

Günter W. Remmert

ERST VERSTEHEN, DANN VERSTANDEN WERDEN

DIE KRAFT DES DIALOGS

INHALT

SPRACHLOSIGKEITEN.....	2
IM STREIT DER GRUNDBEDÜRFNISSE.....	5
1. Selbstverwirklichung	6
2. Kontakt, Liebe.....	7
3. Zugehörigkeit, Heimat.....	8
DISKUSSIONEN SIND TEIL DES PROBLEMS	10
DIALOG-ÜBUNGEN FÜR EINSTEIGER.....	12
Verstehen (Kontrollierter Dialog).....	12
Empfangsvorgänge auseinander halten.....	12
DAS NEUE IM DIALOG	13
1. Aktives Zuhören.....	13
2. Anfängergeist	14
3. Das Herz öffnen	15
4. Verlangsamten.....	16
5. Annahmen in der Schweben halten	17
WISSEN DURCH ZUGEHÖRIGKEIT	19
Weiterführende Literatur.....	21

SPRACHLOSIGKEITEN

In eine Beratungsstelle kommt ein Mann, öffnet seine Brieftasche und entnimmt ihm ein Stück Glasfaserkabel. „Das ist, woran ich arbeite: Durch dieses Kabel können zigtausende von Telefongesprächen gleichzeitig geführt werden.“ Dann legt er das Kabel zurück, verstaut seine Brieftasche wieder und sagt: „Ich kann nicht mehr mit meiner Frau reden.“ Und nach einer langen Pause: „Bitte helfen Sie mir!“

Diese Geschichte stammt aus den 70er Jahren. Sie ereignete sich in der Offenen Tür Berlin. Längst brauchen wir keine Kabel mehr, um zigtausende von Telefongesprächen gleichzeitig zu übermitteln. Die uns zur Verfügung stehenden Kommunikationsmittel haben sich in ihrer Reichweite, Breite der Übertragungsmöglichkeiten und Qualität ungeheuer erweitert. Können wir heute besser mit unserer Partnerin, unserem Partner reden?

Nein, es scheint sogar schlechter zu gehen. Eltern können nicht mehr mit ihren Kindern, Kinder nicht mehr mit ihren Eltern reden. Sie haben schon viel Zeit miteinander verbracht, müssten sich also gut kennen, haben die gleichen Gene in ihren Körperzellen und sind sich dennoch fremd. Die Schulen stöhnen unter der Last, Erziehungsaufgaben übernehmen zu müssen, die früher im Elternhaus ganz selbstverständlich geleistet wurden. Die Auseinandersetzungen zwischen Nachbarn haben zugenommen. Sie beschäftigen die Gerichte so sehr, dass man nach einer Justizreform ruft. Der Prozentsatz der Scheidungen ist gestiegen, ebenso wie die Zahl der Kinder, die nur bei einem Elternteil groß werden. Schüler und Studenten haben den Eindruck, von ihren Lehrern nicht wirklich verstanden zu werden. Sie werden von einer Informationsflut überschüttet, die für ihr wirkliches Leben nicht von Belang scheint. Manche sprechen nicht nur vom Auseinanderdriften der Generationen, sondern sogar vom Krieg der Alten gegen die Jungen oder eben der Jungen gegen die Alten. Ein befreundeter Lyriker fasste es in den Dreizeiler:

*Die Jungen bringen
die Alten um, einfach weil sie
so anders sind.*
Willi Habermann

Menschen, die in den 60er und 70er Jahren aus der DDR in den Westen flohen, waren bereits schockiert, wie wenig man in Westdeutschland miteinander Kontakt hatte. In der DDR war das anders. Redet man in der Wirtschaft fair miteinander? Nein, konkurrierende Firmen führen Krieg. Kommunizieren unsere Parteien gut miteinander? Nein, die Kommunikation vollzieht sich auf einer Bühne, mit Blick auf das Publikum, und ist unter lächelndem Mienenspiel knallhart. Angehörige verschiedener Völker und Kulturen prallen in unseren Großstädten aufeinander. Viele sagen und noch mehr empfinden, es wären zu viele Fremde im Land. Wie geht es mir, wenn ich als Deutscher in der Straßenbahn sitze und um mich herum nur Russisch gesprochen wird? Oder am Arbeitsplatz nur türkisch? Und wie mag es den anderen gehen? Viele sind kaum fähig, miteinander zu reden, ohne dass es zu ernststen Konflikten kommt. Wie schnell bricht die Kommunikation zusammen und der Kontakt schlägt in Gewalt um!

Es ist paradox: je mehr Handys wir benutzen, umso weniger haben wir uns zu sagen. Wir sind immer informierter und wir können immer weniger wirklich miteinander reden. Es ist, als ob uns als Gesellschaft eine Schlüsselfähigkeit abhanden käme: die Fähigkeit zur offenen Kommunikation.

Mit dem Datum vom 11. September 2001 hat unser Thema eine neue Tiefendimension bekommen. Es ist unser bisher radikalstes Erlebnis der Aufkündigung des Dialogs. Eine kleine radikale und auf Grund ihres Fanatismus unglaublich mächtige Gruppe verweigert den Dialog durch Bombenterror. Gleichzeitig nutzt sie diese Selbstdarstellung, um ihr Anliegen weltweit bekannt zu machen. Von der ganzen Welt erhält sie ungeteilte Aufmerksamkeit. Sie schafft dies, indem sie zielgenau die Symbole des Systems, das sie ablehnt, angreift und zerstört.

Dieser Terroranschlag löst eine neue Spirale der Gewalt aus. Diese Gewalt war ja vorher auch schon da. Jetzt erhält sie kräftige Verstärkung und fordert zusätzliche neue Opfer: in Afghanistan und anderswo. Diese Opfer darf man nicht gegen die Opfer von New York und Washington verrechnen, man muss sie ihnen hinzu zählen. Und der Terror hat erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaft: man spricht von einer wirtschaftlichen Rezession, die alle mitzieht mit Ausnahme der Unternehmen, die sich um die Sicherheit kümmern und des militärisch-industriellen Komplexes.

Die Terroristen des 11. September haben bewusst Grenzen überschritten, mit denen wir bisher glaubten, Konflikte eindämmen zu können. Sie waren weit davon entfernt, einen Krieg zu erklären oder Rücksicht auf die Zivilbevölkerung zu nehmen. Ganz im Gegenteil: zur Tücke dieser Anschläge gehört ihre Unvorhersehbarkeit. Zufällige und ahnungslose Passagiere wurden in ihren Flugzeugen selbst zur Waffe umfunktioniert. Die Täter haben sich auch von vorneherein der Bestrafung entzogen: wie will man jemanden zur Rechenschaft ziehen, der schon tot ist?

Das öffentliche Starren auf die Täter suggeriert uns, wenn wir der Täter habhaft würden, wäre das Problem gelöst. Dies ist aber leider nicht der Fall. Wie wir eine Sache ansehen, so wird sie. Beachten wir also die größeren Zusammenhänge. Terrorakte sind Ausdruck eines Systems, Symptome für etwas, das im System grundlegend schief gelaufen ist. Das System ist in diesem Fall die politische und wirtschaftliche Beziehung des Nahen Ostens mit der sog. 1. Welt, dem amerikanischen und europäischen Raum. Oder besser umgekehrt: die Nicht-Beziehung, die historische Arroganz, der seit Jahrzehnten und Jahrhunderten fehlende wertschätzende Dialog zwischen der 1. Welt und den Ländern des arabischen Raums: Von der Kolonisation besonders durch Frankreich und England über die mächtige Präsenz der USA in den Erdöl fördernden arabischen Staaten bis zum Israel-Palästina-Konflikt.

Die Terroristen, die – kalkuliert und von langer Hand geplant und vorbereitet – mit sich selber Tausende von Unschuldigen zum Tod verurteilt und hingerichtet haben, sind Massenmörder. Aber in ihrer ungeheuerlichen Brutalität sind sie auch Träger eines Symptoms. Wie wir aus der systemischen Therapie wissen, sind es gerade die schwächsten Glieder, die Überhörten und links liegen Gelassenen, die zum Symptomträger werden. So lange die Ursachen, die tiefen politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Störungen nicht beseitigt sind, werden wir weiter mit solchen Symptomverschärfungen zu tun haben, die das bisher Erlebte und Berechenbare in den Schatten stellen.

Eine der Ursachen des Terrorismus ist eine lang anhaltende Verweigerung des Dialogs. Und die Gefahr der gegenwärtigen Situation besteht darin, dass diese Verweigerung des Dialogs aufrechterhalten wird. Wenn ich es recht verstehe, versucht Amerika zurzeit, eine qualitativ völlig neue Herausforderung mit dem Arsenal von gestern zu meistern. Es erklärt die Situation zum

Krieg und antwortet mit militärischen Mitteln. Dieser Krieg ist wohl kaum zu gewinnen: das Scheitern der Operation in Afghanistan ist höchst wahrscheinlich. Tiefe, über Generationen währende Erfahrungen von kultureller Entfremdung, Ohnmacht, Armut und Unsicherheit sind nicht mit militärischen Mitteln zu bewältigen. Das Gegenteil ist der Fall: die Bomben in Afghanistan werden neue Terroristen zu neuen Anschlägen motivieren.

Die Chance der gegenwärtigen Situation besteht allerdings darin, dass wir uns miteinander auf den Weg einer grundlegenden Neuorientierung machen. Zu dieser Neuausrichtung gehört die Bereitschaft, Andersartigkeit zu respektieren, die Vielfalt der Interessen zu akzeptieren und in einen achtungsvollen, wertschätzenden Dialog mit dem Fremden einzutreten.

IM STREIT DER GRUNDBEDÜRFNISSE

Welche Hintergründe hat unsere Sprachlosigkeit? Mir scheint, es gelingt vielen Menschen nicht mehr, drei wesentliche Grundbedürfnisse des Menschseins *miteinander* im Blick zu haben.

Es sind dies das Verlangen nach

- **Selbstverwirklichung**
- **Kontakt**
- **Zugehörigkeit**

Alle drei sind wichtig, ja wesentlich, wenn das menschliche Leben gelingen soll. Die Vernachlässigung des einen auf Kosten eines anderen bringt das Leben aus seiner Balance.

1. Selbstverwirklichung

Das erste menschliche Grundbedürfnis ist das nach Selbstwerdung und Selbstverwirklichung. Die Gestalt, die in mir angelegt ist, will sich mit Notwendigkeit ausdrücken. Diese Gestalt unterscheidet sich von der Anlage aller anderen Menschen, sie macht meine Einzigartigkeit und Unverwechselbarkeit aus. Als einzelner Mensch bin ich unter den bald 7 Milliarden Menschen, die auch noch leben (ganz abzusehen von den Milliarden, die schon gelebt haben, und den Milliarden, die noch kommen werden) zwar nichts Besonderes, aber ich bin dennoch einmalig. Ich lebe als Unikat. Und ich habe das Recht, einmalig zu sein. **Frank Sinatra** singt es vor: *"I do it my way"*. Ich brauche mich darin auch nicht zu verbiegen und künstlich klein zu machen, denn so groß bin ich gar nicht.

Es gibt kein Gebot, das mir als jemandem, der mit einer musikalischen Begabung auf die Welt kommt, sagen würde, ich solle regelmäßig üben. Aber die persönliche innere Stimme weiß darum und drängt mich dazu. Manchmal steht ihr Anspruch im Gegensatz zu Forderungen der Gesellschaft. **Martin Luthers** Eintreten für seine persönlichen religiösen Überzeugungen 1521 vor dem Reichstag von Worms *„Hier stehe ich, ich kann nicht anders!“* ist ein berühmtes Beispiel dafür.

Seine eigene Persönlichkeit entfalten und entwickeln, ist ein hohes Gut. Aber wenn es auf Kosten der Beziehungen zu seinen Mitmenschen geht, verkommt es leicht zum Ego-Trip. Notwendig wäre stattdessen eine Balance: das eine zu tun und das andere nicht zu lassen.

Heinrich Albertz, der evangelische Pastor und ehemalige Regierende Bürgermeister von Berlin, erzählte mir einmal, wie er nach 1945 als Flüchtlingsminister zu einer Gruppe von Vertriebenen gerufen wurde. Diese wollten von einer Besatzungszone in die andere wechseln, waren von der einen Seite auch über die Grenze gelassen, aber eben nicht von der anderen, der britischen Besatzungsmacht eingelassen worden. Seit Tagen kampierten sie im Niemandsland. Als Albertz merkte, dass Verhandlungen keinen Erfolg hatten, ging er ins Niemandsland und öffnete an der Spitze der Vertriebenen den Schlagbaum, um sie in die britische Besatzungszone einzulassen. Man wagte nicht, sie mit Waffengewalt aufzuhalten.

Der britische General kanzelte ihn daraufhin mit starken Worten ab. Danach freilich nahm er seine Generalsmütze ab, gab **Heinrich Albertz** die Hand und drückte ihm seine persönliche Hochachtung aus für diese mutige Tat.

2. Kontakt, Liebe

Das zweite menschliche Grundbedürfnis ist das nach Nähe, nach Kontakt und Liebe. Wir wissen alle, dass wir als leib-seelische Frühgeburten keine Chance haben zu überleben, wenn sich uns niemand zuwendet, wenn niemand mit uns lacht, uns anspricht, uns berührt. Die grausamen Experimente mit Kindern, denen nur Nahrung und Körperpflege, aber keine menschliche Zuwendung gegeben wurde, haben dies zur Genüge bewiesen. Auch als Erwachsene haben wir ein tiefes Bedürfnis nach leiblichem Kontakt: im Austausch stehen, berührt werden, gehalten werden, gewärmt werden. Dieses Bedürfnis drückt sich deutlich in Erotik und Sexualität aus, geht freilich aber auch darüber hinaus.

Ohne Kontakt mit dem anderen, der naturgemäß immer auch irgendwie der Fremde ist, verkümmert unser Leben. Wir erstarren in Einsamkeit und Isolation. Manchen ist ihr Bedürfnis nach Kontakt so wesentlich, dass sie ihre Eigenständigkeit verraten. Sie passen sich über Gebühr an und werden unversehens zum Mitläufer oder zur Existenz von der Stange. So kann man sein eigenes Leben einer Beziehung zum Opfer bringen, ganz nur für den anderen da sein. Wenn dieser dann eigene Wege geht, bricht eine Welt zusammen. Erst spät wird eingesehen, wie wenig sich dieses Opfer vielleicht gelohnt hat.

Die beiden Grundbedürfnisse nach Selbstwertung und nach Kontakt und Liebe fasst eine Weisheit aus dem nahen Osten zusammen. Im babylonischen Talmud sagt **Rabbi Hillel**, ein Zeitgenosse Jesu:

*Wenn **ich** nicht für mich bin, wer ist es dann?
Wenn ich **nur für mich** bin, wer bin ich dann?
Wenn nicht jetzt, wann dann?*¹

¹ **Rabbi Hillel** (jüdischer Rabbi, Zeitgenosse Jesu von Nazaret) nach **Mischna Aboth I/14** (Babylonischer Talmud, Der Traktat Aboth, Sprüche der Väter)

3. Zugehörigkeit, Heimat

Das dritte Grundbedürfnis ist das nach der Zugehörigkeit zu einem größeren Ganzen. Jede(r) von uns will nicht nur für sich selber leben, sondern sich einer näher oder weiter verstandenen Heimat zugehörig wissen. Ob es Straßenkinder in Rio sind, die Banden bilden, junge Rechtsradikale, die einer gestrigen Ideologie anhängen, oder Ältere, die sich für heimatliches Brauchtum einsetzen und es pflegen, ob jemand Mitglied eines Vereins, einer Partei oder einer Religion wird, immer ist – wenn auch auf sehr verschiedenem Niveau - das gleiche Grundbedürfnis am Werk.

Die erste Zugehörigkeit, in die wir hineingeboren werden, erfahren wir als Schicksal. Wir wurden nicht gefragt, ob wir als Kind dieser oder jener Eltern geboren werden wollten; wir konnten uns weder unsere Sippe, unser Zeitalter, die soziale Schicht, die Weltanschauung und Konfession noch die Landschaft und Sprache, in der wir aufwuchsen, aussuchen. All dies und noch vieles mehr bildet einen heimatlichen, vertrauten Raum, in dem wir uns zu Hause fühlen.

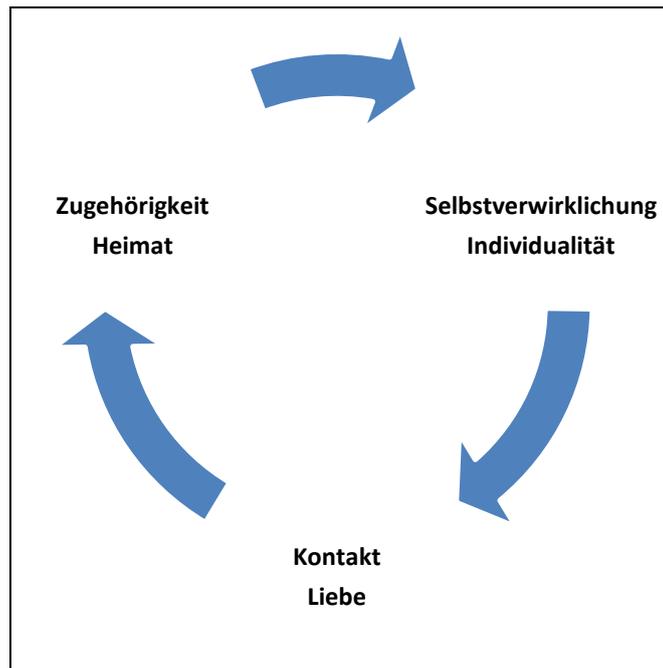
Unsere zweite Zugehörigkeit wird von uns gewählt. Die Aufgabe, für die wir uns einsetzen, die Familie, die wir gründen und der Ort, an dem wir uns mit ihr niederlassen, das politische Gebilde oder die Landschaft, in die wir übersiedeln, um dort unser Glück zu machen, die gesellschaftliche oder religiöse Wahl, die wir treffen, die Gruppierung, als deren Teil wir uns verstehen, all dies wird zu einem neuen Bezugsgeflecht, in dem wir uns engagieren und mit dem wir uns zunehmend verbunden fühlen.

Mit dem Bedürfnis nach Zugehörigkeit werden Fragen angesprochen wie: Welchem Wertekanon fühle ich mich verpflichtet? Wofür lohnt es sich - meiner Meinung nach - sich einzusetzen? Wer steht mir nahe? Wofür trage ich Verantwortung und Sorge? Was ist mir heilig? Mit der praktischen Beantwortung dieser Fragen füge ich mich in ein Netz von Bezüglichkeiten, Bindungen und Verbindlichkeiten ein, das mir Halt gibt und in dem ich auf meine einzigartige Weise beitragen kann zum Wohl des Ganzen.

Allerdings kann auch das Bedürfnis nach Zugehörigkeit zu sehr betont werden und dann in die Irre führen. Menschen können durch Ideologien wie etwa den Nationalismus so sehr verführt

werden, dass sie die Rechte anderer auf brutale Weise verletzen. Das kollektive Gewissen einer Gruppe, sei es die eigene Familie, die Sippe oder die Nation, ist kein Garant für Menschlichkeit.

Alle drei Grundbedürfnisse haben ihr Recht. Sie dürfen sich nicht gegenseitig ausschließen. Keines darf die anderen beherrschen. Alle drei gehören zusammen und fordern eine ständige Bemühung um Balance.



Es ist offensichtlich, dass zumindest zwei dieser Grundbedürfnisse unmittelbar mit Kommunikation zu tun haben: wie will man ohne Kommunikation im Kontakt mit anderen oder in Zugehörigkeit zu einem größeren Ganzen sein? Aber auch bei der Ausbildung seiner eigenen Lebensgestalt braucht es das Gespräch, und zwar das Gespräch mit sich selbst.

Das Scheitern jedweder Kommunikation, das Leiden am Nicht-Verstehen und sich nicht verständlich machen ist zugleich ein Nicht-Gelingen dessen, wonach jeder Mensch sich zutiefst sehnt. Kommunikation empfindet jede und jeder als zum eigenen Menschsein zutiefst zugehörig.

Wenn die Balance allerdings gelingt, dann ist das Glück des Lebens da. Besteht es doch darin,

- sowohl seine eigene originelle Gestalt heraus gebracht zu haben,
- wie zu lieben und geliebt zu werden
- und schließlich auch seinen Platz gefunden zu haben: geografisch, familiär und weltanschaulich.

DISKUSSIONEN SIND TEIL DES PROBLEMS

Wir alle sind in einer Kultur groß geworden, die Wert legte auf Unterscheidung, auf rationales Denken, auf Objektivität, auf Individualität. Seine eigenen Fähigkeiten entdecken und entwickeln stand hoch im Kurs. Wir haben gelernt, unseren Standpunkt zu vertreten, unsere Rechte zu fordern, unser Eigentum zu mehren und unsere Karriere zu verfolgen. Dies alles ist nichts Schlechtes, auf weite Strecken ist es unabdingbar, will man in dieser Kultur leben und bestehen. Aber was unsere Kultur geradezu sträflich vernachlässigt, ist die Entwicklung kommunikativer Kompetenzen. Fähigkeiten wie: sich in den anderen hinein versetzen zu können, aktiv zuzuhören, einschließend, nicht ausschließend zu denken, Vorgehensweisen zu entwickeln, die die anderen Parteien integrieren, sind keineswegs zum Allgemeingut geworden.

Wir leben in einer Kultur des unterscheidenden und trennenden Denkens: das ist dein Standpunkt, Interesse usf. und das ist der meinige. Dass man auch verbindend, partizipativ denken kann, erscheint uns bestenfalls als Neuland, schlimmstenfalls als unerreichbare Utopie. Was es heißt, einen wirklichen Dialog zu führen, das heißt eine Gesprächsform, die uns über die Begrenztheit der Ausgangssituation kreativ hinausführt, hat uns weder die Familie, noch die Schule und auch nicht die Universität beigebracht. Wir müssen es wie von der Pike auf erst mühsam lernen.

Was ist ein Dialog? Er ist eine kreative Gesprächsform. Unser Fremdwort Dialog kommt von dem griechischen Wort *dialogos*. *Logos* heißt „Wort“ oder auch „Bedeutung, Sinn“, *dia* heißt „durch“. Die Etymologie verweist also auf ein Geschehen, bei dem durch Worte etwas in Gang

kommt. Ein Dialog kann von mehreren Leuten geführt werden, nicht nur von zweien. In einem gewissen Sinn kann man auch einen inneren Dialog mit sich selbst pflegen. Der Physiker **David Bohm**, einer der Väter der Dialog-Bewegung, meint mit Bezug auf die Etymologie:

Die Vorstellung oder das Bild, das diese Ableitung nahe legt, ist das eines freien Sinnflusses, der unter uns, durch uns hindurch und zwischen uns fließt. Das macht einen Sinnstrom innerhalb der ganzen Gruppe möglich, aus dem vielleicht ein neues Verständnis entspringen kann.²

Wir sind geübt in Besprechungen, Konferenzen, Meetings oder Gesprächsrunden. In solchen Versammlungen werden Standpunkte vorgestellt, Argumente ausgetauscht, Positionen verteidigt, Theorien angerissen. Der Zweck ist es, Differenzen zu klären, Unstimmigkeiten auszuräumen und sich auf Ziele zu einigen. Dies alles ist nützlich, reicht aber oft nicht aus, um weiter zu kommen. Dies liegt daran, dass unsere Gesprächskultur (wenn sie denn eine ist), sich meistens als Debatte oder Diskussion versteht. Unser Wort *Diskussion* aber kommt vom lateinischen Verb *discutere*, welches *zerschlagen*, *zerteilen*, *zerlegen* bedeutet. Es hat dieselbe Wurzel wie das englische *percussion* (Schlagzeug) oder *concussion* (Gehirnerschütterung). Betont wird hier das Kämpfen mit Worten, die kritische Analyse, der Austausch und die Widerlegung von Argumenten. Alles kommt darauf an, sich durch zu setzen und das Spiel zu gewinnen. Auch die Debatte legt Wert auf eine Inszenierung des Kampfes. Das lat. *battere* bedeutet *schlagen*, *stoßen*, *niederschlagen* und ist verwandt mit dem engl. *to beat down*.

In einem Dialog kommt es aber nicht darauf an, dass einer gewinnt. Wenn jemand gewinnt, dann gewinnen alle. Es ist ein anderer Geist, der am Werk ist: die Teilnehmerinnen und Teilnehmer spielen nicht gegen-, sondern miteinander. Es kommt nicht darauf an, sich durch zu setzen, sondern die beteiligten Energien so zu bündeln, dass alle weiter kommen, dass etwas Neues entsteht, was keiner allein mitbringt. Das Neue ist auch nicht die Summe all dessen, was eingebracht wird, sondern mehr.

Wie kann dies praktisch geschehen? Beginnen wir mit einer kleinen Übung für Einsteiger:

² David Bohm, *Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen*. Hrsg. v. Lee Nichol. Stuttgart 1998, S. 33

DIALOG-ÜBUNGEN FÜR EINSTEIGER

Verstehen (Kontrollierter Dialog)

“Wie sprechen Menschen mit Menschen?” fragte der deutsche Schriftsteller und Satiriker **Kurt Tucholsky**. Die Antwort lieferte er gleich mit: “Aneinander vorbei”.

A und B sitzen einander gegenüber. A hält den Redestein in der Hand.

1. A sagt, was er sagen will. Wenn er fertig ist, gibt er B den Redestein. Nun wiederholt B mit eigenen Worten das Statement von A und schließt mit der Frage: „*Habe ich Dich richtig verstanden?*“ Dann gibt er den Redestein an A zurück.
2. A antwortet auf diese Frage und verdeutlicht, wenn notwendig, worin er sich noch nicht verstanden fühlt. Ist dies der Fall, dann nimmt B einen zweiten Anlauf, um mit eigenen Worten wiederzugeben, was er verstanden hat. Dies geschieht solange, bis A anerkennt, dass er verstanden wurde.
3. Wenn A das Gefühl hat, 100-prozentig verstanden worden zu sein, wechseln die Rollen und B sagt, was er sagen will. Nun wiederholt A mit eigenen Worten das Statement von B und schließt mit der Frage: „*Habe ich Dich richtig verstanden?*“ usw.

Empfangsvorgänge auseinander halten

A und B sitzen einander gegenüber. In der 1. Runde äußert A eine Minute lang nur **Wahrnehmungen** von B (z.B. “*Ich sehe, wie deine Augen nach unten gerichtet sind*” - Nicht aber: “*Ich sehe, wie Du traurig guckst*”) Danach kommt B dran, ebenfalls eine Minute.

In der 2. Runde äußert A **Wahrnehmungen und Interpretationen** (z.B. “*Ich sehe, du lachst - und ich vermute, du bist ein bisschen verlegen*”); danach B, beide jeweils wieder etwa eine Minute.

In der 3. Runde folgt der Dreierschritt: **Wahrnehmung - Interpretation - eigene Reaktion darauf** (z.B. “*Ich sehe deinen geraden Scheitel - ich vermute, du legst viel Wert auf äußere Korrektheit - und ich merke, dass mich so etwas abstößt!*”).

Wieder jeweils A und B, 1 bis 2 Minuten.

DAS NEUE IM DIALOG

Dialoge zu führen statt Debatten oder Diskussionen, ist erlernbar. Aber es geht nicht um die Anwendung von irgendwelchen Tricks oder an einem Wochenende einzuübenden äußeren Verhaltensweisen, sondern um eine recht radikale Umstellung. Wie viel wir dabei umzulernen haben, kann vielleicht klar werden, wenn wir uns die wichtigsten nützlichen Fähigkeiten für das Führen eines Dialogs vergegenwärtigen.

1. Aktives Zuhören

Die meisten Menschen wollen erst einmal verstanden sein. Sie sprechen oder sie bereiten sich darauf vor, zu sprechen. Beim Zuhören haben sie nicht die Absicht, zu verstehen, sondern zu antworten. Aber bevor ich selber verstanden werden will, sollte ich erst einmal verstehen. In den Worten **Stephen Coveys**: *Erst verstehen, dann verstanden werden!*³

Zuhören ist nichts Passives. Aufnehmendes Zuhören ist eine große Kunst. Sie braucht stetiges Engagement. Wer aktiv zuhört, zeigt dem Sprechenden nonverbal, dass er ihm zuhört und Interesse an seinen Äußerungen hat. Dies kann durch Gesten wie Nicken, durch Blickkontakt und eine dem Partner zugewandte Körperhaltung geschehen. Kurze Einwürfe oder Ermunterungen, weiter zu sprechen, erleichtern den Ausdruck.

Auch Verständnis will rückgemeldet werden. Wer die wesentlichsten Äußerungen möglichst in eigenen Worten wiederholt, um deutlich zu machen, dass er den anderen verstanden hat, zeigt nicht nur sein Interesse an dem gesagten, sondern schützt sich selber auch vor Missverständnissen.

³ **Stephen R. Covey, Die sieben Wege zur Effektivität. Ein Konzept zur Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens.** [Originalausgabe: The Seven Habbits of Highly Effective People. Simon & Schuster, New York 1989] Campus Verlag Frankfurt & New York ¹1992, S. 218-237

Der systemische Therapeut **Paul Watzlawick** schlug einmal vor, bei politischen Verhandlungen eine Art Ritual einzuführen: Die eine Seite legt ihren Standpunkt dar. Danach bemüht sich die andere Seite, mit eigenen Worten wieder zu geben, was sie als Stellungnahme gehört hat. Wenn sich die erste Partei vollkommen verstanden fühlt, trägt nun auch die andere Seite ihre Meinung vor. Sollte dies aber nicht der Fall sein, vertieft, erläutert, korrigiert oder ergänzt die eine Seite das Vorgetragene. Und die Gegenseite meldet in einem zweiten Anlauf ihr Verständnis zurück. Mit anderen Worten: Ein neuer Gesprächsbeitrag wird erst vorgetragen, wenn sicher gestellt ist, dass das bisher Gesagte vom Zuhörenden vollständig verstanden wurde (siehe die vorhergehende Übung „Kontrollierter Dialog“).

Alltagsdiskussionen laufen häufig nach dem Muster „Ja, aber ...“ Dieses „aber“ ist sehr mächtig: er hat die Kraft, all das zu zerstören, was vorher gesagt wurde. Wer dagegen wirklich zuhört, vermeidet das Wörtchen „aber“ und führt Gespräche in der Form „Ja und ...“. Der fremde Beitrag wird jetzt nicht abgewertet, sondern wertgeschätzt, und er wird mit dem eigenen Beitrag ergänzt, fortgeführt oder erweitert. Ein Beispiel: „Es ist schrecklich kalt draußen!“ „Ja, Du hast völlig Recht! ... (Pause)... Und wenn man bedenkt ... morgen ist Neujahr ... für diese Jahreszeit sind solche Temperaturen normal.“

2. Anfängergeist

Unsere kulturelle Konditionierung legt uns nahe, als Wissende aufzutreten. Wenn wir nicht mehr weiter wissen, fragen wir Experten. Es scheinen sich allerdings die Situationen zu mehren, die mit dem Wissen von Gestern nicht mehr zu bewältigen sind. Die in unseren Datenbanken gespeicherten alten Denk- und Verhaltensmuster gehören möglicherweise nicht auf die Seite der Lösung, sondern auf die der Aufrechterhaltung des Problems. Hier hilft nur die Bereitschaft, sich einzugestehen, dass wir oft tatsächlich nicht mehr weiter wissen. Dass wir statt etwas Altes zu wiederholen, etwas Neues zu lernen haben. Der Zenmeister **Shunryu Suzuki** hat diese Haltung Anfänger-Geist genannt.⁴

⁴ **Shunryu Suzuki, Zen-Geist Anfänger-Geist. Unterweisungen in Zen-Meditation.** [Originalausgabe: Zen Mind, Beginner's Mind. Informal talks on Zen meditation and practice. John Weatherhill, Inc. New York & Tokyo 1970] Theseus Verlag Zürich 1975, 151 S.

Aber es reicht nicht, sich das eigene Nicht-Wissen im stillen Kämmerlein einzugestehen. Offenheit im Dialog entsteht erst, wenn man bereit ist, voreinander die eigenen Überzeugungen in Frage stellen zu lassen und selber in Frage zu stellen. Wenn man bereit ist, das eigene Denken substantiell von anderen beeinflussen zu lassen. Dies setzt Vertrauen voraus, ein Vertrauen, das in der Atmosphäre der Debatten nicht aufkommen kann. Wer den Dialog fördern will, der tut gut daran, deswegen einen Vorschuss an Vertrauen zu geben. Dies ist eine wichtige Hilfestellung. Vielleicht wirkt sie sich nicht sofort aus. Aber in der Regel verändert sie die Atmosphäre und trägt zu einem guten Gesprächsklima bei.

3. Das Herz öffnen

Bei Gesprächen gibt es immer wieder Menschen, die überwiegend aus dem Intellekt, abstrakt und mit wenig Bezug zu sich selbst reden. Andere werden dadurch leicht ungeduldig. Ihnen fällt es schwer, den Betreffenden zu folgen und im Gesprächsprozess präsent zu bleiben. Die Indianer Nordamerikas hatten deshalb für ihre Zusammenkünfte den Leitsatz: „*Sprich von Herzen und fasse dich kurz!*“ Wer dies beherzigt, der redet nur von dem, was ihm wirklich wichtig ist, was ihn wesentlich angeht. Er fasst den Mut, sich wirklich zu zeigen. Dies schließt das Denken nicht aus, dafür aber die Gefühle und die eigene Existenz ein.

Auch die Anregung, Ich-Botschaften zu äußern, zielt in die gleiche Richtung. Äußerungen, die nur auf andere gerichtet sind (Du- oder Sie-Sätze), wirken häufig als Vorwürfe oder Anklagen, die ihrerseits Gegenangriffe oder Rechtfertigungen auslösen. Deswegen arten Konflikte häufig in wechselseitige Beschuldigungen aus. Hilfreich ist es, seine eigenen Gedanken und Gefühle zu äußern. Kennzeichen dafür ist der Gebrauch des Wörtchens "Ich". Alle Aussagen werden dadurch persönlicher.

Einige Beispiele:

Du-Aussagen

Musst Du eigentlich immer dazwischen reden? Du solltest mal in einen gruppendynamischen Kurs gehen; da würdest Du Dein blaues Wunder erleben!

Dir kann man wirklich nichts anvertrauen!

Mit dieser Kleidung machst Du Dich doch lächerlich! Zieh bloß was anderes an!

Ich-Botschaften

Ich fühle mich nicht wohl, wenn ich unterbrochen werde. Ich denke dann, dass es nicht interessant genug ist, was ich erzähle.

Mir ist es ungeheuer peinlich, dass Du das weiter erzählt hast!

Ich habe Angst, dass die Leute über Deine Kleidung lachen, und dann würde ich mich schämen.

4. Verlangsamem

Wie schnell glauben wir jemanden verstanden zu haben und antworten, ohne überprüft zu haben, ob wir ihn richtig gehört haben! Wenn wir diese Überprüfung methodisch einschalten, verlangsamt dies zwar das Vorgehen, dafür aber können wir sicher sein, wirklich den anderen gehört zu haben und nicht eigenen Meinungen oder Projektionen aufgesessen zu sein. Was wir am Anfang als Zeit investieren, zahlt sich später leicht wieder aus.

Auch andere Formen, den Kommunikationsprozess zu verlangsamen, sind sinnvoll. Z.B. in einer Gesprächsrunde jedem Teilnehmenden das Recht einzuräumen, sich zum Sprechen so lange Zeit zu lassen, wie sie oder er braucht, sich Zeit zum Nachdenken über das Gesagte zu erbitten oder nach Aussagen zu fragen, die der Klärung oder Erklärung bedürfen. Als nützlich hat sich dafür die Einführung eines Redesteins erwiesen. Nur wer den Stein hält, redet. Wenn er fertig ist, gibt er ihn weiter und nun kommt ein anderer dran.

Wir brauchen auch die Verlangsamung, um unsere eigenen Annahmen zu überprüfen, um nicht in die Fallen eines alten Wissensvorrats zu tappen, sondern uns genügend Abstand zu verschaffen, um eine neue Perspektive zu entdecken.

5. Annahmen in der Schwebe halten

Wir alle haben verschiedene Annahmen und Meinungen. Ein großer Teil davon ist uns noch nicht einmal bewusst. Wir gehen stillschweigend von ihnen aus, ohne sie in Frage zu stellen. Und wir haben die Tendenz, unsere Annahmen und Meinungen für richtig zu halten. Wir verteidigen sie gegen Kritik oder einfach gegen Andersdenkende. Eine nicht damit übereinstimmende Annahme oder Meinung empfinden wir leicht als Bedrohung. Diese Bedrohung ist umso größer, je mehr wir uns mit unserer Meinung identifizieren.

Ein gutes Beispiel dafür ist das Verhältnis der Religionen untereinander. Hier ist die Identifikation mit einer Meinung am stärksten. Sie wird zum Glaubenssatz, zum Dogma, zum Bestandteil der eigenen Identität. Nur diese Identifikation kann erklären, dass im Namen der Religion die meisten und erbittertsten Kriege geführt wurden. Leider werden sie immer noch geführt, wenn wir z.B. an Nordirland oder Palästina-Israel denken. Die Annahmen der verschiedenen Religionen und sogar Konfessionen sind so tief verwurzelt, mit ihnen identifizieren sich ihre Anhänger so sehr, dass kein Zusammenkommen möglich ist. Oder ist Ihnen ein Fall bekannt, wo zwei Religionen oder selbst Untergruppen derselben Religion nach einer Spaltung wieder zusammengekommen wären? Völker, Länder, selbst Nationen haben nach furchtbaren Auseinandersetzungen wieder Frieden geschlossen und sich vereinigt. Religionen niemals. Sie reden von Einheit, Eintracht und Liebe, sie glauben auch daran und setzen darauf, aber die Sprengkraft ihrer Grundannahmen ist stärker.

Auch Wissenschaftler, Parteien, Bevölkerungsgruppen und ganze Völker können in diese Situation geraten. Jeder hat seine Sichtweise der Wahrheit und hält an ihr fest, sodass keine Einigung möglich ist. Oder sie haben verschiedene Interessen, die die Oberhand behalten.

Im Alltag fällt kaum auf, wie selbstverständlich wir Beobachtungen mit Bewertungen vermischen, wie es uns in Fleisch und Blut übergegangen ist, unsere Wahrnehmung schnell zu interpretieren, Schlüsse zu ziehen und dementsprechend zu handeln. Unablässig bewerten wir: Ist

das besser oder schlechter, größer oder kleiner, billiger oder teurer? Wie wirke ich? Macht sie oder er einen überzeugenderen oder ungünstigeren Eindruck? Was ist gefährlicher?

Manchmal wird uns diese Bewertung bewusst. Aber meistens begleitet sie uns stillschweigend, selbstverständlich. Es gehört einfach dazu, in dem unaufhörlichen Datenstrom, in dem wir uns bewegen, Wahrnehmungen auszuwählen, schnell zu bewerten und zu interpretieren, Schlussfolgerungen zu ziehen und dann durch Handeln oder Nicht-Handeln darauf zu reagieren. Aber all dies ist keineswegs zwangsläufig, es ist unsere Wahl und unser Werk, es ist unsere eigene persönliche Konstruktion der Wirklichkeit. Vorerfahrungen spielen eine Rolle, persönliche Bewertungen bestimmen die scheinbar objektiven Fakten, Glaubenssätze wirken sich aus, Ängste, Erwartungen, Mutmaßungen und vieles andere mehr mischen sich ein.

Im Dialog geht es darum, diese automatisierte Kettenreaktion durch zunehmende Bewusstheit zu unterbrechen. Was beobachte ich und wie bewerte ich es? Was ist meine stillschweigende Voreinstellung? Wie interpretiere ich das Geschehen? Wenn wir uns mit dem beschäftigen, was in uns vorgeht, können wir vielleicht auch unsere Annahmen und Bewertungen suspendieren: *„Das ist es, was ich denke. Aber vielleicht irre ich mich. Wie sähe es aus, wenn ich von der gegenteiligen Annahme ausginge?“*

Unsere individuell verschiedenen Glaubenssätze, Interpretationen und Bewertungen liefern den Zündstoff für endlose Missverständnisse und Konflikte. Deswegen schlug **David Bohm** vor, im Dialog unsere Annahmen offen zu legen und sie in der Schwebe zu halten. Ihm zufolge

... ist es wesentlich, dass jeder Beteiligte seine Annahmen in der Schwebe hält, also weder entsprechend handelt noch sie unterdrückt. Weder ist man überzeugt von seinen Annahmen, noch zweifelt man sie an. Man beurteilt sie nicht, findet sie weder gut noch schlecht.

Wenn man wütend wird, kommt es normalerweise zu einer nach außen gerichteten Reaktion, beispielsweise zu einer giftigen Bemerkung. Jetzt nehmen wir einmal an, dass ich versuche, diese Reaktion in der Schwebe zu halten. Nicht nur werde ich die betreffende Person nach außen hin nicht beleidigen, ich halte auch die innerlich geäußerte Schmähung in der Schwebe. Selbst wenn ich mich zurückhalte und schwei-

ge, beleidige ich die Person in meinen Gedanken. Also werde ich auch diese Reaktion in der Schwebe halten. Ich halte sie zurück, ich spiegle sie zurück. Sie können sich auch vorstellen, Sie hätten ihren Ärger vor sich aufgehängt, so dass Sie ihn genau studieren können – zurück reflektiert, als stünden sie vor einem Spiegel. Auf diese Weise kann ich Dinge erkennen, die ich nicht gesehen hätte, wenn ich meinen Ärger einfach ausgelebt oder aber ihn unterdrückt und mir gesagt hätte: „Ich bin nicht wütend“ oder „Ich sollte nicht wütend sein“.⁵

WISSEN DURCH ZUGEHÖRIGKEIT

Ein Feldforscher lebte längere Zeit bei einem nordamerikanischen Indianerstamm. Diese Jäger und Sammler lebten in Gruppen von ungefähr 20 bis 40 Personen zusammen. Von Zeit zu Zeit setzte sich dieser ganze Stamm im Kreis zusammen. Es wurde geredet und geredet, scheinbar ohne Ergebnis. Jeder konnte etwas zu dem Gespräch beitragen. Entscheidungen wurden nicht getroffen. Es gab auch keinen Anführer. Möglicherweise wurde den Worten der Älteren mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Aber zu Wort meldeten sich alle. Nach einiger Zeit brach das Treffen scheinbar grundlos ab und die Gruppe ging auseinander. Sehr zum Erstaunen des Forschers schienen danach aber alle genau zu wissen, was zu tun war.

Das Gespräch verbindet, auch wenn kein gemeinsamer Entschluss gefasst wird. Alle Teilnehmer und Teilnehmerinnen fühlen sich zu einem größeren Ganzen gehörig und das macht ihnen auch ohne ausdrückliche Absprache klar, was wichtig ist und was zu tun oder lassen ist.

Unser Modell von Wissen ist anders. Es geht davon aus, dass es irgendwo eine Information gibt, jemand bemüht sich um diese Information, sei es durch Studium oder durch Experiment, und dann gibt er diese Information weiter. Ein anderer nimmt diese Information auf und hat dadurch etwas gelernt: ein neues Wissen. Dieses Modell erfasst das Wissen durch Mitteilung. Wenn Schwierigkeiten auftreten, schaut man danach, ob der Vorgang des Sendens und der Vorgang des Empfangens störungsfrei waren und wenn nicht, bemüht man sich, diese Störungen zu beheben.

⁵ David Bohm, *Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen*. Hrsg. v. Lee Nichol. Stuttgart 1998, S. 55-56

Neben diesem Wissen durch Mitteilung gibt es jedoch auch eine ganz andere Form, das Wissen durch Teilhabe, durch Zugehörigkeit. Als Mitglied einer Gruppe, sei es eines Stammes, einer Familie, einer Sippe oder einer Nation weiß ich auch Dinge, die mir nie explizit mitgeteilt wurden. Ich weiß einfach, was sich als Mitglied dieser Gruppe gehört, welches Handeln ihr schadet und welches ihr nützt und manchmal weiß ich sogar Dinge, über die sich Außenstehende sehr wundern. Im Fußballstadion weiß man darum. Man braucht sich dazu nicht persönlich zu kennen, man steht nur dicht gedrängt beieinander und erlebt die Spannung des gleichen Spiels. Trotzdem spürt man etwas: einen Kontakt, der häufig in den normalen persönlichen Beziehungen fehlt. Auch bei großen Rock-Konzerten ist diese Zugehörigkeit da. Oder im Krieg empfinden viele Soldaten das Gefühl einer Kameradschaft, das in Friedenszeiten fehlt.

Die Faszination des Familienstellens scheint mir unter diesem Aspekt verständlich zu sein. Hier erleben Menschen leibhaftig die Kraft dieses Wissens durch Zugehörigkeit. Als Stellvertreter von Familienangehörigen einer Familie, von der sie ansonsten nur sehr wenig wissen, haben sie in ihren Gefühlen, in ihrem Körper und in ihren Einsichten Zugang zu Dingen, die denjenigen, der seine Familie stellt, verblüffen. *Woher weißt du das? Ja, genau so ist es!* Überraschende Kommentare eines Aufstellenden.

Die Terroranschläge vom 11. September sind, so scheint mir, auch ein Signal dafür, wie viele sich zu unserer Weltgemeinschaft nicht mehr zugehörig fühlen. Fortschritt und Entwicklung, so spüren sie zu Recht, gehen auf ihre Kosten. Ihr eigener Beitrag zur Weltkultur ist nicht willkommen und wird nicht geschätzt. Manche reagieren darauf auf extreme Weise. Wir sollten nicht den Fehler machen, mit ähnlichen Mitteln zu antworten. Kurzfristig erscheint die Bemühung um Dialog fast utopisch, langfristig ist allerdings der Dialog das konstruktivste und heilsamste, was wir tun können. Es wird Zeit, dass wir mehr Bewusstsein für unsere Zusammengehörigkeit entwickeln. Setzen wir uns dafür ein, eine vernachlässigte Kunst neu zu üben: die Kunst, Gespräche, gerade und auch mit dem Fremden, zu führen.

Weiterführende Literatur

Peter Wyden, George R. Bach, Streiten verbindet. Spielregeln für Liebe und Ehe. Eugen Diederichs Verlag Düsseldorf ¹1971, 295 S.

Vera F. Birkenbihl, Kommunikationstraining. mvg-paperbacks 304. mvg-verlag im verlag moderne industrie Landsberg am Lech o.J. (vor 1986), 315 S.

Doris Martin, Karin Boeck, small talk. Die hohe Kunst des kleinen Gesprächs. Heyne Kompaktwissen 22/385. Wilhelm Heyne Verlag München ¹1998, 188 S.

David Bohm, Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen. Hrsg. v. Lee Nichol. J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Stuttgart ¹1998, 175 S.

Martina & Johannes F. Hartkemeyer, L. Freeman Dhority, Miteinander denken. Das Geheimnis des Dialogs. J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachf. GmbH, Stuttgart ¹1998, 283 S.

Peter R. Hofstätter, Gruppendynamik. Kritik der Massenpsychologie. rde 38. Rowohlt Taschenbuchverlag Hamburg ¹1957, 214 S.

Fred Jandt, Konfliktmanagement. Wie beide Seiten gewinnen können. Müller Rüschlikon Verlag Cham 1988, 184 S.

Hans Jellouschek, Im Irrgarten der Liebe. Dreiecksbeziehungen und andere Paarkonflikte. Kreuz Verlag Zürich 1991, 366 S.

Hans Jellouschek, Wie Partnerschaft gelingt - Spielregeln der Liebe. Beziehungskrisen sind Entwicklungschancen. Verlag Herder Freiburg ¹1999, 158 S.

Mathias Jung, Das sprachlose Paar. Wege aus der Krise. "Aus der Sprechstunde" Band 24. emu Verlag Lahnstein ¹1996, 241 S.

Peter Paul Kaspar, Zuwendung. Ein Weg, Kommunikation, Partnerschaft und Sexualität zu lernen. Herder Verlag Freiburg ¹1979, 134 S.

Michael Lukas Moeller, Die Wahrheit beginnt zu zweit. Das Paar im Gespräch. Rowohlt Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1988, 280 S.

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Das Harvard-Konzept: Sachgerecht verhandeln - erfolgreich verhandeln. Campus Verlag Frankfurt am Main 1984, 271 S.

Frank D. Peschanel, Phänomen Konflikt. Die Kunst erfolgreicher Lösungsstrategien. Junfermannsche Verlagsbuchhandlung Paderborn 1993, 352 S.

Jerry Richardson, Erfolgreich kommunizieren. Eine praktische Einführung in die Arbeitsweise von NLP. Kösel Verlag München ¹1992, 157 S.

Peter Schellenbaum, Das Nein in der Liebe. Abgrenzung und Hingabe in der erotischen Beziehung. Kreuz Verlag Stuttgart 1984, 158 S.

Joseph O'Connor, John Seymour, Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung. Verlag für Angewandte Kinesiologie, Freiburg 1992, 369 S.

Christoph Thomann, Friedemann Schulz von Thun, Klärungshilfe. Handbuch für Therapeuten, Gesprächshelfer und Moderatoren in schwierigen Gesprächen. rororo sachbuch 18406. Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1988, 315 S.

Friedemann Schulz von Thun, Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1981, 269 S.

Friedemann Schulz von Thun, Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differentielle Psychologie der Kommunikation. Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1989, 252 S.

Friedemann Schulz von Thun, Miteinander reden 3. Das "innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1998, 336 S.

Paul Watzlawick, Die Möglichkeit des Andersseins. Zur Technik der therapeutischen Kommunikation. Verlag Hans Huber Stuttgart ¹1977, 131 S.

Paul Watzlawick, Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Wahn - Täuschung - Verstehen. Piper Verlag München ¹1976, 252 S.

Jürg Willi, Die Zweierbeziehung. Spannungsursachen, Störungsmuster, Klärungsprozesse, Lösungsmodelle. Analyse des unbewußten Zusammenspiels in Partnerwahl und Paar-konflikt: das Kollusionskonzept. rororo sachbuch 8716. Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg ¹1975, 289 S.