

SÜDWESTRUNDFUNK
SWR2 Leben - Manuskriptdienst

Der Dialog

Wie entsteht ein gutes Gespräch?

Autorin: Birgit Schönberger
Redaktion: Petra Mallwitz

Sendung: Mittwoch, 15.04.2009 10.05 Uhr in SWR2

Bitte beachten Sie:

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

Mitschnitte auf CD von allen Sendungen der Redaktion SWR2 Leben (Montag bis Freitag 10.05 bis 10.30 Uhr) sind beim SWR Mitschnittdienst in Baden-Baden erhältlich.

Bestellungen über Telefon: 07221-929-6030

Entdecken Sie den SWR2 RadioClub!

Lernen Sie das Radioprogramm SWR2 und den SWR2 RadioClub näher kennen! Fordern Sie unverbindlich und kostenlos das aktuelle SWR2-Programmheft und das Magazin des SWR2 RadioClubs an. Das Angebot gilt nur solange der Vorrat reicht.

SWR2 RadioClub-Mitglieder profitieren u.a. von deutlichen Rabatten bei zahlreichen Kulturpartnern und allen SWR2-Veranstaltungen sowie beim Kauf von Musik- und Wort-CDs. Selbstverständlich erhalten Sie auch umfassende Programm- und Hintergrundinformationen zu SWR2. Per Mail: radioclub@swr2.de, per Telefon: 01803/929222 (9 ct/Minute), per Post: SWR2 RadioClub, 76522 Baden-Baden (Stichwort Gratisvorstellung) oder über das Internet: www.swr2.de/radioclub.

**SWR2 Leben können Sie auch als Live-Stream hören im
SWR2 Webradio unter www.SWR2.de**

MANUSKRIFT

Sprecher:

Hallo Martina. Geht's gut?

Sprecherin:

Naja, geht so. Ich hab wahnsinnig viel um die Ohren. Drei Projekte parallel. Manchmal weiss ich echt nicht, wo mir der Kopf steht.

Sprecher:

Sei doch froh. Du bist wenigstens gefragt. Bei mir ist seit Wochen Auftragsflaute. Die Finanzkrise schlägt voll durch. Das ist Stress, wenn kein Geld reinkommt.

Sprecherin:

Ich wache nachts mit Herzrasen auf und stehe senkrecht im Bett, weil ich das Gefühl habe, was ganz Wichtiges vergessen zu haben. Ich glaub, ich schaff das alles nicht.

Sprecher:

Ich schlafe gar nicht erst ein. Stundenlang liege ich wach und wälze mich von einer Seite auf die andere.

Sprecherin:

Oh Gott, schon halb drei, ich muss zurück ins Büro. Lass uns mal telefonieren.

Autorin:

Im Alltag führen wir ständig Gespräche, bei denen wir aneinander vorbeireden. Wir sind nur mit uns selbst beschäftigt und veranstalten Wettbewerbe, wer es gerade am schwersten hat, traktieren uns mit Monologen, erzählen detailliert von belanglosen Begebenheiten. Oder wir beweisen uns gegenseitig, wie toll wir sind.

Sprecherin:

Ich werd in der letzten Zeit ständig eingeladen Vorträge zu halten. Vor einer Woche war ich in Leipzig...

Sprecher:

Leipzig? Da halte ich nächste Woche auch einen Vortrag im Universitätsklinikum.

Sprecherin:

Morgen muss ich dann gleich nach London zum nächsten Vortrag.

Sprecher:

Ich halte da übrigens den Eröffnungsvortrag.

Sprecherin:

Bei mir haben sie mich in London jetzt auch noch gebeten, die Abschlussdiskussion zu moderieren.

Sprecher:

Der Kongress in Leipzig steht übrigens unter der Schirmherrschaft des Bundespräsidenten.

Sprecher:

Netter Mann, den hab ich vor einem Monat auf dem Weltkongress in Berlin kennen gelernt.

Autorin:

Dieses Beispiel für einen misslungenen Dialog stammt vom Sprachwissenschaftler Hartwig Eckert. Beide Gesprächspartner verhalten sich laut Eckert wie Mitbieter auf einer Auktion, unterbrechen sich ständig und kämpfen um Redezeit. Man könnte auch sagen: Sie "vergegnen" sich. Dieses Wortspiel hat der Religionsphilosoph Martin Buber geprägt für Gespräche, in denen keine Begegnung stattfindet. Ein Gespräch mit Begegnung beschreibt er so.

Zitator:

Wenn sich das Gespräch in seinem Wesen erfüllt zwischen zwei Partnern, die einander in Wahrheit zugewandt sind, sich rückhaltlos äußern und vom Scheinewollen frei sind, vollzieht sich eine denkwürdige, nirgendwo sonst sich einstellende gemeinschaftliche Fruchtbarkeit.

Autorin:

Doch wie entsteht ein solches Gespräch? Martina und Johannes Hartkemeyer arbeiten seit 20 Jahren daran, das Geheimnis des Dialogs zu lüften. Sie geben Dialog-Seminare, halten Vorträge und haben zwei Bücher über kreative Kommunikation veröffentlicht. Der Dialogbegriff hat viele Wurzeln. Die Autoren berufen sich auf Martin Buber und den Quantenphysiker und Entwickler der modernen Dialogtheorie David Bohm.

Martina Hartkemeyer:

Für Buber heißt Dia logos. Dia als zwei übersetzt und logos als Sinn so etwas wie Zwiegespräch. Das ist ja etwas, was uns in der Übersetzung des Dialogs ganz vertraut ist. Der Physiker David Bohm übersetzt es anders. Er übersetzt Dia als hindurch und logos als Sinn, also den Dialog als einen Sinnfluss durch eine Gruppe. Das macht zwei Aspekte deutlich. Zum einen dass sein Fokus nicht das "Ich" und "Du" war, nicht das Zwiegespräch zwischen zwei Personen, sondern dass es ihm um die Aktion in einer Gruppe von Menschen ging. Die er auch als Dialog betrachtet und dass es ihm weniger um die Beziehung der einzelnen Menschen, die in dieser Gruppe sind, zueinander und miteinander geht, sondern mehr darum gemeinsam dem Sinn auf die Spur zu kommen oder auch miteinander einen neuen Sinn entstehen zu lassen. Von einem Thema, über das man redet, von einer Frage, die einen bewegt.

Autorin:

Eigentlich sehnen wir uns alle nach guten Gesprächen, in denen wir nicht wiederholen, was wir schon hundertmal gedacht und gesagt haben. In denen wir uns nicht produzieren und souveräner geben müssen, als wir es in Wahrheit sind. Gespräche, in denen wir uns selbst und den anderen überraschen. In denen etwas Neues entsteht. Einsichten, Gedankenblitze, kreative Lösungen. Doch oft entwickelt sich gar kein Gespräch.

Herr Falk:

Ich geb mal ein Beispiel, ich habe mich vor kurzer Zeit mit einem Freund getroffen, und wir wollten eigentlich einen netten, aufgeweckten Abend miteinander verbringen, und plötzlich fing er an vom geplanten Verkauf seines Autos zu reden. Er hat darüber berichtet, dass er zum ersten Mal einen professionellen Reinigungsdienst engagiert, der sein Auto säubert. Und er hat beschrieben, wie das gesäubert wurde und wie viel Geld das gekostet hat und wo er das hat machen lassen und das alles, damit er es zu einem möglichst guten Preis verkaufen kann, und das ging gefühlte Stunden, und da habe ich mich wahnsinnig unwohl gefühlt und wurde auch unruhig und nervös, weil er immer noch mal angesetzt hat, noch ne kleine Schleife gezogen und noch eine Ergänzung geliefert hat, es war eigentlich kein Gespräch, sondern da war ich nur ein Gesprächsabladeplatz.

Autorin:

"Monologisch verkleidete Dialoge" nennt Martin Buber diese missglückte Form der Kommunikation.

Sprecherin:

Hast du schon den neuen Film mit Clint Eastwood gesehen?

Sprecher:

Clint Eastwood. Das ist doch nicht dein Ernst. Du kennst mich doch. Mit alternden Rambos, die mit Knarre rumrennen, kannst du mich jagen.

Sprecherin:

In der neuen Rolle ist er aber ein Anti-Held, und das macht er großartig. Da gibt es eine Szene, die ist unglaublich gut. Er sitzt auf der Veranda vor seinem Haus.....

Sprecher:

Anti-Held. Ich kann diesen neumodischen Trend zur Selbstironie und Selbstdemontage nicht ertragen. Schrecklich. Das geht immer schief. Solche Filme sind eine Katastrophe.

Autorin:

Dieses Gespräch konnte nur schief gehen. Zum einen, weil es nicht fruchtbar sein kann, über einen Film zu reden, den nur einer von beiden gesehen hat. Zum anderen, weil einer der Gesprächspartner seine Meinung in Zement gegossen hat. Oft verwechseln wir einen Dialog mit einem Disput, in dem wir möglichst gut da stehen und unsere Meinung brilliant vertreten wollen. Doch wenn wir an unserer Meinung kleben, kann nichts Kreatives entstehen, höchstens ein Schlagabtausch, meint Johannes Hartkemeyer.

Johannes Hartkemeyer:

Wenn ich aber eine Meinung habe, die ich vor mir hinstellen kann, und ich kann sie betrachten, der andere kann sie auch betrachten: Wie siehst du das denn? Das ist meine Meinung. Aber ist es wirklich die beste Meinung? Vielleicht am Ende des Gesprächs haben wir eine neue Meinung über den gleichen Gegenstand.

Autorin:

Die Qualität eines Gesprächs wird wesentlich davon bestimmt, mit welchen Annahmen, Bewertungen und Urteilen beide hineingehen. Wie sortieren, beurteilen und verurteilen wir das, was der andere sagt?

Zitator:

Was mich betrifft, kenne ich keinen Vorgang, der stärker befreit, der tiefer das Gefühl von Befreiung und Freiheit schafft, als das Wegfallen oder Wegdenken eines Vorurteils.

Autorin:

Hat der Schriftsteller Peter Handke gesagt. Doch wie denkt man ein Vorurteil, das einen wie ein stummer Schatten begleitet, weg? David Bohm nennt das "suspendieren". Wenn ein Gespräch lebendig und interessant sein soll, ist es hilfreich, die eigenen Bewertungen, Vorurteile und Meinungen über den anderen und das Thema in der Schwebe zu halten. Zu suspendieren:

Martina Hartkemeyer:

Das ist ein Begriff, der - wenn ich den zum ersten mal vortrage - oft auf Stirnrunzeln und fragende Gesichter stößt, weil er bei uns in unserer Kultur damit verbunden ist, dass jemand vom Dienst suspendiert wird, und das ist keine positive Assoziation, die wir damit haben. Aber wenn wir das auf unsere Meinungen und Bewertungen übertragen, dass ich die vorübergehend aus meinem Besitz entlasse, sie quasi in die Mitte eines Kreises stelle oder auch in die Mitte einer Zweierbeziehung, meine Meinung dort hinlege, und mich dann wieder zurück auf meinen Platz setze, dann kann sowohl zu zweit als auch zu 20 eine andere Dynamik entstehen, als wenn mein Gegenüber, ob es einer oder 19 sind, das Gefühl hat, ich sitze hier, um meine Meinung zu verteidigen, weil die für mich das einzig Denkbare ist. Diese Haltung zu entwickeln, ich präsentiere meine Ansicht, meine Meinung, meine Bewertung und entferne mich wieder davon und sehe sie mir mit ein bißchen innerem Abstand an, diese Dynamik kann überall hilfreich sein, wenn ich daran interessiert bin, einen anderen Blickwinkel zu bekommen.

Autorin:

In ihren Dialogseminaren lädt Martina Hartkemeyer die Teilnehmer ein, sich ihren Vorurteilen, festgezurrt Meinungen und Bewertungen spielerisch und humorvoll zu nähern und sie wie in einem Spiegel zu betrachten.

Martina Hartkemeyer:

Eine Möglichkeit ist zum Beispiel, dass wir so tun, als ob wir in uns verschiedene Personen versammelt haben, die unterschiedliche Wünsche haben, unterschiedliche Bedeutungen haben. Nehme ich mal für mich: Die verantwortliche Person, die dafür zuständig ist, Seminare vorzubereiten, und dann gibt es noch eine ganz andere Seite vielleicht, die mehr abenteuerlustig ist, wo es auch mal ruhig ein bisschen knallen kann, die Spass an ganz anderen Dingen hat. Und wenn ich diese beiden inneren Positionen mal auf ein Problem, mit dem ich umgehen soll, schauen lasse und mal die eine Stimme spielen kann und mal der anderen Gehör verschaffe, dann wird der Möglichkeitsraum viel größer. Das sind ja jetzt nur zwei Stimmen, vielleicht gibt es noch eine ganz Vorsichtige, vielleicht gibt es eine Faule und eine Fleißige.

Sicherlich gibt es eine ganze Reihe von unterschiedlichen Stimmen, die ich befragen könnte, um eine Situation anzugehen als mit dieser Überzeugung und diesem Verhaftetsein, was wir normalerweise im Alltag haben.

Autorin:

Oft merken wir nicht einmal, wie viele Vorurteile uns begleiten und wie schnell wir uns ein Bild vom anderen machen. Wie schnell wir zu wissen meinen, was er sagen will und was sein Problem ist. Glück ist, wenn das Gegenüber die Fähigkeit hat, dies zu erkennen und den anderen sensibel darauf aufmerksam zu machen.

Herr Falk:

Ich habe mich gerade erinnert an ein Gespräch, das schon ziemlich lange zurückliegt, das ich in Italien mal mit einem italienischen Freund geführt habe. Und wir haben uns unterhalten über die Unterschiede von Deutschen und Italienern. Und ich habe natürlich sofort kolportiert, dass eine Eigenschaft, die man Italienern gerne zuschreibt sei, dass sie oberflächlich sind. Da hat er einen Lachkrampf bekommen und gesagt. Jemand, der mir sagt, ich sei oberflächlich, liefert in dem Moment das oberflächlichste Argument der Welt und widerlegt damit jede Möglichkeit der anderen Seite, oberflächlich zu sein. Also so oberflächlich kann ich gar nicht sein wie dieser Vorwurf. Das war so ein Argument, was im Original noch ein bisschen besser klang als ich es jetzt wiedergeben kann aus der Erinnerung, über das ich lange nachgedacht habe und das ich ziemlich weise fand für jemanden, der damals Abiturient war.

Zitator:

Ich weiß nicht, was ich gesagt habe, bevor ich die Antwort meines Gegenübers gehört habe.

Autorin:

So hat Paul Watzlawick das Wesen des Dialogs beschrieben. Martina und Johannes Hartkemeyer arbeiten in ihren Dialogseminaren mit dem Begriff "Radikaler Respekt". Das heißt: Ich erkenne die andere Person in ihrer Andersartigkeit als legitim und gleichwertig an und verstehe ihre Sicht der Welt als ebenso sinnvoll und berechtigt wie meine eigene. Auf den Berufsalltag übertragen: Der Kollege, der mit seiner Dauerironie und den Frotzeleien nervt, hat vielleicht einen interessanten Grund dafür, dass er das tut. Wenn ich ihm mit Offenheit und Neugier begegne und das innere Klappmesser, das bei seinem Anblick aufgeht, wieder zumache, könnte sich ein spannendes Gespräch entwickeln. Zum Beispiel über Bewältigungsstrategien im Job. Ob bei der Arbeit oder im privaten Austausch: Ein gutes Gespräch braucht Zeit. In Onlinekontaktboersen beantworten zwei Drittel der Suchenden die Frage "Was gehört für Sie zu einem gelungenen Tag?" "mit ein gutes Gespräch." Doch oft fehlt uns die innere Ruhe, und wir wollen wir in kürzester Zeit möglichst viel loswerden.

Johannes Hartkemeyer:

Ich denke, dass wir im Alltag - jedenfalls in unserer Kultur ist das sehr ausgeprägt - ein Problem haben mit Zeit. Es muss sehr schnell sein. Ich zeige meine geistige Leistungsfähigkeit dadurch, dass ich sofort eine Antwort parat habe. Das heißt auch in einem Gespräch, während der andere noch redet ist es gut, in Anführungsstrichen gut, wenn ich schon meine Antwort vorbereite, obwohl ich nicht genau weiß, was er jetzt wirklich sagt. Das merkt man häufig in Diskussionen. Da wird etwas abgespult, und man sucht auch seine rhetorische Chance.

Was man braucht ist Zeit, Verlangsamung. Das heißt man muss sich zugestehen, dass man etwas Zeit braucht um nachzudenken, was ist mit mir los? Welche Stimmen habe ich jetzt gerade in mir, die jetzt zu Wort kommen möchten? Gibt man sich selbst die Zeit? Es gibt ja das japanische Sprichwort "Bist du in Eile, mach einen Umweg" Das heißt: Sehr schnelle Reaktionen sind im Straßenverkehr natürlich notwendig, aber um was Neues, wirklich was Neues entstehen zu lassen, sind sie manchmal tödlich für den Gedanken.

Autorin:

Gespräche, in denen beide nicht richtig anwesend sind, langweilen uns. Wir ertappen uns dann dabei, dass wir mitten in der Unterhaltung wegdriften, uns ausmalen, welchen spannenden Roman wir noch lesen werden, wenn wir endlich wieder zu Hause sind. Frustrierend sind Gespräche auch, wenn kein Kontakt entsteht.

Barbara:

Wenn mich jemand einfach reden lässt und gar nicht wirklich mitredet und auch so aktiv nachfragt, so dass ich immer munter weiter plaudere, und irgendwann am Ende des Gesprächs merke ich, es ist eigentlich gar kein Dialog entstanden, das finde ich zum Beispiel am unangenehmsten, dass ich einer Mischung aus Unbedarftheit und Eitelkeit anheim gefallen bin. Die andere Art ist, wenn man das Gefühl hat, ich komme gar nicht rein, ich kann gar nicht Kontakt aufnehmen mit jemand, weil der so mit sich beschäftigt ist, dass ein wirkliches Gespräch nicht entsteht, dass kein Platz ist für einen selber, dass man sich nicht unterbringen kann. Das können gute Unterhalter sein, man kann sich gut amüsieren oder kann gut unterhalten werden, aber das macht nicht unbedingt ein Gespräch aus.

Autorin:

Natürlich können wir nicht ständig gute Gespräche führen. Dazu eignet sich nicht jeder Moment und nicht jedes Gegenüber. Wir brauchen zum Beispiel jemanden, der es aushält, dass wir etwas ins Unreine sprechen, nach Worten suchen und den neuen Gedanken erst beim Reden entwickeln. Den Zauber eines gelungenen Gesprächs kann man nur schwer wiedergeben. Oft bleibt die Erinnerung an eine inspirierende Atmosphäre. Beglückend ist es, wenn unser Gegenüber Freude daran hat, quer zu denken, die Dinge auf den Kopf zu stellen, ungewohnte Perspektiven einzunehmen, die im Moment entstehen. Und wenn wir uns davon anstecken lassen. Der Quantenphysiker David Bohm unterscheidet zwischen thinking und thought. Also zwischen denken und gedacht haben.

Martina Hartkemeyer:

Das, was wir meistens machen, ist ja nicht: Wir denken, sondern wir gedachten. Wir wiederholen etwas, was wir schon sehr häufig an anderer Stelle formuliert und gedacht haben, so wie ich jetzt auch Ihnen etwas erzähle, was ich in langjähriger Erfahrung mehrfach durchdacht habe, und Räume zu eröffnen, in denen tatsächlich thinking stattfinden kann, etwas Neues zu denken, weil ich mich einer neuen Situation aussetze oder weil in mir neue Fragen wach werden, das ist ja äußerst selten heute, weil unser Alltag sehr strukturiert und gefüllt ist.

Autorin:

Umso inspirierender ist es, wenn beide im Gespräch neue Räume betreten, die alten Denkbahnen verlassen und sich gegenseitig neu wahrnehmen.

Martina Hartkemeyer:

Einmal kann es eine Hilfestellung sein, wenn ich versuche, einen Menschen, den ich begegne, neu zu sehen, wenn ich ihn nicht zu sehr unter dem Gesichtspunkt der Erfahrung, die ich mit ihm schon gemacht habe, wahrnehme. Ich glaube, besonders als Eltern ist man in der Versuchung, seine Kinder immer als Kinder zu sehen, selbst wenn sie selber schon Kinder haben. Das ist ein ausgesprochen gutes Training zu versuchen, sie neu und unabhängig von ihrem Kindsein als Person wahrzunehmen, aus diesen Rollen herauszutreten und immer wieder nachzufragen und bei sich selbst überprüfen, wie weit stecke ich den anderen in eine Schublade? Oder wie weit ist meine Wahrnehmung seiner Person bestimmt von alten Geschichten, die wir miteinander haben?

Autorin:

Zum Dialog gehört auch das Nicht Reden. Martina Hartkemeyer beginnt ihre Seminare oft mit einem Moment der Stille.

Ton einer Klangschale**Autorin:**

Stille, selbst wenn sie nur 30 Sekunden dauert, kann die Qualität des anschließenden Gesprächs wesentlich verändern. Unsere Alltagsgespräche kranken oft daran, dass wir uns zu sehr auf das Reden und zu wenig auf das Zuhören konzentrieren.

Johannes Hartkemeyer:

Das Ohrfeld, was wir vorfinden, das Feld des Hörens, ist sicherlich wichtiger als das des rhetorischen Redens. Wir unterschätzen die verändernde Kraft des Zuhörens im Alltag. Wir meinen, wir müssten eine bestimmten Menge an Worten und Überzeugungskraft vorbringen, und sie werden vielleicht gar nicht gehört. Aber weniger Worte sind manchmal sinnvoll, denn wir wollen uns ja nicht von einem Wasserfall ertränken lassen sondern auch nachdenken können, zwischen den Worten Zeit haben zu gucken, was machen die mit mir? Da ist es wichtig, die Ohren zu finden, die im Sprecher eine Verlangsamung hervorrufen und was dazu führt, dass ich denke, ich bereite jetzt dieses Wort vor und merke, nein, das Wort ist nicht angemessen, ich müsste das anders formulieren. Und vielleicht führt es dazu, dass ich mit dem Sprechen auch neue Worte finde und nicht bereits Gedachtes wiederhole. Denn wenn ich unter Druck bin, schnell, der hört nicht lange zu, dann habe ich etwas auf meinem inneren Tonband.

Zitator:

Was die kleine Momo wie kein zweiter konnte, das war zuhören. Momo konnte so zuhören, dass dummen Leuten plötzlich sehr gescheite Gedanken kamen. Nicht etwa weil sie etwas sagte oder fragte, was den anderen auf solche Gedanken brachte. Nein, sie saß nur da mit aller Aufmerksamkeit und Anteilnahme. Dabei schaute sie den anderen mit ihren großen dunklen Augen an. Und der betreffende fühlte, wie in ihm auf einmal Gedanken auftauchten, von denen er nie gedacht hätte, dass sie in ihm steckten. Sie konnte so zuhören, das ratlose und unentschlossene Leute auf einmal ganz genau wussten, was sie wollten. Oder dass Schüchterne sich plötzlich mutig und frei fühlten. Oder dass Unglückliche und Bedrückte zuversichtlich und froh wurden.... So konnte Momo zuhören.

Autorin:

In seinem Buch "Momo" hat Michael Ende die kreative Kraft des Zuhörens auf unvergleichliche Weise beschrieben. Der persische Dichter Hafis empfiehlt in einem Gedicht, anderen so zuzuhören, als wäre jeder mein Meister, der seine kostbaren letzten Worte spricht.

Wer Freunde hat, die aufmerksam und achtsam zuhören, weiß, wie hilfreich es ist, wenn der andere aktiv nachfragt. Habe ich Dich richtig verstanden? Du fühlst dich im Moment überlastet? Nachfragen helfen, das Knäuel der eigenen Gedanken und Gefühle zu entwirren. Außerdem signalisieren sie, dass das Gesagte wirklich angekommen ist und geben dem anderen die Chance, seine Aussagen noch genauer zu fassen. Doch Zuhören ist eine Kunst, die geübt werden will. Nicht umsonst werden Seminare dazu angeboten. Viele Gespräche scheitern an der mangelnden Bereitschaft sich gegenseitig empathisch zuzuhören. Doch es gibt noch viele andere Fallstricke. Martina und Johannes Hartkemeyer haben einen Leitfaden erstellt, wie man in Kürze jedes Gespräch garantiert ruiniert:

Sprecher:

Mit Wissen beeindrucken.

Sprecherin:

Den anderen auf keinen Fall ernst nehmen.

Sprecher:

Unpersönlich und abstrakt bleiben.

Sprecherin:

Ins Wort fallen, unterbrechen.

Sprecher:

Eine Position vertreten, die uneinnehmbar ist wie ein Fels.

Sprecherin:

Den Gegner durch inquisitorische Fragen verunsichern.

Sprecher:

Seinen Standpunkt unmissverständlich vertreten.

Sprecherin:

Sich abschotten und unangreifbar machen.

Sprecher:

Schnell sein und dem anderen keine Pause gönnen.

Sprecherin:

Sich selbst nie in Frage stellen.

Autorin:

Johannes Hartkemeyer beobachtet, dass wir die Fähigkeit einen Dialog zu führen, immer mehr verlieren und uns stattdessen in Monologen oder Gesprächen wiederfinden, in denen wir Werbung für uns selbst machen und unsere neuesten Erkenntnisse ungefragt anpreisen.

Sprecherin:

Hey, lange nicht gesehen, wie geht's Dir?

Sprecher:

Super. Ich hab mein Leben total umgekrempelt. Ich mach nur noch, was ich wirklich will und was mir gut tut, treff mich nur noch mit Leuten, die mich weiterbringen. Ich war ja immer viel zu nett und lieb, hab mir ellenlang Klagen von Anderen angehört. Damit ist jetzt Schluss. Im Grunde ist alles ganz einfach, wenn mans einmal kapiert hat. Ich frag mich, wieso ich nicht früher drauf gekommen bin. Jetzt ist mein Leben großartig. Es gibt übrigens ein super Buch dazu. Solltest Du unbedingt lesen. War nett dich zu treffen. Tschüs.

Johannes Hartkemeyer:

Wir rüsten uns dann eher, wir finden es klüger, dann uns mit sogenannten Erkenntnissen spezieller Art über die Beobachtung und dann anschließend Rhetorik zu schulen als um wirkliche Begegnungen uns zu bemühen, die uns verzaubern und verwandeln kann, wenn wir sie leben. Das ist die Frage: wir haben zu wählen. Wollen wir uns mit gegenseitigen Verkaufsgesprächen, die schön auch klingen, überzeugen? Oder können wir es uns noch leisten in unserer Kultur so ein altmodisches Wort wie von Herzen zu sprechen auszusprechen? Oder geht das schon gar nicht mehr?

Autorin:

Von Herzen sprechen bedeutet für Martin Buber, darauf zu verzichten, den anderen zu beeindrucken.

Zitator:

Das Sprechen um des Sprechens und Erscheinens willen, um meinem Ego zu schmeicheln, kann zerstörend wirken.

Autorin:

Doch auch wenn man noch so viele Dialogseminare besucht hat, es kann trotzdem schief gehen. Denn genau das zeichnet einen Dialog aus, dass man das Ergebnis vorher nicht kennt. Es ist immer ein Risiko. Martina und Johannes Hartkemeyer zitieren gerne den französischen Schriftsteller Michel de Montaigne:

Zitator:

Die ergiebigste und natürlichste Übung unseres Geistes ist meines Bedünkens das Gespräch. Ich sehe in seiner Pflege das Schönste, was wir tun können. Jedem kann es passieren, dass er dabei Unsinn redet. Schlimm wird es erst, wenn er es feierlich tut.

Buchtipps:

Johannes F. und Martina Hartkemeyer
Die Kunst des Dialogs
Kreative Kommunikation entdecken
Klett-Cotta-Verlag 2005
Gebunden 467 Seiten für 28,90 Euro
ISBN 978-3608941180