

Den Blick weiten – die Kraft des Dialogs

von Martina Hartkemeyer

*Im vergangenen Jahr habe ich das hier vorgestellte „Dialogprinzip“ bei einem Workshop mit Martina Hartkemeyer kennen- und schätzen gelernt. Der philosophische Hintergrund und die praktische, konkrete Umsetzung in Gestalt der hier postulierten Kernfähigkeiten hat eine große Nähe zu den Haltungen, die wir auch im Focusing pflegen. Weil das Dialogprinzip nicht nur für die Konfliktmoderation in großen Gruppen (z.B. Israelis und Palästinenser), sondern auch für Kleingruppen, Familien, Partnerschaften und auch auf **innere** Dialoge anwendbar ist, habe ich Martina gebeten, ihre Arbeit hier im FocusingJournal vorzustellen.*
(H. Neidhardt)

Haben Sie sich schon einmal in einer Sackgasse befunden, in einer Situation, in der Sie überrascht feststellten, dass sie mit Ihrer alten, langjährig bewährten Strategie nicht mehr weiter kamen? Wo Sie irritiert waren, die Welt nicht mehr verstanden – oder zumindest Ihrem Gegenüber gedanklich gar nicht mehr folgen konnten? Das Gute an solchen verfahrenen Situationen: Sie können uns öffnen für Neues, wenn die alten Konzepte nicht mehr zu dem gewünschten Erfolg führen.

Zielorientiert, schnell, auf Gewinnen orientiert – so argumentieren wir in Diskussionen, wenn es eben darum geht, das Gegenüber zu überzeugen oder durch die besseren Argumente vor einem Publikum zu gewinnen, qualifizierter zu erscheinen, durch Wissen zu überzeugen. In einer Situation, in der es aber gar nicht um Gewinnen oder Verlieren geht, sondern in der ein besseres Verstehen des Konfliktes notwendig ist, sind grundlegend andere, dialogische Qualitäten gefragt: Dem *Gegenüber zuhören*, um ein wirkliches, tieferes Verständnis zu ermöglichen, und auch *in mich selbst hineinhören*, mir über meine eigenen Gefühle, Bedürfnisse und Denkschablonen klar werden. Also meinen Blick zu weiten, anstatt ihn zielorientiert zu verengen. Solch ein Dialog bedeutet auch Verzicht auf Machtgefälle und erfordert gleiche Augenhöhe zwischen den Beteiligten.

Warum überhaupt Dialog?

„Everything you know is wrong“, dieser, für mache vielleicht herausfordernde Kernsatz aus der Erkenntnisphilosophie des Konstruktivismus verweist auf das bruchstückhafte, vorläufige, begrenzte Erkenntnisvermögen des Menschen. Aber, und das wird nicht selten vergessen, auch darauf, dass wir uns in die Falle der Selbstverdummung begeben, wenn wir unser begrenztes Vermögen so verstehen, als wüss-

ten wir wirklich „was ist“: Die typische Haltung des Wissenden. Diese Attitüde ist eine nicht selten anzutreffende „Berufskrankheit“ in lehrenden und leitenden Berufen. Sie liegt nahe, denn ein lehrender oder leitender Mensch hat diese Position doch auf Grund seiner Qualifikation, seines Wissensvorsprungs, seiner Erkenntnisfähigkeit bekommen – oder? Zumindest ist das eine gängige Zuschreibung. Noch problematischer für das menschliche Zusammenleben wird es, wenn sich Menschen mit ihren bruchstückhaften Erkenntnisvermögen so zusammen tun, dass sie sich mit ihren begrenzten Anschauungen in ihren (Vor-)Urteilen bestätigen. So entsteht die Dynamik „wir“ gegen die „anderen“, die sich darin begründet, dass wir uns mit unseren Anschauungen identifizieren, so dass wir, wenn unsere Meinungen bedroht sind, uns selbst bedroht fühlen. Gandhi betonte einmal, dass ich völlig gelassen bleiben kann, wenn ich weiß, dass meine Meinung richtig ist, wenn ich dagegen im Unrecht bin, brauche ich erst recht Gelassenheit, um mehr lernen zu können: „Wenn du im Recht bist, kannst du dir leisten, die Ruhe zu bewahren; Und wenn du im Unrecht bist, kannst du dir nicht leisten, sie zu verlieren.“

Im Dialog vertiefen wir verschiedene Kernfähigkeiten, deren zentrale die *lernende Haltung* ist, eine innere Haltung von Interesse und Neugier am anderen, getragen von dem Bewusstsein des eigenen Nicht-Wissens.

Wir ändern die Welt, indem wir unsere Wahrnehmung verändern

Kehren wir zurück zu der Frage der Wahrnehmung und wie sie unsere Welt bestimmt. Meine Wahrnehmungs- und Interpretationskonzepte der Welt stelle ich gemeinhin nicht in Frage, solange sie sich

bewähren, oder solange ich mich mit ihnen wohl fühle. Manchmal führen allerdings auch Änderungen äußerer Umstände zu Veränderungen meiner Wahrnehmung.

Wann sind Sie das letzte Mal im Wald spazieren gegangen? Haben Sie das Rauschen des Windes in den Bäumen gehört, das Leuchten der Blätter im Sonnenlicht genossen, die Strahlen der Sonne, die zwischen dicken Baumstämmen hervor schien, kurz: den Wald als Wanderer erlebt? Waren Sie auch schon einmal im Wald, um dort Holz für Ihre Heizung zu hacken? Um tote Bäume zu fällen, vom Sturm abgebrochene Stämme zu zersägen, zerborstene Kronen zu zerteilen, sich mit Brennholz zu versorgen?

Wir leben auf einem landwirtschaftlichen Betrieb, zu dem schon immer einige Hektar Wald gehörten. Durch Änderungen der Besitzverhältnisse in der Nachbarschaft bekamen wir die Gelegenheit, einige Hektar Wald angrenzend an unseren Hof zu erwerben. Zu dieser Zeit waren wir ebenfalls auf der Suche nach regenerativen Heizmöglichkeiten. Zu Zeiten des Golfkrieges wollten wir uns weiter vom Öl unabhängig machen – mein Mann hatte schon 1980 das erste Windrad im Landkreis konstruiert, mit dem wir das Wasser für unsere Fußbodenheizung erwärmten – jetzt hatten wir eine Holzhackschnitzel-Heizung installiert und wollten alle Wohnungen auf dem Hof mit Holz beheizen.

Schon seit vielen Jahren kannte ich das Waldstück, das wir gekauft hatten, oft schon war ich dort spazieren gegangen und hatte dieses Fleckchen Natur genossen. Nun aber ging ich dort anders vorbei. Ich war nicht als Erholung suchende Spaziergängerin unterwegs, sondern ich schaute mir die Bäume daraufhin an, wie sie gewachsen waren, wie und wo sie standen. Würde diese Kiefer die Eiche daneben langfristig zu stark beschatten? Müssten wir nicht die Birke dort fällen, damit die Buche gerade wachsen könnte? Welche würde sich besser entwickeln? Der alten Kiefer war beim letzten Sturm die Krone abgebrochen, sie würde bald absterben, und die tote Eiche trug schon länger kein einziges grünes Blatt mehr – optimal für den Holz-Schnitzler.

Nicht der Wald hatte sich geändert, sondern mein Blick auf ihn, mein „mentales Modell“ vom Wald war ein anderes geworden. Normalerweise bemerken wir solche *inneren Brillen* nicht, mit denen wir die Welt betrachten. Wie wir selbst die Welt betrachten, scheint uns der einzig mögliche Blickwinkel. Andere Perspektiven können aber eine ebensolche Berechtigung haben wie die unsere.



Die größte Herausforderung für die meisten Dialogprozess-Begleitenden ist die Identifikation mit ihren eigenen mentalen Modellen, Urteilen und Bewertungen, die den Blick eher verengen und dem Dialogprozess nicht förderlich sind. Je mehr die Einsicht in die eigenen Wahrnehmungsmodelle und deren Begrenztheit wächst, umso höher wird die Qualität der Präsenz, die den Dialogprozess unterstützt. In der Ausbildung zur Dialogprozess-Begleitung (siehe: www.dialogprojekt.de) vertiefen wir anhand von Übungen, Reflexionen und theoretischen Erörterungen unsere Selbstwahrnehmung.

Es geht in Dialogprozessen weniger um die Frage von *richtig und falsch*, sondern um unterschiedliche mentale Modelle, die wir aus ganz verschiedenen Gründen entwickelt haben. Wie können wir uns bewusst machen, dass unsere Wahrnehmungsfiler und solche Modelle existieren? Glücklicherweise besitzen wir nicht nur die Fähigkeit, die Welt sensorisch, gefühls- und verstandesmäßig zu erfassen, sondern

auch die Fähigkeit, diese Wahrnehmung zu verändern. Oder: wir können die Welt verändern, indem wir unsere Wahrnehmung verändern.

Das allerdings gelingt nur in einem angstfreien Raum, für dessen Entwicklung jede Gruppe Zeit braucht. In einem solchen Vertrauensraum (Dialog-Container) kann Dialog praktiziert werden, können generative und thematische Dialoge geführt und reflektiert werden. Erst im Erleben kann die Qualität eines Dialogprozesses von Kommunikationsformen wie Diskussion oder Debatte unterschieden werden. (In *generativen* Dialogen entsteht das Thema im Verlauf des Prozesses – es wird „generiert“, in *thematischen* Dialogen geht es um die dialogische Vertiefung eines zu Beginn gesetzten Themas.)

Wie sehe ich dich – wie siehst du mich?

Erinnerungen an Menschen, die uns lieb und wichtig sind, tragen wir als Bilder, Szenen, Gerüche, Worte, Klänge im Gedächtnis. Wir halten so – durch die Erinnerungen – eine Verbindung aufrecht. Oftmals formen diese Bilder aber eine eigene Wirklichkeit, so dass sie bisweilen die Begegnung mit dem tatsächlichen, lebendigen Menschen erschweren. Gerade in familiären Beziehungen halten sich die Bilder über Jahre und Jahrzehnte. Auf der Beerdigung ihres 60-jährigen jüngsten Sohnes wendet sich die Mutter, 88 Jahre, an ihre Nachbarin mit den Worten: „Dat hev ik me oll dacht, *dat wi den lüttken nich graut kriget...*“ (Das hatte ich mir schon gedacht, dass wir den Kleinen nicht groß kriegen...)

Dialogverständnis eines Physikers

Das Abrufen von abgespeichertem Wissen, das Leben nach Mustern aus der Vergangenheit, nennt David Bohm (1917 – 1992), angloamerikanischer Quantenphysiker, Leben aus bereits „Gedachtem“. Bohm unterscheidet zwischen Gesprächen, in denen lediglich *Gedachtes* ausgetauscht wird, – was in Diskussionen ja meist der Fall ist – und Dialogen, in denen tatsächlich neues *Denken* entstehen kann. („*Thoughting*“ und „*Thinking*“). Dialog kann so ein Weg sein, von Gedachtem zum kreativen Denken zu kommen. David Bohm fordert dazu auf, im Dialog Prozesse und Strukturen, die unseren Gedanken und Handlungen zugrunde liegen, beständig zu hinterfragen.

David Bohm, der zum Entwickler der modernen Dialogtheorie für Gruppen wurde, verwendet den Begriff Dialog im ursprünglichen Wortsinn: „Dialog“ bedeutet demnach das „Fließen von Sinn“, das Suchen und Entwickeln neuer, zuvor nicht bekannter Bedeutung in einer Gruppe um und durch die Menschen (dia: [hin-] durch, logos: Wort, Sinn, Bedeutung). Der Dialog soll ermöglichen, den Voraussetzungen, Ideen, Annahmen, Überzeugungen und Gefühlen von Menschen auf den Grund zu gehen, die unerschwinglich die Interaktionen in der Gruppe beherrschen.

Er war von der Vorstellung fasziniert, dass Menschen im Dialog lernen könnten, gemeinsam auf kohärente Weise zu denken, während sich die Gedanken in den meisten üblichen Gesprächen fragmentiert, sprunghaft und gegensätzlich entwickeln würden. Inkohärenz ist für Bohm „als würde man eine Uhr nehmen und sie mit einem Hammer zertrümmern, anstatt sie auseinanderzunehmen und die Teile zu sortieren. Die Teile sind Teil eines Ganzen, aber die Fragmente wurden willkürlich auseinandergebrochen. (S.102)“

Kohärenz im dialogischen Gespräch, vergleichbar mit im Laserstrahl gebündeltem Licht, kann ein großes Potential an Kreativität freisetzen und neue Gedanken hervorbringen, vom Gedachten zum Denken führen.

Das Wort „Diskussion“ dagegen hat die gleiche Wurzel wie englisch „percussion“ oder gar „concussion“ (Gehirnerschütterung). Diskussion hat eine enge sprachliche Verwandtschaft mit Debatte (latein. „debat(t)uere“, engl. „to beat down“), was so viel bedeutet wie „niederschlagen“. Das einer Diskussion zugrundeliegende Motiv ist in der Regel auch nicht, voneinander zu lernen, sondern den eigenen Standpunkt durchzusetzen, zu gewinnen.

Was Dialog ist, und was er nicht ist

Martin Buber, der jüdische Religionsphilosoph und „Vater“ des Dialogs (1878 – 1965) befasste sich in seiner Arbeit intensiv mit Fragen zwischenmenschlicher Beziehungen, den Möglichkeiten des Gesprächs, der Begegnung zwischen „Ich und Du“. Er stellt den *Ver-gegnungen* oberflächlicher Unterhaltungen die *Be-gegnungen* eines echten Dialogs gegenüber, in dem sich Menschen vom „Schei-nen-wollen“ frei machen. Eine Herausforderung – vielleicht sogar ein Paradox in unserer Glitzerwelt, wo Werbemillionen in das „Outfit“ und die „Erscheinung“ gepumpt werden?

Eine Reihe von Kern-Kompetenzen lassen sich beschreiben und durch praktische Übungen bewusst vertiefen, um die Entwicklung dialogischer Kompetenzen zu unterstützen.

<u>Debatte/Diskussion</u>	<u>Dialog</u>
wissen	herausfinden
antworten	fragen
gewinnen oder verlieren	miteinander teilen
ungleich	gleich
Macht	Respekt
eine Sache beweisen	zuhören
eine Position	neue Möglichkeiten
verteidigen	erkunden

Basiskompetenzen

Grundsätzlich basiert dialogische Kommunikation darauf, wie wir uns ausdrücken, sprechen und anderen zuhören. Darüber hinaus betrachten wir es als notwendig, unsere eigenen Meinungen „in der Schwebe halten“ zu können, zu suspendieren, wie wir es nennen, und anderen Personen Respekt entgegenzubringen.

Die Basis dialogischer Fähigkeiten liegt auf diesem Viereck von Respektieren, Sprechen, Zuhören und Suspendieren.¹

Die Meinung eines Andersdenkenden nicht nur zu tolerieren, sondern ihr respektvoll gegenüberzutreten bedarf eine radikale Abkehr von einer Kultur der eigenen Profilierung auf Kosten anderer. Sprechen und Zuhören können sich sehr verändern, wenn es nicht mehr in erster Linie um das „In-Erscheinung-Treten“ geht.

¹ (vgl. auch Isaacs 1999)

Subjektive Bewertungen als Wahrheitsillusion

Eine neue Qualität liegt in dem dialogischen Anspruch, seine eigenen Meinungen und Bewertungen wahrzunehmen, auszusprechen – und davon innerlich einen Schritt zurückzutreten, um sie als mögliche Meinungen, als subjektive Bewertungen wahrzunehmen und ihnen die Illusion endgültiger Wahrheiten zu nehmen – sie zu suspendieren. David Bohm spricht davon, seine Meinung „in der Schwebel zu halten“.

Unser Sprechen sollte nicht belehrend, abstrakt und unpersönlich bleiben.

Es sollte stattdessen persönlich und in Beziehung zu unseren eigenen Anliegen, Erfahrungen stehen.

Eitelkeiten, intellektuelle Spielereien und theoretische Ergüsse behindern den Dialog und führen zurück in altbekanntes Fahrwasser.

Ohne Maske zu sprechen – wie die Indianer es nannten: „von Herzen sprechen“ – lässt den Menschen hinter dem Wort sichtbar werden.

Unser Zuhören kann dazu führen, Neues entstehen zu lassen, zu generieren – in uns selbst und in der Gruppe: wir bezeichnen dies als „Generatives Zuhören“.

Die respektvolle Haltung dem anderen gegenüber bleibt nicht oberflächlich, sondern benötigt „Radikalität“, d.h. geht „an die Wurzel“, in dem Sinn, dass wir uns um ein tieferes Verständnis bemühen.



Dialogkarten mit Symbolen der Kernfähigkeiten

(weiter auf Seite 8 f.)

30. Internationale Focusing Sommerschule

vom 25. Juli bis 4. August im Humboldt-Haus Achberg bei Lindau am Bodensee

1. Teil: 25. - 29. 7. 2011

- 01. Die heilsame innere Beziehung**
Seminar I der Ausbildung in Focusing
Leitung: Almut Hepper und Dr. Peter Lincoln
Dieses Seminar wird für die Ausbildung in Focusing angerechnet.
- 02. Überlebenskunst „Resilienz“**
Die heilsame Wirkung der Musik bei traumatisierten Menschen
Leitung: Prof. Dr. Luise Reddemann
Dieses Seminar wird für die Weiterbildung in Focusing-Therapie: Trauma angerechnet.
- 03. achtsam zweisam**
Raum für neue Begegnungen. Ein Focusing-Seminar für Paare
Leitung: Karin Kunze-Neidhardt und Hans Neidhardt

Der Tag dazwischen: 30. 7. 2011

- 04. 30 Jahre Sommerschule! Mini-Workshops und Fest**

2. Teil: 31. 7. - 4. 8. 2011

- 05. Dem Lebensfluss folgen zur Lebensfreude hin: Lasst uns tanzen!**
mit Musik, Bewegung, Focusing
Leitung: Ulrike Boehm und Prof. Martina Sagmeister
- 06. Inner Family Systems IFS**
Focusing-Arbeit mit der Inneren Familie
Leitung: Michael Helmkamp
- 07. Es schwingt in mir und klingt mit dir**
Freie musikalische Improvisation und Focusing
Leitung: Hsing-Chuen Schmuziger-Chen und Marc Schmuziger
- 08. Mit Freude scheitern**
Improvisationstheater und Focusing
Leitung: Klaus Katscher

Die meisten Seminare sind bereits ausgebucht, Sie können sich noch für die Warteliste anmelden; in den Seminaren 01, 07 und 08 gibt es noch jeweils 2 freie Plätze. Anmeldung: info@focusing-daf.de, +49 (0)931 416283

Die Kernfähigkeiten auf einen Blick

Eine lernende Haltung einnehmen

Nicht als Wissende, als Experten auftreten, sondern »Anfängergeist« verkörpern.
Interesse an neuen Sichtweisen zeigen, die unsere tradierten Denk- und Verhaltensmuster in Frage stellen.

Radikalen Respekt zeigen

Die Gesprächspartnerin in ihrem Sosein akzeptieren.
Versuchen, den Gesprächspartner aus dessen Perspektive zu sehen.

Von Herzen sprechen

Von dem sprechen, was mir wirklich wichtig ist, nicht nur »aus dem Kopf heraus«.
Verzichten auf Belehrungen, langwierige theoretische Ergüsse, intellektuelle Spielereien.

Generativ zuhören

Aktiv und empathisch zuhören, so dass die oder der Sprechende sich dabei selbst entdeckt und der Zuhörende sich beim Einordnen des Gehörten beobachten kann.

Annahmen und Bewertungen »suspendieren, in der Schwebelage halten«

Sich die eigenen Annahmen und Bewertungen bewusst machen und von Beobachtungen unterscheiden.
Diese Annahmen und Bewertungen »in der Schwebelage halten«, sie »suspendieren«, also auf ihnen zunächst keine Reaktion gründen.

Erkunden

Aufrichtige, »unschuldige« - nicht rhetorische - Fragen stellen, in einer Haltung von Neugierde, Achtsamkeit und Bescheidenheit.
Das Bedürfnis entwickeln, wirklich verstehen zu wollen.

Produktiv plädieren

Die persönliche Sichtweise des Themas darlegen und die Beweggründe dieser Sichtweise, einschließlich der eigenen Unsicherheiten.
Die Herkunft eigener Bewertungen deutlich machen, die anderen so an dem eigenen Denkprozess beteiligen (anstatt sie mit meinem Denkprodukt zu konfrontieren).

Offen sein

Die eigenen Beweggründe transparent machen und auf die Beweggründe des anderen ohne Vorurteile und Kritik eingehen.
Sich von den eigenen Überzeugungen lösen.

Verlangsamung zulassen

Die »innere« Verlangsamung zulassen, die sich durch das Erlernen und Beherrigen der anderen Kernfähigkeiten von selbst einstellt.
Die »äußere« Verlangsamung durch langsamere Sprecherinnen oder Instrumente wie Redestein oder Klangschale akzeptieren.

Die innere Beobachterin beobachten

Den Beobachter in uns, d.h. die Instanz, die alles durch die konventionelle Brille sieht, beobachten.
Sich bewusst machen, durch welche Gefühle und Vorannahmen unsere Haltung zum Gegenüber ausgelöst wird.

Der perfekte Weg aus der Dialogfalle

Versuch einer paradoxen Intervention

Mit Wissen beeindruckten

Ich muss dem Gegenüber deutlich machen, dass ich ganz klar weiß, wie die Dinge wirklich liegen. Daran darf überhaupt kein Zweifel aufkommen! Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, mit all meinem Wissen in Erscheinung zu treten und zu glänzen. Sollen die anderen ruhig merken, dass sie im Grunde keine Ahnung haben.

Den anderen keinesfalls ernst nehmen

Das wäre ja noch schöner, wenn ich mich auf den da einlassen würde. Das ist doch kompletter Unsinn, was der erzählt. Unerträglich! Ich mich in den reinversetzen? Im Gegenteil: Er hat mich zu respektieren!

Unpersönlich und abstrakt bleiben

Warum soll ich preisgeben, was ich wirklich denke? Oder gar meine Gefühle zeigen? Ich mache doch hier keinen Seelenstrip-tease. Was denken dann die anderen von mir? Das nutzen die doch nur aus! Dann ziehe ich den Kürzeren!

Ins Wort fallen, unterbrechen

Ich muss die Zeit aktiv nutzen für meine Position. Deshalb: dazwischenfahren, wo es nur geht! Den anderen gar nicht dazu kommen lassen, einen klaren Gedanken zu fassen, geschweige denn zu formulieren. Es gilt, den Gegner zu irritieren, zu verunsichern, bis er zu Fall gebracht ist.

Sich mit seiner Meinung identifizieren

Meine Position steht da wie ein Fels, uneinnehmbar (selbst für mich) und unmissverständlich.
Natürlich stelle ich sie nicht in Frage, das wäre ja noch schöner. Natürlich identifiziere ich mich voll damit und lasse ich nicht zu, dass andere mich verunsichern.

Den Gegner durch Fragen verunsichern

Ich suche den Gegner durch gezielte, inquisitorische Fragen zu verunsichern.
Wie er zu seinen verschrobene Ansichten kommt, interessiert mich nicht.

Seinen Standpunkt unmissverständlich vertreten

Der eigene Standpunkt muss ganz klar formuliert werden. Warum ich so denke, geht den anderen nichts an. Dann würde ich mich nur zu seinem Manipulationsobjekt machen, hätte ich keine Chance, mich durchzusetzen.

Sich abschotten

Ich soll mich angreifbar machen? Etwa indem ich noch Gefühle äußere?
Das wäre doch taktisch völliger Blödsinn. Da würde ich ja nur offene Flanken bieten und dem anderen auch noch Munition liefern, dann wäre ich ja gleich zu Fall gebracht.

Schnell sein

Schnell sein ist entscheidend, sich selbst und dem anderen keine Pausen gönnen. Nachdenklichkeit ist etwas fürs Alter. Schließlich gilt: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben!

Mich selbst nie in Frage stellen

Auf meinen Instinkt kann ich immer vertrauen, der lässt mich nie im Stich, der sagt mir, wo die Schwächen des anderen liegen. Mich soll ich beobachten? Ich bin doch nicht schizophren.

Ein tabellarischer Überblick über die Kernfähigkeiten.
Und, dazu passend, eine kleine zusätzliche Anleitung zum Unglücklichsein...

Dialog als gelungene Beziehung

Im Gegensatz zu Bohm, der den *Gruppen-Dialog-Prozess* neu definierte, gilt der jüdische Religionsphilosoph Martin Buber (1878 – 1965) – neben griechischen Klassikern wie Sokrates und Plato mehr als "Vater" des *Zwiesgesprächs*. Er beschrieb Dialog als echtes Zusammentreffen von Menschen, „die sich einander in Wahrheit zugewandt haben, sich rückhaltlos äußern und vom Scheinwollen frei sind“ (Buber 1994, S.295).

Buber betont, dass sich im Dialog „eine denkwürdige, nirgendwo sonst sich einstellende gemeinschaftliche Fruchtbarkeit“ entwickeln kann und so „das Zwischenmenschliche“, „das sonst Unerschlossene“ zu erschließen vermag (ebd.).

„Wirklich zu tun haben“ kann beispielsweise bedeuten, miteinander ins Gespräch zu kommen. Ein solches dialogisches Gespräch kann uns helfen, ein Bewusstsein davon zu entwickeln, wer wir sind, wie wir gemeint sein könnten. Eine derartige Verbundenheit tritt in einem „echten Dialog“ zu Tage, wenn: „... jeder der Teilnehmer den oder die anderen in ihrem Dasein und Sosein wirklich meint und sich ihnen in der Intention zuwendet, „lebendige Gegenseitigkeit“ zu schaffen“.

Diese Form der Begegnung unterscheidet sich – nach Buber – von anderen Gesprächsformen: dem *„... dialogisch verkleideten Monolog, in dem zwei oder mehrere im Raum zusammengekommene Menschen auf wunderlich verschlungenen Umwegen jeder mit sich selber reden und sich doch der Pein des Aufsichangewiesenseins entrückt dünken.“* Den technischen, „der lediglich von der Notdurft der sachlichen Verständigung eingegeben ist“

Durch euch zu mir – Ausflug nach Afrika²

Kann es sein, dass ich mich zu dem, wie ich sein kann, erst entwickle, weil ich in Begegnungen meine Potentiale entfalte und erlebe? Ein Sprichwort der Zulu formuliert: Ich bin, weil wir sind. Welch anderes Verständnis, als es unser naturwissenschaftlich geprägtes Weltbild: Ich denke, also bin ich – cogito ergo sum – nicht ohne Stolz behauptet.

„Ubuntu“ ist ebenfalls ein afrikanisches Konzept, das der Wertschätzung und Pflege der persönlichen Beziehungen in gesellschaftlichen aber auch in organisatorischen Feldern eine hohe Priorität beimisst. Ein Morgengruß der Shona in Zimbabwe drückt dies so aus:

„Mangwani. Marana sei?“ (Guten Morgen, hast du gut geschlafen?) „Maswera sei, kana mararawo.“ (Ich habe gut geschlafen, wenn du gut geschlafen hast.)

² Nach: Barbara Nussbaum, Ubuntu, in: Resurgence, Nov/Dez 2003, No 221, Hartland GB

Diese Verbundenheit rückt den „Anderen“ in den Mittelpunkt. Wie könnte ich gut geschlafen haben, oder wie könnte es mir gut gehen, wenn es dem anderen schlecht geht?

Vielfach wird vom modernen Menschen heute die Reizüberflutung beklagt, email, sms, Chatrooms, Foren jedweder Art. Niemand muss sich jemals einsam fühlen im Internet – oder gerade da? Buber: „Dialogisches Leben ist nicht eins, in dem man viel mit Menschen zu tun hat, sondern eins, in dem man mit den Menschen, mit denen man zu tun hat, wirklich zu tun hat.“

„Wirklich zu tun haben“ kann beispielsweise bedeuten, miteinander ins Gespräch zu kommen. Eine derartige Verbundenheit tritt in einem „echten Dialog“ zu Tage, wenn: „... jeder der Teilnehmer den oder die anderen in ihrem Dasein und Sosein wirklich meint und sich ihnen in der Intention zuwendet, „lebendige Gegenseitigkeit“ zu schaffen“.

Lebendigkeit in der Kommunikation

hieß dann für mich: Kann ich eine Wahl treffen, mich entscheiden dafür, wie ich anderen begegnen möchte, oder bin ich einem einmal entwickelten Muster so verhaftet, dass nicht ich die Begegnung gestalte, sondern die Situation mich bestimmt? Das kann dann dazu führen, ein mir vertrautes Muster abzurufen, das ich abhängig von dem jeweiligen Thema variere. Wodurch es vielleicht zu interessanten Beiträgen, aber weniger zu einer menschlichen Begegnung in der jeweiligen Situation kommen kann.

Und Sie alle haben sicher schon erlebt, dass wir in guten Beziehungen ganz anders lernen können. Wie es ein Karikaturist augenzwinkernd in einem Gartenzaun-Gespräch zwischen zwei Frauen beschrieb: „Gerd hat mir das Segeln beigebracht, Marco hat mich an die Kunst herangeführt, Peter hat mir alles über die Geschichte der Azteken und Indianer erzählt, und bei Jan habe ich gelernt, einen Motor zu reparieren“ „ ... und ich Idiot belege seit Jahren Volkshochschulkurse.“

Während Bohms Augenmerk eher darauf lag, wie in einer Gruppe neuer Sinn miteinander geschaffen werden kann, Sicherheiten hinterfragt und Interpretationsmuster überprüft, liegt Bubers Augenmerk eher auf der zwischen-menschlichen Begegnung, dem Ich-Du im Dialog. Wenn diese beiden Perspektiven sich treffen – menschliche Begegnung und In-Frage-Stellen eigener Überzeugung –, können sich sowohl dem Individuum als auch der Gruppe ganz neue Erfahrungs- und Gedankenwelten eröffnen. Im Sinne von Erich Fromm bedeutet das allerdings auch eine grundsätzliche Bereitschaft, sich von reiner Zweckorientierung zu verabschieden: „Diese Kunst der Unterhaltung oder die Freude an der Unterhaltung wird erst wieder möglich sein, wenn ganz

große Änderungen in unserer Kultur vor sich gehen, dann nämlich, wenn die einseitig zweckorientierte Art des Lebens überwunden wird. Wir brauchen eine Einstellung, in der der Ausdruck, das Wachstum des menschlichen Lebens zum einzig aner kennenswerten Zweck wird.“

Literatur:

- Bohm, David: Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussion, Hrsg. Lee Nichols, Klett-Cotta, Stuttgart, 3. Aufl. 2002.
- Buber, Martin: Das dialogische Prinzip. Lambert Schneider, Gerlingen 7. Aufl. 1994.
- Buber, Martin: »Elemente des Zwischenmenschlichen«. In: Ders.: Das dialogische Prinzip,
- Fromm, Erich (1974): Im Namen des Lebens. Ein Porträt im Gespräch mit Hans Jürgen Schultz. Zuerst als Gespräch im Süddeutschen Rundfunk Stuttgart am 5. Januar 1974 ausgestrahlt. Abgedruckt in: Erich Fromm Gesamtausgabe in zwölf Bänden, München (Deutsche Verlags-Anstalt und Deutscher Taschenbuch Verlag) 1999, Band XI, S. 609-630 (Zitat S. 609f.).

Hartkemeyer, Johannes F. & Martina, L. Freeman Dhority, "Miteinander Denken – Das Geheimnis des Dialogs", Klett Cotta, 5. Aufl. Stuttgart 2010.

Hartkemeyer, Johannes F. & Martina: Die Kunst des Dialogs – Kreative Kommunikation entdecken. Erfahrungen, Anregungen, Übungen. Klett-Cotta, Stuttgart 2005.

Isaacs, William, Dialogue and the art of thinking together, Currency, New York 1999.



Dr. Martina Hartkemeyer
Deutsches Institut für
Dialogprozess-Begleitung/Adolf-
Reichwein-Gesellschaft.
www.dialogprojekt.de

Selbstfocusing

zum Thema "Was ist Focusing?"

Focusing ist Konzentration auf den Übergang vom Leiblichen in das Wahrgenommene.

Focusing ist Konzentration auf die Entstehung von Phänomenen, auf den Geburtsvorgang von Empfindungen, Gefühlen, Gedanken.

Gedanken werden oft aus Gedanken geboren; diese Assoziationen sind aber mit Gefühlen und Empfindungen geimpft.

Wir sind (auch) leiblich/körperliche Wesen.

Focusing versucht eine Rückführung, Rückbindung an unsere leiblichen Wurzeln.

Kein Phänomen ist nur eine Assoziation oder nur eine Wahrnehmung. Jedes Phänomen hat eine Tiefenwurzel. Jedes Phänomen ist ein Radieschen.

Es gibt keine bloßen Tatsachen, es gibt nichts, was nur der Fall ist.

Focusing lebt von der Zuversicht, jedes Phänomen hat eine Wurzel und gibt Halt. Es ist verankert mit seiner Wurzel. Es ist geimpft mit seiner Geburt.

Und jedes Phänomen hat eine neue Seite, leicht, frisch, grün.

Rudolf Gaßenhuber
93059 Regensburg
rg@gassenhuber.de

Anzeige

FocusingPraxisGruppe 2011/2012

Partnerschaftliches Focusing, Selbstfocusing, vertiefte Bearbeitung persönlicher Themen sowie theoretischer und methodischer Fragen.

64 AE (=Zugangsvoraussetzung zur DAF-Ausbildung "Focusing-Trainer")

Termine + Kosten + Teilnahmebedingungen: www.hans-neidhardt.de