

Fortsetzung: Gelungene Gespräche und ihre Voraussetzungen

Erinnern Sie sich noch? In meiner letzten Kolumne ging es um die Frage, unter welchen Voraussetzungen Diskurse gelingen bzw. misslingen. Eine Erkenntnis war, dass Diskussionen scheitern können, und zwar dann, wenn es keinerlei gemeinsame Werte- und Wissensbasis mehr gibt, auf der man sich überhaupt über konkrete Argumente streiten kann. Dies bedeutet aber nicht, dass damit jegliche Kommunikation mit andersdenkenden Personen von vorneherein zum Scheitern verurteilt ist. Unter welchen Voraussetzungen das Gespräch mit Personen, deren Ansichten einem gänzlich fremd und andersartig vorkommen, gelingen kann, darum geht es im Folgenden.

Natürlich bin ich nicht die Erste, die sich mit dieser Frage

beschäftigt. Angesichts der zunehmenden Polarisierung, Gereiztheit und «Diskursverwilderung» – wie es der deutsche Medienwissenschaftler Bernhard Pörksen ausdrückt – gibt es derzeit geradezu einen Boom der Publikationen dazu. Viele Personen, Initiativen und Institutionen engagieren sich für eine bessere Gesprächsqualität. Einige formulieren zehn Regeln für eine gute Debatte (z. B. das in Berlin ansässige «Forum für Streitkultur»), andere setzen sich für die Kunst des Miteinander-Redens ein, wie die Autoren Pörksen und Schulz von Thun es im gleichnamigen Buch tun.

Ob man Regeln aufstellt oder eine Kunst propagiert: Alle Bemühungen um eine bessere Diskurs- und Gesprächskultur lassen sich letztlich, denke ich,

auf einen einzigen Punkt bringen: Ein Gespräch, insbesondere mit Personen, deren Ansichten einem fremd sind, kann nur gelingen, wenn sich die Beteiligten tatsächlich verstehen wollen. Die Haltung des Verstehen-Wollens impliziert meines Erachtens alles, was es zu einem gelungenen Gespräch braucht: 1) Wechselseitigkeit, 2) Interesse und 3) Respekt.

Wechselseitigkeit ist absolut essenziell für ein gelungenes Gespräch. Fehlt die Wechselseitigkeit, verkommt das Gespräch zu einem Monolog (oder zur Predigt). Damit dies nicht geschieht, müssen sich *alle* Beteiligten engagieren und sich zu erkennen geben, zuhören und nachfragen.

Interesse ist der beste und vielversprechendste Grund,

um überhaupt ein Gespräch zu beginnen. Fehlt das aufrichtige Interesse an der Meinung des Anderen, wird das Gespräch bloss simuliert. Man redet zwar miteinander, bleibt aber zugleich in sich verschlossen. Ein Gespräch ist aber immer eine Öffnung, ein «Wagnis des kommunikativen Brückenbaus», wie es Pörksen treffend ausdrückt.

Respekt ist nicht minder wichtig für ein gelungenes Gespräch. Gelingt es den Beteiligten nicht, eine minimale Wertschätzung – auch im sprachlichen Umgang – füreinander aufzubringen, ist das Gespräch zum Scheitern verurteilt. Zum Respekt gehört auch, auf rhetorische Spielchen, die den Anderen in die Ecke drängen oder zu seinem Gesichtverlust beitragen, zu verzichten.

Wechselseitigkeit, Interesse, Respekt: **WIR**. Das gelungene Gespräch bei ganz unterschiedlichen Positionen ist letztlich auf den beiderseitigen Wunsch nach einem (minimalen) Miteinander angewiesen. Die Haltung des Verstehen-Wollens ebnet den Weg dahin.

Wir sollten uns aber nichts vormachen: Eine Haltung des Verstehen-Wollens ist anstrengend. Es verwundert daher nicht, dass gelungene Gespräche mit Andersdenkenden eher die Ausnahme als die Regel sind. Insbesondere bei inszenierten Formen der Kommunikation wie Talkshows, Podiumsdiskussionen oder auch Demonstrationen sind sie kaum zu verorten. Das ist nicht weiter beunruhigend, insofern diese Formate in der

Regel eine andere Funktion haben. Umso wichtiger ist es aber daher, dass wir zumindest versuchen, fernab davon offen zu bleiben für den Anderen, der uns mit seiner Position irritiert. Dann können sich unerwartete kleine Sternstunden der Annäherung ereignen; sei es bei einer spontanen Begegnung im Zug, sei es beim Austausch mit dem Nachbar-tisch in der Beiz.



Magdalena Hoffmann

Magdalena Hoffmann ist Studienleiterin und Dozentin für Philosophie und Management an der Universität Luzern.