

EIN BEITRAG AUS
natürlich
 gesund und munter
 www.ngum.de



Von der Kunst, ein gutes Gespräch zu führen

Gespräche erweitern das Denken. Sie können sogar glücklicher und gesünder machen. Dennoch finden sie immer seltener statt. Und längst nicht jede Unterhaltung ist schon ein echter Dialog.

EIN GESPRÄCH MIT DR. HEIDEMARIE WÜNSCHE-PIÉTZKA

Moderne Kommunikation läuft elektronisch ab. Nicht nur im Beruf, auch unter Freunden und in der Familie wird gepostet, gemailt, getwittert und gechattet. Wir nutzen Messenger-Dienste wie WhatsApp oder schreiben schnell eine SMS. Das ist praktisch. Aber Nähe, Verständnis, Austausch – all das, was ein Gespräch ausmacht – bleiben nur allzu oft auf der Strecke, tatsächliche Begegnung findet nicht mehr statt. Dabei ist der echte

Dialog nicht nur gut für das menschliche Miteinander, sondern hat auch positive Effekte auf Hirntätigkeit und Stresslevel, sagt Dr. Heidemarie Wünsche-Piétzka. Sie ist Gründerin und Direktorin des *Institut Dialog Transnational* in Chemnitz und Präsidentin des European Network for Dialogue Facilitation mit Sitz in Berlin. Wir haben die Dialog-Expertin gefragt, was ein gutes Gespräch ausmacht, wie es gelingen kann und wie es unser Leben bereichert.

Fotos: Astock Productions/Shutterstock.com, valentimrussanov/Stock.com, Mlenny/Stock.com

natürlich gesund und munter: Frau Dr. Wünsche-Piétzka, brauchen wir im Zeitalter der Kommunikation mit Hilfe von Computer, Tablet und Smartphone überhaupt noch Gespräche?

Dr. Heidemarie Wünsche-Piétzka: Wir brauchen persönliche Gespräche mehr denn je, denn Botschaften werden ja auch nonverbal mitgeteilt, Beziehung entsteht auch ohne Worte. Bei einer IT-gestützten Kommunikation jedoch besteht die Gefahr, dass wir vereinsamen, weil wir uns über diese Kommunikationswege nicht ganzheitlich mitteilen können: Körperhaltung, Berührung, Mimik, Gestik, Blick, Stimme – das alles bleibt ja außen vor. Ein weiterer wichtiger Punkt: Bei der digitalen Kommunikation ist Verlangsamung unmöglich! Wenn ich E-Mails und Nachrichten nicht ganz schnell beantwortete, dann ist das ja fast schon ein Verbrechen. Ich muss immer sofort reagieren und spüre dabei gar nicht mehr, dass ich einen Denkraum brauche. Ich nehme mir in der Regel nicht die Zeit, über mich, meine Gefühle und meine Werte nachzudenken. Die menscheitsgeschichtliche Erfahrung des tiefen Gesprächs ist uns über dieser Beschleunigung verloren gegangen.

Das heißt, unsere Vorfahren beherrschten die Kunst des echten Gesprächs?

Unsere Vorfahren versammelten sich ums Feuer und haben geredet und geredet. Die Germanen hatten ihre Stammesrunden, im alten Griechenland war die Agora der Ort freier Aussprache. Bei den indigenen Völkern, den Indianern oder afrikanischen Stämmen beispielsweise, war und ist es teilweise noch heute so: Die Menschen sitzen im Kreis – ein Symbol dafür, dass alle gleichrangig sind – und tauschen sich über ein Problem aus, das die Gemeinschaft betrifft. „Palaver“ nennt sich das afrikanische Beratungsritual, bei dem die Sichtweise jedes Einzelnen zum Tragen kommt. In der westlichen Kultur hingegen hat dieser Begriff den Beigeschmack von „Zeit vertrödeln“.

Oft sind Gespräche, die wir im Alltag führen, ja auch oberflächlich, langweilig oder anstrengend.

Haben wir das Interesse am Gegenüber verloren? Häufig redet jeder nur für sich und über sich, ohne auf sein Gegenüber wirklich einzugehen. Die Beteiligten wollen etwas loswerden, ihr Wissen präsentieren oder ihre Meinung durchsetzen. Das wird für mich in Talkshows besonders deutlich. Da versteht ►



Dr. Heidemarie Wünsche-Piétzka

Die promovierte Juristin für Internationales Recht ist ausgebildete Dialogprozess-Begleiterin. Sie bietet Ausbildungskurse und Workshops im In- und Ausland an, um dialogische Kompetenzen zu vermitteln. Zudem berät sie Unternehmen und Organisationen als systemischer Coach. Vor ihrem Jura-Studium hat sie als Pferdezüchterin sowie als Ergo- und Physiotherapeutin gearbeitet. Sie gehört zum Team des Deutschen Instituts für Dialogprozess-Begleitung, das vor über 20 Jahren von Dr. Martina Hartkemeyer und Dr. Johannes Hartkemeyer ins Leben gerufen wurde.

man zeitweise kein einziges Wort mehr, weil die Teilnehmenden sich gegenseitig mit Argumenten regelrecht niederschlagen. Sie hören einander häufig überhaupt nicht mehr zu, sondern vertreten ihre Position, und die betrachten sie als die einzig richtige. So ist es häufig auch in Alltagsgesprächen: Wir wollen uns in einem möglichst guten Licht darstellen und haben bereits die Antwort für ein Problem.

Wie sieht dagegen ein gutes Gespräch aus?

In einem guten Gespräch, in einem echten Dialog, will ich nicht beweisen, dass ich recht habe. Sondern ich möchte zuhören, etwas herausfinden, andere Perspektiven erkunden, mein Verständnis für das jeweilige Thema, für die Situation, für den anderen und letztlich für mich selbst vertiefen. Ich möchte mein Denken erweitern. Der angloamerikanische Quantenphysiker David Bohm – einer der Väter der Dialog-Idee – unterscheidet zwischen Gesprächen, in denen lediglich Gedachtes ausgetauscht wird, und Dialogen, in denen tatsächlich gemeinsam gedacht wird, in denen neues Denken entstehen kann. Im Englischen wird diese Unterscheidung in dem Begriffspaar „Thought“ und „Thinking“ gut ausgedrückt. Wenn wir im Sprechen immer nur bereits Gedachtes reproduzieren, ist eine tiefe Begegnung nicht möglich.

Wie schafft man es denn, gemeinsam zu denken?

Das kann nur in großer Offenheit geschehen. Und man muss auf Machtspiele verzichten. Der jüdische

Religionsphilosoph Martin Buber – ein anderer Vater des Dialogs – zählt drei Voraussetzungen auf: Das ist erstens die Hinwendung zum Gesprächspartner. Ich sage Ja zu ihm als Person. Zweitens muss ich mich auch selber einbringen, damit ein echtes Gespräch entstehen kann. Ich muss willens sein, über das, was ich gerade denke und fühle, zu sprechen. Und ich sollte – drittens – darauf verzichten, den anderen beeindruckend zu wollen. Nur so können wir neue Möglichkeiten erkunden.

In dem Buch „Dialogische Intelligenz“ von Martina, Johannes und Tobias Hartkemeyer (siehe Buchtipps) wird eine weitere Zutat des guten Gesprächs genannt: Wir sollten nämlich unsere Annahmen „in der Schwebe halten“. Was bedeutet das?

Das ist ganz wichtig: nicht mit einem vorgefassten Urteil über die Person oder mit einem vorab gesetzten Ziel in das Gespräch hineinzugehen. Wenn wir unsere Annahmen und Bewertungen in der Schwebe halten, dann heißt das, dass wir sie nicht als unumstößlich ansehen, dass wir uns ihrer bewusst sind und offen für das, was wirklich passiert. Das ist ähnlich wie in den Konzepten der Achtsamkeit: Wir nehmen unsere Gefühle und Urteile zunächst nur wahr, ohne sie zu unterdrücken oder zu bewerten. Wir treten innerlich einen Schritt zurück. Erst dann kann ich durch ein Gespräch, durch eine andere Person überrascht werden. Jeder kennt diese Aha-Erlebnisse, diese Erfahrung, dass sich eine Situation plötzlich völlig neu darstellt, dass es „uns wie Schuppen von den Augen fällt“.

Die Voraussetzung dafür, sich von eigenen Vorurteilen zu distanzieren, ist allerdings, dass ich sie überhaupt erkenne. Häufig laufen solche Bewertungen und Denkmuster jedoch unbewusst ab.

Das ist für mich tatsächlich eine der schwierigsten Aufgaben bei der Entwicklung einer dialogischen Haltung. Man muss den eigenen Urteilen, Gefühlen, Denkmustern auf die Schliche kommen. Das erfordert eine hohe Sensibilität und die Fähigkeit zur Selbstbeobachtung. Wie schaffe ich es, so bewusst mit mir umzugehen? Darauf gibt es eine ganz einfache Antwort: indem ich mich als Lernende begreife. Dann ist die eigene Neugier die Gewähr dafür, dass ich andere Perspektiven wahrnehmen kann, die

» In einem echten Gespräch will ich nicht beweisen, dass ich recht habe. Sondern ich möchte zuhören und andere Perspektiven erkunden. «

meine eigene Sichtweise relativieren. Diese Grundhaltung des Lernens – wenn wir miteinander, voneinander, füreinander lernen – schafft die Aufgeschlossenheit, die nötig ist, um unser eigenes Denken beobachten zu können.

Es geht also mehr um eine bestimmte Haltung als um bestimmte Kommunikationstechniken. Kann ich eine solche Haltung erlernen und üben?

In unseren Kursen und Workshops machen die Teilnehmenden eine Übung dazu: Sie nehmen ein Blatt Papier und richten zwei Spalten ein. In der rechten Spalte des Arbeitsblattes protokollieren sie, wie ein gerade geführtes Gespräch abgelaufen ist. In der linken Spalte schreiben sie auf, was sie bei jedem Gesprächsabschnitt gedacht und gefühlt haben. Habe ich mich zum Beispiel zwischendurch geärgert? Worüber und warum? An welcher Stelle habe ich mich bedroht gefühlt, wann hat sich mein Herz geöffnet? Ich benutze solche Arbeitsblätter übrigens selbst ebenfalls für meine Partnerschaft und auch meine Beziehung zu meinem Sohn. Auf diese Weise wird mir oft erst im Nachhinein klar, was alles in mir abgelaufen ist, was ich aber gar nicht mitgeteilt habe! Wenn ich das, was in der linken Spalte steht, auch äußere, mache ich mein Denken und Fühlen für den anderen nachvollziehbar. Das ist eine Chance, sich gegenseitig besser zu verstehen.

In einem echten Dialog kommt es also nicht nur darauf an, dass ich meinem eigenen Denken auf die Spur komme, sondern auch darauf, dass ich den anderen verstehe. Wie kann ich mein Gegenüber dazu ermuntern, Gedanken und Gefühle mitzuteilen?

Indem ich Fragen stelle. Ehrliche und hilfreiche Fragen, die einem echten Impuls folgen, etwas erfahren zu wollen. Und indem ich zuhöre. Indem ich ohne Vorbehalte lausche und empathisch zugewandt bin. Ich respektiere dabei vollkommen, was die andere Person sagt, und nehme es in mich auf. Ich gehe nicht gleich dazwischen und habe nicht sofort Antworten und Ratschläge parat.

Eigene Denkprozesse offenlegen, sich in die andere Person hineinversetzen, zuhören, nachfragen und nachdenken – das braucht aber viel Zeit.

Und die muss man sich nehmen! Nur in der Verlangsamung können wir die gedanklichen und emotionalen Muster besser wahrnehmen, bei uns selber und beim anderen. Erst in der Entschleunigung kann sich kreatives Denken entfalten. Das haben auch Hirnforscher herausgefunden, die zum Beispiel bei Meditierenden die Frequenz der elektrischen Hirnströme gemessen haben. Ein optimaler Wert für erfolgreiches und kreatives Denken liegt bei 10 Hertz – das ist eine deutlich niedrigere und langsamere Frequenz als im normalen Wachzustand.

Sie selbst sind auch Ergo- und Physiotherapeutin. Kann ich, wenn ich mehr Wert auf kreatives Denken und gute Gespräche lege, auch positive Effekte für meine Gesundheit erwarten?

Die Hirnforschung bestätigt, dass der echte Dialog der Arbeitsweise unseres Gehirns entspricht. Gute Gespräche können Partnerschaften retten, das Arbeitsklima verbessern und einem Burn-out vorbeugen, weil sich die Kommunikation verbessert. Wenn ich wirklich mit jemandem zusammen denken kann, fühle ich mich unglaublich inspiriert und erfüllt. Gleichzeitig kann ich mich entspannen, weil ich mich angenommen fühle. Das kennt jeder von uns: was es bedeutet, gesehen, gehört, wahrgenommen zu werden. Das ist das, was Lebendigkeit ausmacht. /Anke Nolte

Erfahren Sie mehr

Dialogische Intelligenz

„Aus dem Käfig des Gedachten in den Kosmos des gemeinsamen Denkens“ – so der Untertitel des Buchs – wollen die Autoren die Leser führen. Dabei können sie auf langjährige Beratungspraxis zurückgreifen. Sie tragen Bausteine des gelingenden Dialogs zusammen und versammeln die Erkenntnisse zahlreicher Experten in diesem Werkstattbuch.

Martina, Johannes F. und Tobias Hartkemeyer

info3 Verlag, 200 Seiten
19,80 Euro (D), 20,40 Euro (A)

Die Kunst, gute Gespräche zu führen

Wie redet man respektvoll und einfühlsam miteinander und behält zugleich das Ziel seines Gesprächs im Auge? Die Wissenschaftsjournalistin Ulrike Bartholomäus präsentiert Wissen aus Kommunikationsforschung und Psychologie und gibt praktische Tipps für konkrete Situationen.

Ulrike Bartholomäus

Mosaik Verlag, 304 Seiten
19,99 Euro (D), 20,60 Euro (A)