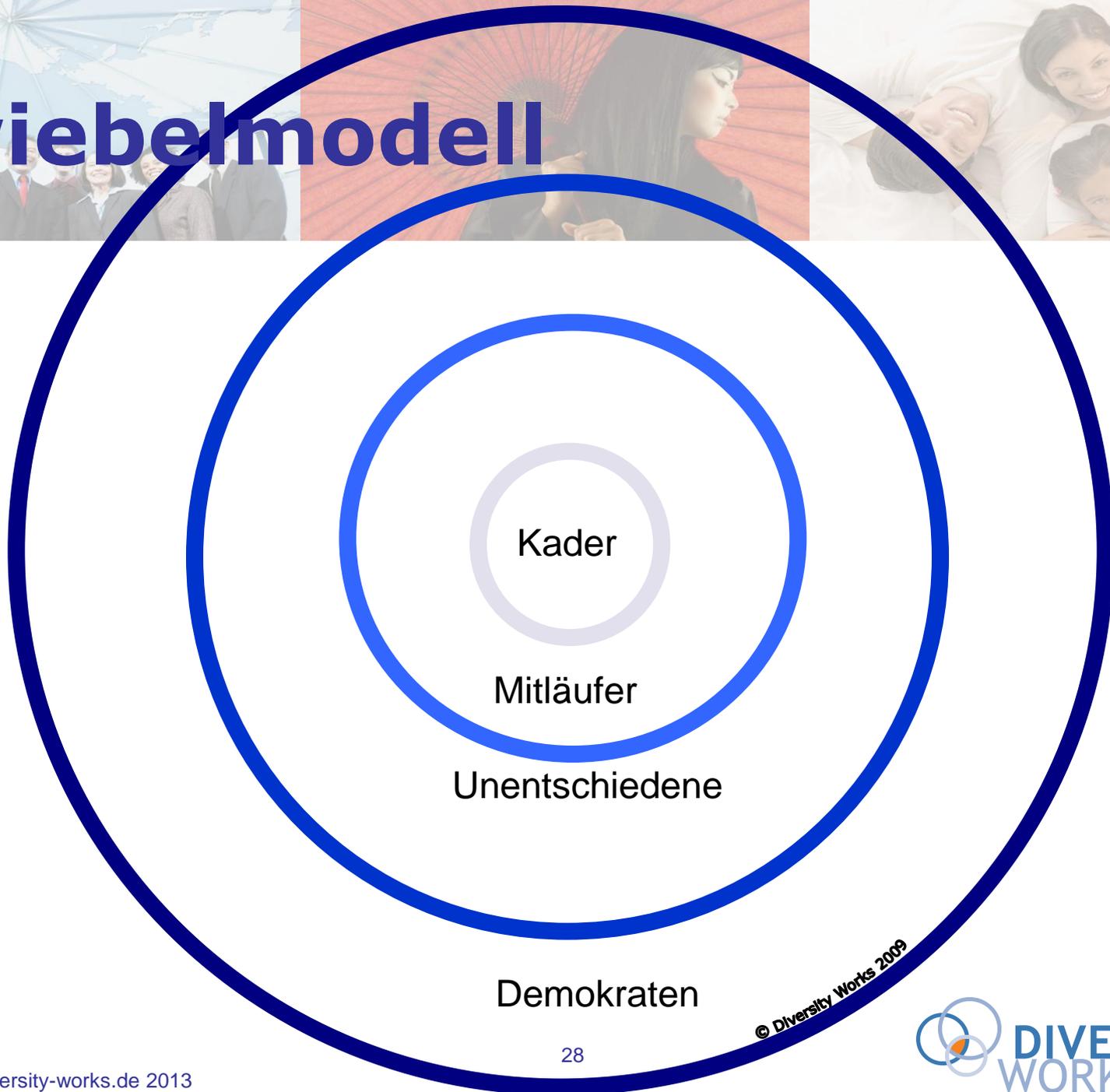




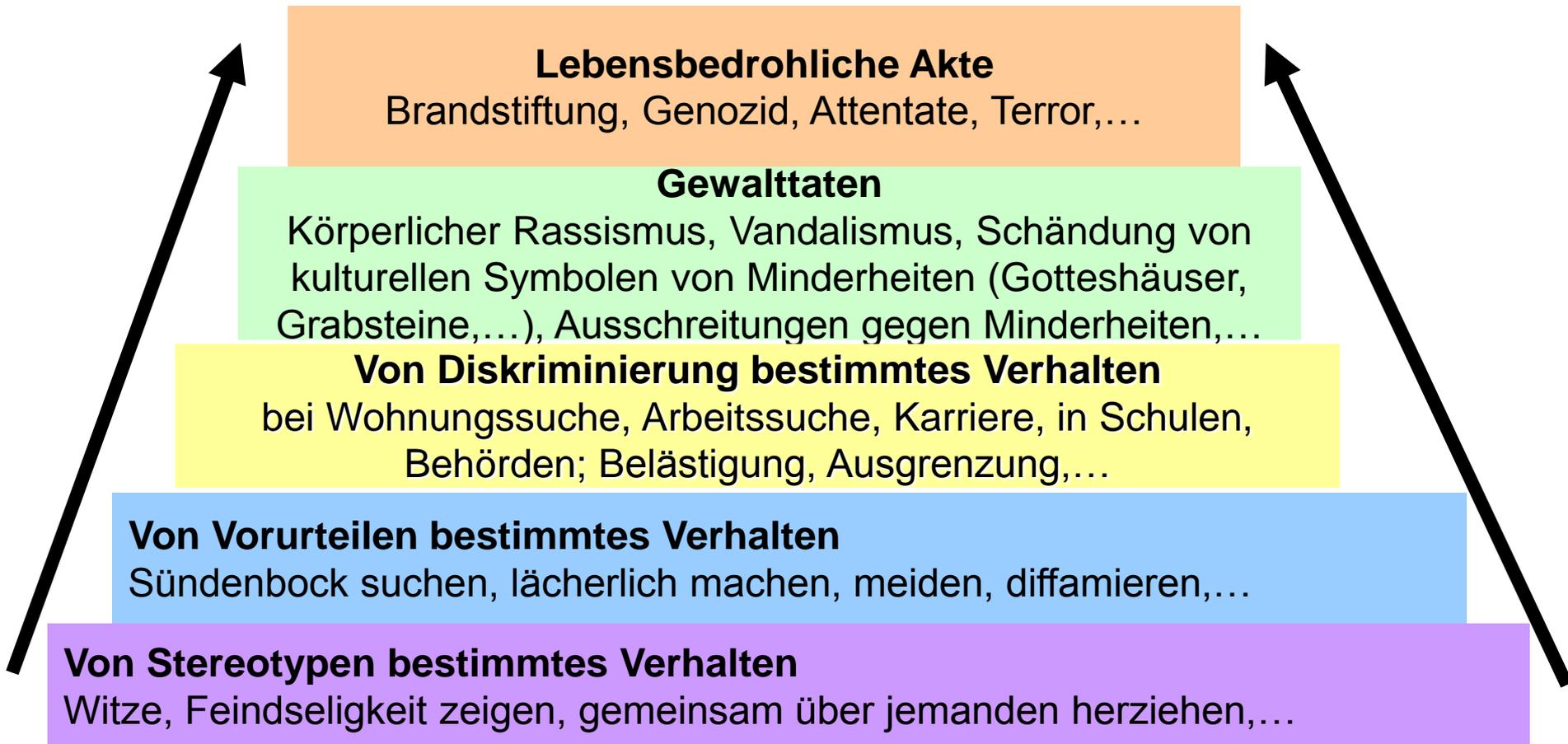
Argumentations- möglichkeiten

- Zahlen zur eigenen Kommune: z.B. <http://wegweiser-kommune.de>

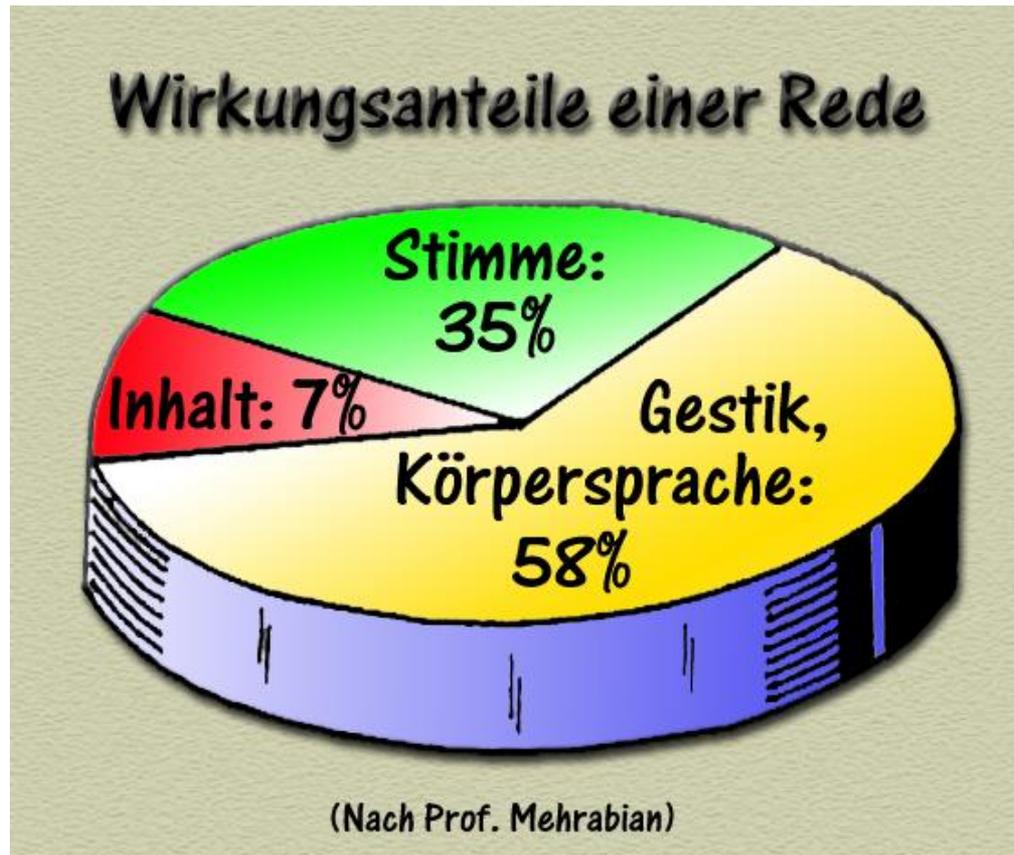
Zwiebelmodell



Die Gewaltpyramide



Körpersprache





Der rechtliche Rahmen Europarecht

Rechtsprinzipien:

Verwirklichung des Grundsatzes der Gleichberechtigung

- Abbau von Ungleichbehandlung aufgrund von Zugehörigkeit zu benachteiligten Gruppen
- Diskriminierungsschutz in Beschäftigung und Beruf, Gesundheitswesen, Zugang zu Gütern und Dienstleistungen, etc.
- Schaffung einer Organisation zur Förderung der Gleichbehandlung und zur Unterstützung von Diskriminierungsopfern

Der rechtliche Rahmen in Deutschland

Das AGG

§ 1 Ziel des Gesetzes:

Benachteiligungen zu verhindern oder zu beseitigen aufgrund von

- Hautfarbe ("Rasse") oder ethnischer Herkunft
- des Geschlechts
- der Religion und Weltanschauung
- einer Behinderung
- des Alters
- der sexuellen Identität

Die geteilte Klasse

Link zum Download: https://www.dropbox.com/s/6gsr8c3teebbgwg/a_class_divided_mit%20UT.mpg



Nach der Ermordung von Martin Luther King begann Jane Elliott, Grundschul-lehrerin in Iowa, eine Lernübung zum Thema Diskriminierung durch- zuführen.



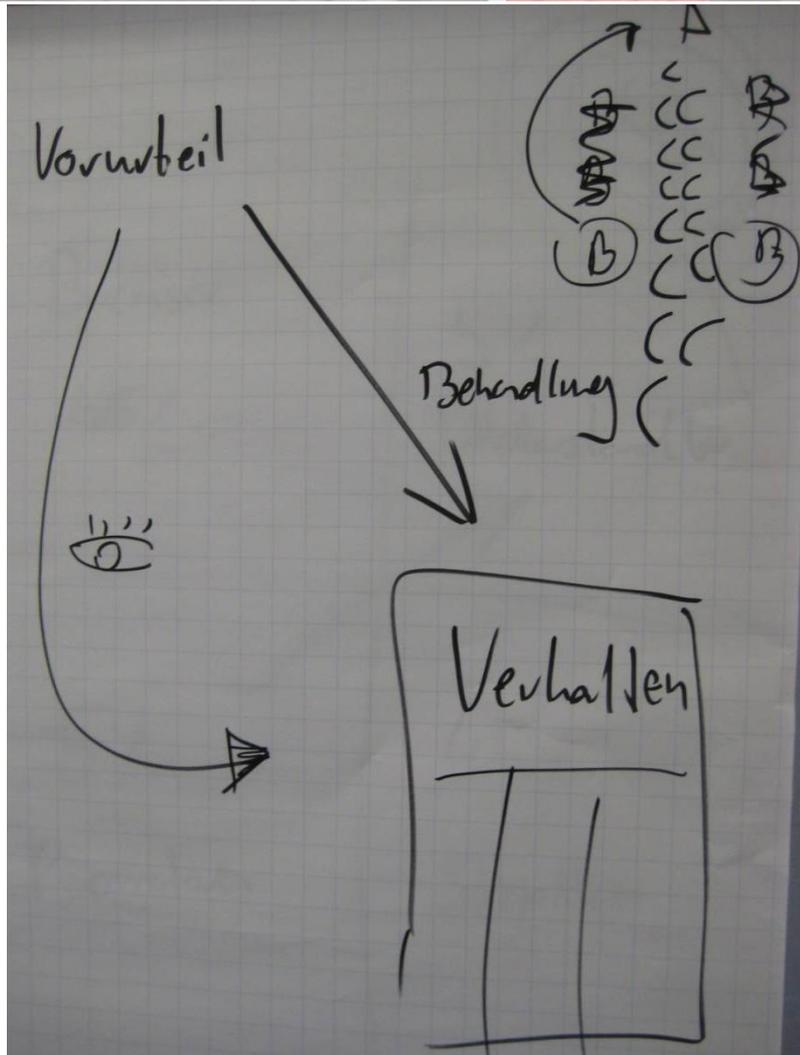
Die Übung zeigt, welche Wirkung Vorurteile sowohl auf die Privilegierten, als auch auf diejenigen hat, die von Vorurteilen betroffen sind.



Wie wirkten die Kinder?

| mit Klagen | ohne Klagen |
|-------------|---------------|
| deprimiert | triumphierend |
| unterdrückt | bossy |
| traurig | herrisch |
| schuldig | frei |
| ungläubig | fröhlich |
| fussungslos | aggressiv |
| ängstlich | |
| dumm | |
| müde | |
| aggressiv | |

A-B-C-Schema



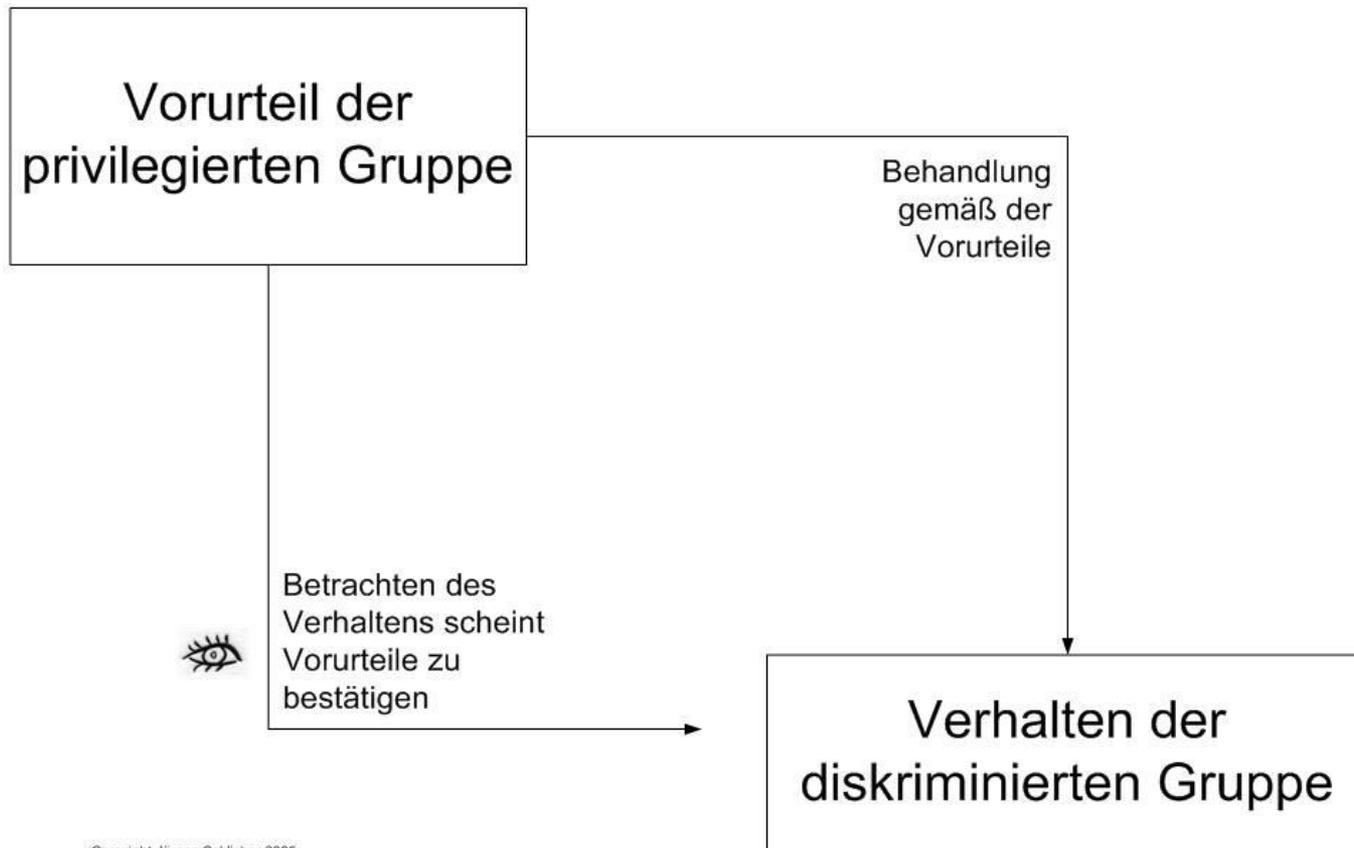
Weitere Filme über:

www.diversity-works.de

Auf der Homepage ist der Beitrag zu dem Film „PUR+ Das Experiment“ verlinkt, der einen Film mit einer 9. Klasse zeigt. (Workshops – Blue Eyed Workshop)

Der Film: „Machtspiele“ – ein Workshop mit deutschen Erwachsenen kann bei Diversity Works bestellt werden.

Vom Vorurteil zur Wahrnehmung

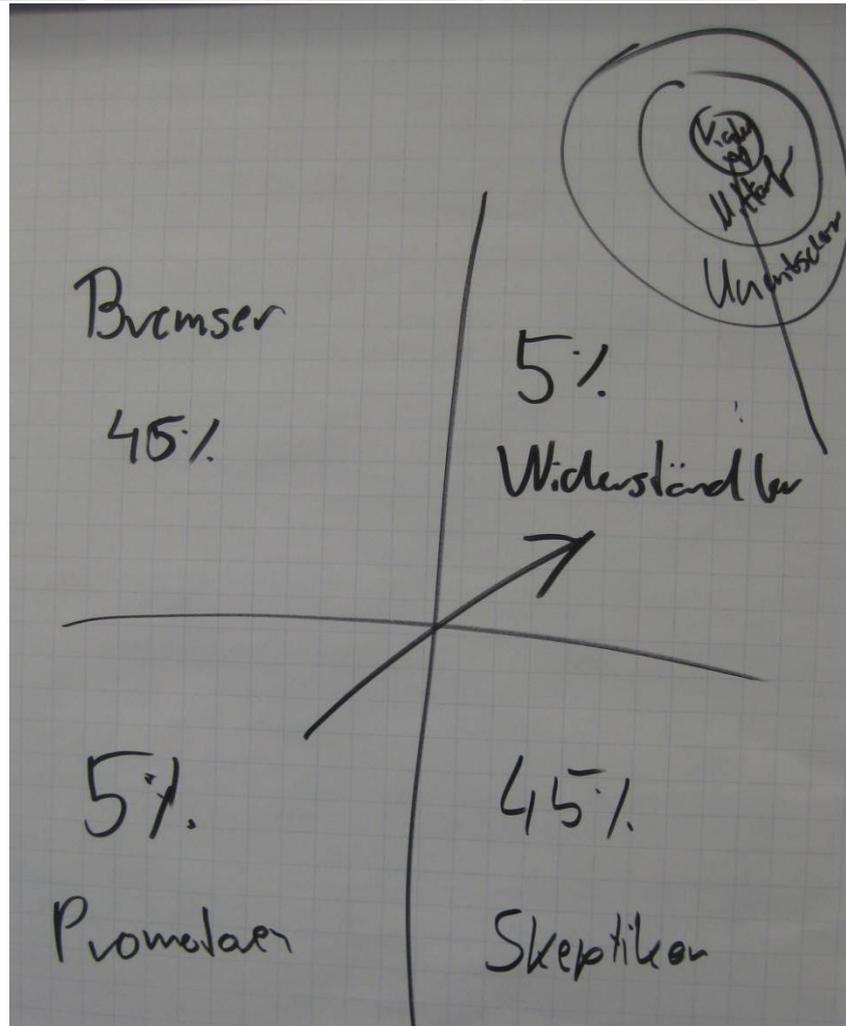


Copyright Jürgen Schlicher 2005

Weltkarten in der Mercator- und der Peters-Projektion



Change Management





Kennzeichen von STP

- Keine oder nur geringe Bereitschaft oder Fähigkeit, demokratische Prinzipien und Regelungen zu akzeptieren bzw. sich mit ihnen zu identifizieren;
- Ein pessimistisches oder negatives Bild von der „Natur“ des Menschen und die Neigung, soziale/ gesellschaftliche/ politische Entwicklungen oder Umstände mit Biologismen oder Psychologismen zu erklären;
- Relativierung oder gar Verherrlichung des Nationalsozialismus;
- Starres Denken in „Wir“-Gefühlen;
- Mangelndes Einfühlungsvermögen in die Probleme anderer;



Kennzeichen von STP

- Diskreditierung und/oder Diskriminierung anderer Lebensentwürfe;
- Besitzstandswahrung;
- Illiberalität, Demonstration von „Stärke“ und „Härte“.
- Unfähigkeit oder mangelnde Bereitschaft, die komplizierten gesellschaftlichen/politischen Zusammenhänge differenziert zu sehen, gegenläufige, gegenteilige Informationen aufzunehmen;
- Sexismus, Verächtlichmachung des Weiblichen, Herunterspielen oder Ignorieren frauenspezifischer Fragen und Probleme, dezidiert „männliche“ Sichtweise.



Was steckt hinter STP

- Sie werden vorzugsweise dann und dort propagiert, wenn und wo hemmende Barrieren weggefallen sind, und zwar entweder durch Alkohol und/oder die Vergewisserung der Zustimmung durch Gleichgesinnte.
- Mit und in ihnen artikulieren sich aggressive Potenziale.
- Sie basieren auf Vorurteilen und selektiven Wahrnehmungen, welche wiederum durch die Verbalisierung im Bewusstsein verankert und in ihrer Wirkung ausprobiert werden.
- Sie belegen eine Neigung zu autoritären Charaktereigenschaften und Verhaltensweisen, sie sind Teil eines autoritären Persönlichkeitsbildes.



Was steckt hinter STP

- Stammtischparolen offenbaren sowohl die Großmachtphantasien als auch die Abschottungsbedürfnisse derjenigen, die sie verkünden.
- Die Propagandisten von Stammtischparolen denken und reden gigantomächtig (übertreibungssüchtig) daher; gleichzeitig zielen ihre Parolen aber auch auf eng überschaubare, ab- und eingegrenzte sowie abgeriegelte Verhältnisse.
- Die Verkünder von Stammtischparolen geben ungewollt Aufschlüsse über ihre Befindlichkeiten:
 - Verraten sie, dass sie sich in ihren Lebenssituationen als zu kurz gekommen empfinden,



Was steckt hinter STP

- Zeigen sie ihre mangelnde innere Souveränität und Unfähigkeit mit Diskrepanzen und Widersprüchlichkeiten leben zu können und
- Dokumentieren sie – ganz im Gegensatz zu den markigen Parolen – sehr viel von ihren persönlichen Ängsten.
- Die Gefährlichkeit der Parolen liegt darin, dass der Schritt von der verbalen zur handelnden Aggression leicht vollzogen werden kann, vor allem wenn ein als Gesinnungsgemeinschaftsgefühl getarnter Gruppendruck erzeugt wird.
- Stammtischparolen können demagogisch aufgeladen und aktionistisch umgesetzt werden.



Was steckt hinter STP

- Stammtischparolen haben eine Mobilisierungs- und Instrumentalisierungsfunktion für Personen und Gruppen, die daran ein Interesse haben.
- Die Wirkung kann eine Eskalationskette sein: Vorurteil – abfällige Äußerung – aggressive Gereiztheit – Hass – individuelle Gewalttätigkeit – kollektive Gewalt – Pogrom.
- Die „Objekte“, auf die sich die Vorurteile richten, sind zahlreich und prinzipiell austauschbar: Juden, Schwarze, Türken, Asylbewerber, Homosexuelle, „linke Zecken“, Feministinnen, Arbeitslose, Behinderte, Alte ... Jede/Jeder kann Ziel und Opfer dieser Parolen und ihrer physischen Auswirkungen werden.



Entstehen von Aggression

Triebtheorien

Vertreter: Psychoanalyse (S. Freud) und Verhaltensforschung (K. Lorenz)

- Aggression ist angeboren und als Trieb in der Natur des Menschen angelegt.
- Alle Menschen handeln daher in bestimmten Abständen und Situationen aggressiv.
- Wenn sich der Aggressionstrieb aufstaut, kann es zu einer spontanen, unkontrollierten Entladung kommen.
- Findet aggressives Verhalten kein Ventil, dann wachsen der entsprechende Druck und die Bereitschaft, die Aggression auszuleben.
- Aggression kann in Bahnen gelenkt werden (durch innere und äußere Instanzen), in denn sie relativ unschädlich verläuft; sie kann aber nie beseitigt werden.



Entstehen von Aggression

Frustrations-Aggressionstheorie

Vertreter: Wissenschaftler der Yale-Universität

- Aggression ist eine Reaktion auf, eine Folge von Frustration (Enttäuschung, negative Erfahrung, Hindernis, Entbehrung, Provokation).
- Je stärker die Frustration ist, desto stärker ist auch die Aggression.
- Nicht jede Frustration muss gleich in Aggression umschlagen (Umleitung durch entschärfende Bewertung des Frustrationserlebnisses, Ersatzhandlungen u.A.).

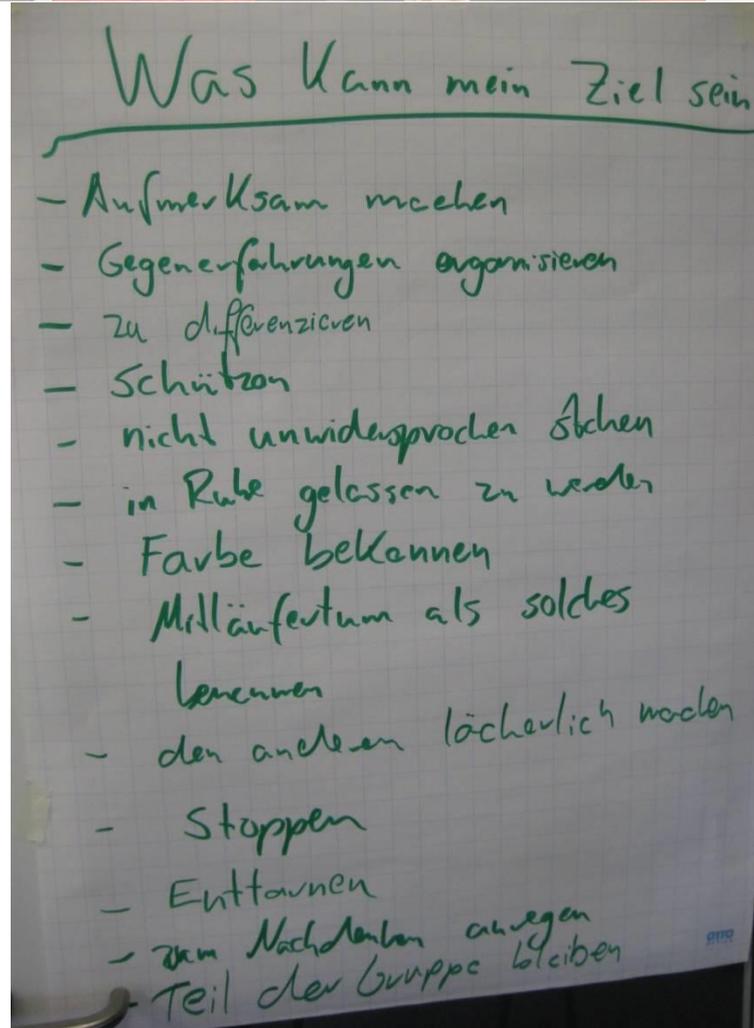


Entstehen von Aggression

• Lerntheorie

- Vertreter: Behaviorismus (B. F. Skinner), Lerntheorie (A. Bandura u.a.).
- Aggressives Verhalten wird durch Konditionierung oder Erlernen, also im sozialen Umgang erworben.
- Es wird eingesetzt, weil man – meist früh – gelernt hat, dass aggressives Verhalten zu einem Erfolg führt (Lernen als Modell).
- Je häufiger der Erfolg einer Aggression eintritt, desto häufiger wird sie auch eingesetzt.
- Aggressives Verhalten, das erfolgreich war und/oder nicht von der Umwelt missbilligt wurde, verstärkt und verfestigt weiteres aggressives Verhalten.
- Führt aggressives Verhalten nicht zum Ziel, wird es sozial nicht bekräftigt oder wird es negativ sanktioniert, erweist es sich als erfolglos, dann kann dieses Verhalten „gelöscht“ werden.

Mein Ziel

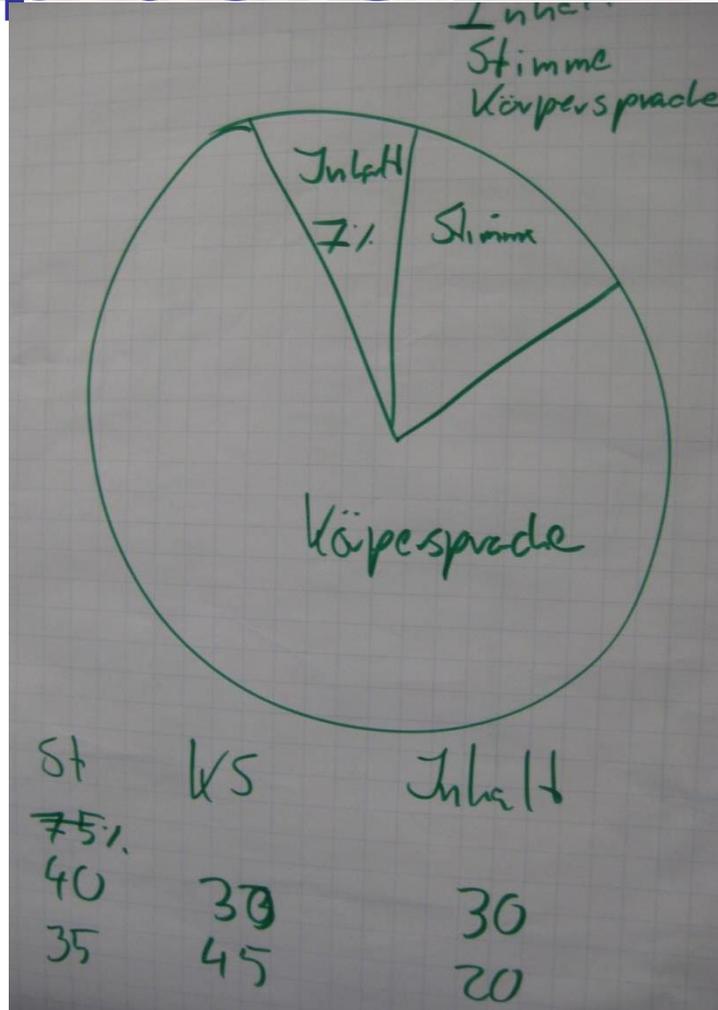


Hilfreich könnte sein...

Was ist hilfreich

- Persönliche Ansprache
- Konkret werden
- Thema wechseln
- Verbündete stärken
- Eine Linie fahren
- eigene gute Erziehung vergessen
- Fragen ... auf dumm stellen
- auf Körpersprache
- Paradox intervenieren
- Am Thema bleiben
- Sprachlich annähern

Inhalt / Stimme / Körpersprache





Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Einsicht in die eigene Situation: In der Konfrontation mit Stammtischparolen ist immer die/der in der Defensive, die/der sich davon abgrenzen will.
- Es ist ausgesprochen schwierig, Gegenargumente zu vertreten, denn: im Gegensatz zu den zugespitzten Schlagworten und Parolen sind die dahinter stehenden Themen umfangreich, komplex und differenziert. Daher gibt es auf Parolen so gut wie keine Gegenparolen (zumal es nicht das Ziel sein kann, den Stammtisch zu variieren).



Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Die Ebenen sind gegensätzlich: Emotionalität vs. Rationalität, Eindimensionalität vs. Komplexität.
- Logik und direkte Nachfragen können wirkungsvolle Gegenstrategien sein.
- Zu bezweifeln ist die Überzeugungskraft von zutreffenden Informationen, denn aufgrund der kognitiven Dissonanz, die sie erzeugen, werden sie nicht wahrgenommen, sondern einfach „umgedreht“ und passend gemacht.
- Belehrung schafft Abwehr.



Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Pathetisch oder moralisierend vorgetragene Gegenpositionen provozieren Widerstand.
- Humor entspannt; ohne billig zu sein, kann der eine oder andere heitere Akzent (ein passender Witz, eine Portion Selbstironie) das Klima mildern.
- Im Gespräch sollten die Lebensumstände der Kontrahenten mit berücksichtigt und beachtet werden. Vieles erklärt sich daraus, mancher Schaden kann vermieden werden, wenn man beispielsweise weiß, dass das Problem den anderen gerade direkt und unmittelbar betrifft.



Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Jede Form von Überheblichkeit muss vermieden werden.
- Beim Gespräch sollte immer nur eine Argumentationslinie bzw. eine Bewertungsebene durchgespielt werden, anschließend eine andere.
- Leise reden ist oft wirkungsvoller als der Versuch, andere mit Lautstärke zu übertönen. Denn die Aufmerksamkeit kann größer werden, wenn man die Stimme senkt oder sich um einen ruhigen Tonfall bemüht.



Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Die Körpersprache spielt eine wichtige Rolle, z.B.: Wer sich nach vorne beugt, macht sich entweder klein, oder er/sie will den Gegenübersitzenden „herüberziehen“. Wer die Arme verschränkt, hat möglicherweise Angst, blockiert, wehrt ab, lässt nichts an sich heran. Wer sich weit nach hinten lehnt und die Beine ausstreckt, signalisiert Überlegenheit. Die Hand auf dem Arm eines anderen zeigt Zusammengehörigkeitsgefühl etc. Sie kann auch ein Hinweis darauf sein, dass man versucht, jemanden für sich einzunehmen.

Welches Verhalten ist zu empfehlen?

- Wichtig ist es, auf Kooperationspartner zu achten, denn erstens braucht man sie selbst und zweitens unterstützt Kooperation die eigene Überzeugungskraft. Einen potenziellen, aber sich schweigend verhaltenden Kooperationspartner kann man durchaus ansprechen, um ihn einzubinden. („Was meinst du dazu?“, „Hattest Du nicht damals auch...?“)
- Entscheidender als die Widersacher sind die Unentschiedenen und Indifferenten – sie können eher überzeugt werden.

Feedback



Noch ein Wort
zum Seminar

Erwartung
Anregung
Sicherheits
Rollen spielen
lebendig

Gruppe
Alte-Effekt
Bestätigung

informativ
interaktiv
Spannend
kurzweilig
gute Location

hilfreich
Anregend

Evaluation



| Laufende Nr. | 1. Wie bewerten Sie die Weiterbildungsveranstaltung insgesamt? | 2. Inwieweit wurden Ihre Erwartungen an das Seminar erfüllt? | 3. Für wie nützlich halten Sie die Seminarinhalte für Ihre berufliche Praxis? | 4. Wie zufrieden waren Sie mit der fachlichen Kompetenz der Trainer/innen? | 5. Wie gut konnte die Trainerin / der Trainer die Inhalte vermitteln? | 6a) Wie zufrieden waren Sie mit dem Seminarablauf? | 6c) Wie zufrieden waren Sie mit dem Tagungsort? | 8a) Kompetenz VOR dem Training | 8b) Kompetenz NACH dem Training |
|---------------------|--|--|---|--|---|--|---|--------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 |
| 6 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| 7 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 8 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 3 |
| 9 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| 10 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 11 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 |
| 12 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 |
| 13 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| 14 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| 15 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 16 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 17 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| 18 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| Durchschnitt | 1,78 | 1,89 | 1,89 | 1,33 | 1,61 | 1,94 | 1,78 | 3,78 | 2,56 |



Erkenntnisse

Frage 7: Was sind die drei wichtigsten Erkenntnisse, die Sie mitnehmen?

- Ich kann den Stammtischparolen mit unterschiedlichen Strategien was entgegensetzen, Alltagsdiskriminierung ist überall, Aussch und Stopp als Arbeitshilfe
- „Handwerkszeug“ – Hilfreiches beim Argumentieren, Kennenlernen der Literatur und Filmhinweise
- Verbesserte Sicherheit im Umgang mit Stammtischparolen, viele neue Handlungsoptionen, Ich bin nicht allein – Ohnmacht muss nicht sein
- Man lernt immer noch dazu, Rollenspiele sind nichts für Lehrer, sehr kompetente Firma/Trainer
- Keine Scheu vor Auseinandersetzung, kleinschrittigere Ziele, sich vor das Opfer stellen
- Vorurteile sind überall und trägt jeder in sich, es geht immer um Macht, zu erkennen, was ich von anderen will
- Karten lesen :), Liste „hilfreich“ hat mir sehr gefallen
- Thema für den Unterricht, persönliche Haltung überdenken, Alltagsrassismen offen ansprechen, mutig sein
- Nicht sofort „gegensteuern“, sondern erst Situation verstehen und begreifen
- Mechanismen, die bei Stammtischparolen wirken, 75% Körpersprache, 7% Inhalt
- Hintergrundwissen mehr, mehr Skills
- Es geht um eine Haltung, Argumentieren ist eine Technik
- Zusätzliche Motivation, neue Methoden
- Dass es keine einfachen Rezepte/Antworten gibt, dass ich noch mehr Input brauche, welche Hintergründe Stammtischparolen haben können (Ängste etc.)
- informieren, agieren, am Thema bleiben



Was sonst noch

Frage 9: Was möchten Sie uns sonst noch mitteilen?

- Mehrtägig wäre noch besser gewesen für mich, DANKE
- Interesse einer solchen Veranstaltung bei meiner Kommunalverwaltung wecken (Werbung - persönlich) (Neukirchen)
- Etwas weniger Ironisierung
- Ich werde darüber reden
- Statistiken fehlten
- Danke für diesen Tag
- Bin gespannt auf Material per Internet
- War gut, gerne mehr und weiter
- Danke!

Hilfreiche Fortbildung zum Thema Demokratie

BETZAVTA- demokratie und toleranz einüben

BETZAVTA ist ein trainingsprogramm, das 1988 vom jerusalemener ADAM-Institut als konzept zur demokratie- und toleranzerziehung in israel entwickelt wurde. die teilnehmenden beleuchten mittels übungen und diskursiver auseinandersetzungen ihr eigenes demokratieverständnis und erfahren die dynamik demokratischer prinzipien im alltag. die jugendbildungsstätte bietet die neue **ausbildung** in kooperation mit DIVERSITY WORKS als seminarreihe in drei blöcken an.

in diesem renommierten und hochqualifizierten training für institutionen, schulen und privatpersonen wird ein persönlicher und emotionaler zugang zu den inhalten geschaffen. ziel ist es, konflikte differenzierter wahrzunehmen, die eigenen handlungsweisen in konflikten neu zu überdenken und andere lösungsformen des umgangs damit zu finden.

zwischen dem zweiten und dritten seminarblock wenden die teilnehmenden die übungen in ihrer alltagspraxis an und halten die dabei gesammelten erfahrungen in einem reflexionsbericht fest. dabei werden sie mittels coachinggesprächen durch die trainer_innen begleitet.

nach erfolgreichem abschluss des basismoduls und der beiden seminarteile erhalten die teilnehmenden das **zertifikat** zum BETZAVTA-trainer/zur BETZAVTA-trainerin von DIVERSITY WORKS.

Weitere Infos und Anmeldung:

<https://www.dropbox.com/s/3tlunm07kmy05wb/Betzavta%202014%20Basismodul%20II%20Versand.pdf>

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

**Diversity Works
Im Niederfeld 7
47259 Duisburg**

- **Tel.: 0203 / 60 49 548**
- **Fax : 0203 / 60 49 582**
- **mobil: +49 (0)173 2130327**
- **www.diversity-works.eu**
- **info@diversity-works.eu**

Disclaimer



Die in dieser Publikation enthaltene Information ist Eigentum von Diversity Works. Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung durch Diversity Works gestattet.

Bei dieser Publikation handelt es sich um eine vorläufige Version und enthält nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Funktionen. Diese Publikation kann von Diversity Works jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Diversity Works übernimmt keine Haftung für Fehler oder Auslassungen in dieser Publikation. Des Weiteren übernimmt Diversity Works keine Garantie für die Exaktheit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links und sonstigen in dieser Publikation enthaltenen Elementen. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

Diversity Works haftet nicht für entstandene Schäden. Dies gilt u. a. und uneingeschränkt für konkrete, besondere und mittelbare Schäden oder Folgeschäden, die aus der Nutzung dieser Materialien entstehen können. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit.

Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von Diversity Works, und Diversity Works unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.

Diversity Works

mail: info@diversity-works.eu
www.diversity-works.eu