

Dialogisches Zwiegespräch

»Du sollst dich nicht vorenthalten«, schrieb Martin Buber in einem Aufsatz 1919. Vielleicht ist dies tatsächlich die zentrale Kunst eines intensiven Dialogs, sich selbst offen zu zeigen. In Bubers zeitloser Dialog - Philosophie entsteht das Ich am Du: „Ich werdend spreche ich Du“. In der Organisationsentwicklung ist diese Haltung grundlegend. Hier nach Lukas Moellers Anleitung zum Paar Zwiegespräch eine Möglichkeit für Organisationen diese Form zu nutzen.

Mögliche Einstimmung in die Dialog - Kultur:

Jeder der beteiligten Personen erstellt aus den folgenden sieben Prinzipien (nach Hartkemeyer/Dhority) eine für ihn passende Hierarchie für den kommenden Dialog, also bewertet mit 1. was ihm in der aktuellen Situation besonders beachtenswert erscheint, das nächstwichtigste mit 2. usw. Die Hierarchien werden verglichen. Damit wird der „Wertekanon“ lebendig.

- Die Haltung eines **Lernenden** einnehmen
- Radikalen **Respekt** üben
- **Offenheit**
- Aus dem Herzen sprechen (**Ich-Botschaften**)
- **Verlangsamten**, Entschleunigen
- Annahmen und Bewertungen '**in der Schweben halten**' (suspendieren)
- Produktiv plädieren (**achtsam entscheiden**)

Zwiegespräch in der Gruppe

- **Ablauf:** Die 2-5 Beteiligten setzen sich so gegenüber, dass sie sich gut sehen können. Es werden Redezeiten und Gesamtdauer (ca. 1,5 h) und die zentrale Frage vereinbart. Wenn keine Einigung zum Thema möglich ist, wird die Frage gewählt: „**Was ist mir gerade wichtig**“. Jede Person erhält der Reihe nach die gleiche Redezeit, es sollen drei Gesprächsrunden á ca. 30 Minuten stattfinden. (z.B. bei zwei TN 2x15 Minuten mal drei Runden oder bei drei TN 3x10 Minuten mal drei, bei fünf TN 5x5 Minuten mal drei)
- **Wertfrei zuhören:** Während eine Person spricht, hören die anderen nur aufmerksam zu, keine Verständnisfragen, keine Körpersignale oder sonstigen Interventionen. Wichtig ist, sich auf die sprechende Person und deren Sichtweise einzulassen, sie wirklich erkennen und verstehen zu wollen.
- **Sich zeigen:** Für die sprechende Person ist wichtig, bei sich zu bleiben, keine Plädoyers, keine (rhetorischen) Fragen, „nur“ eine **offene und ehrliche Selbstdarstellung**. Dabei sind konkrete bildhafte Beispiele für die Zuhörer sehr viel einfacher zu verstehen, als komplizierte Theoriegebilde.

***Tipps:** Wenns in einer Runde schief geht – gelassen bleiben. Wenn die Beteiligten sich an die Regeln halten (v.a. von sich sprechen), „pegelt“ sich das in der nächsten Runde automatisch wieder ein.*

Literatur und Infos:

Lukas Moeller, *Die Wahrheit beginnt zu zweit*, 1988

Peter Stöger, *Martin Buber: Grund-Sätze zu seinem Dialogischen Prinzip* www.civic-edu.net

Infos zu Dialog nach Buber/Bohm der *Adolf Reichwein Gesellschaft* <http://www.dialogprojekt.de>

M.+J. Hartkemeyer, F L. Dhority, *Miteinander denken. Das Geheimnis des Dialogs*, 1998