

Bachelorarbeit

Dialog als Chance für den gemeinsamen Umgang –
Eine Untersuchung und praktische Umsetzung von
Dialogformaten in den Medien

Jan Pilgrim

Jan Pilgrim

Matrikelnummer: 15414047

E-Mail: jan-pilgrim@web.de

TH-OWL

Fachbereich 2

Medienproduktion

Winter Semester 2022/23

Abgabe: 10.02.2023

Erstprüfer

Prof. Dr. Josef Löffl

Zweitprüfer

Jan Lukas Fründ

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-------|---|-------|
| 1 | Einleitung | 1 |
| 2 | Problemstellung | 2-13 |
| 2.1 | Überblick | 2-3 |
| 2.2 | Kommunikativer Klimawandel | 4-5 |
| 2.3 | Fragmentierung im Kopf | 6-8 |
| 2.4 | Kommunikations- und Wertequadrat | 9-12 |
| 2.5 | Fazit Problemstellung | 13 |
| 3 | Definition | 13 |
| 3.1 | Einleitung | 13 |
| 3.2 | Gängige Definitionen | 14-20 |
| 3.2.1 | Beispiele | 14 |
| 3.2.2 | Bohm | 15-16 |
| 3.2.3 | Isaacs | 17-18 |
| 3.2.4 | Buber | 19 |
| 3.2.5 | Schulz von Thun | 20 |
| 3.3 | Verwendete Definition | 20 |
| 4 | Chancen im Dialog | 21-23 |
| 4.1 | Bohm | 21 |
| 4.2 | Schulz von Thun | 22 |
| 4.3 | Dialog in der Praxis | 23 |
| 5 | Wie schafft man Dialog? | 24-30 |
| 5.1 | Schulz von Thuns drei Regeln | 24-25 |
| 5.2 | Isaacs vier Praktiken | 26-27 |
| 5.3 | Pörksens Negierung von gutem Dialog nach Watzlawick | 28 |
| 5.4 | Hartkemeyers zehn Kernfähigkeiten | 29-30 |
| 6 | Bewertung von Online-Formaten | 31-46 |
| 6.1 | Welche Formate werden untersucht? | 31-36 |
| 6.2 | Erstellung eigener Bewertungskriterien | 37-40 |
| 6.3 | Bewertung der Online-Formate | 41-45 |
| 6.4 | Fazit Bewertung | 46 |
| 7 | Fazit | 47-48 |
| 8 | Abbildungsverzeichnis | 49-51 |
| 9 | Literaturverzeichnis | 52 |
| 10 | Eidesstattliche Erklärung | 54 |

1 Einleitung

Viele zwischenmenschliche Probleme und Streitfragen der heutigen Zeit schlagen hauptsächlich aus einem Grund so über die Stränge: Die Menschen führen keinen Dialog. Das ist nicht nur schade, sondern auch zunehmend gefährlich, denn über die Bubbles, Echokammern und Algorithmen der sozialen Medien werden wir als Nutzer:innen bekanntlich in unseren Weltansichten verstärkt, ohne mit der anderen Seite ins produktive Gespräch zu kommen. Differenziertes Verhalten und die „vernünftige Mitte“ werden nicht nur nicht unterstützt, sondern vom Algorithmus unterdrückt. Durch diese Polarisierung sterben Chancen. Chancen, die Wahrheit in der Mitte zu finden, Chancen, etwas Neues zu lernen oder Chancen darauf, neue Erfahrungen und Freunde zu finden. Das muss nicht passieren. Der Philosoph und Quantenphysiker David Bohm beschreibt den Dialog aus gutem Grund wie folgt: „[...] ein Dialog hat eher etwas von gemeinschaftlichem Teilhaben, bei dem wir nicht gegeneinander spielen, sondern miteinander. In einem Dialog gewinnen alle“ (Bohm, 2019, S. 33f.). Wenn wir bewusst Dialog praktizieren und mit gutem Beispiel vorausgehen, dann können wir diese Chancen wieder greifbar machen. Denn wenn man sein Gegenüber wirklich zu 100% versteht, dann ist es unmöglich, mit Hass zu reagieren (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 23f.). Ziel dieser Arbeit ist deshalb, die Problematik der gesellschaftlichen Polarisierung tiefer zu ergründen und die Rolle, die der Dialog in der Lösung

dieser Probleme spielen kann, herauszustellen. Außerdem sollen verschiedene Online-Dialog-Formate untersucht werden. Die Rückschlüsse dieser Untersuchungen sollen einen Bauplan für Dialogformate liefern, der konkrete Regeln für guten Dialog ableiten lässt.

2 Problemstellung

2.1 Überblick

Im Folgenden werden die gesellschaftlichen Problematiken erläutert, auf die sich diese Arbeit konzentriert.

Der Zusammenhalt unserer Gesellschaft wird auf die Probe gestellt. Die Pandemie, der Klimawandel und der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine stellen uns vor nie dagewesene Herausforderungen, die einen starken Zusammenhalt und ein funktionierendes Miteinander erfordern. Gleichzeitig zeigt eine deutsche Studie aus dem Jahr 2019/2020, dass, dem Empfinden der Bürger nach, die eigene Gesellschaft so gespalten ist wie nie zuvor. In Deutschland bewerteten nur 20% der Befragten die Aussage „In unserer heutigen Gesellschaft stehen sich die Menschen unversöhnlich gegenüber“ als falsch (Statista, 2021).

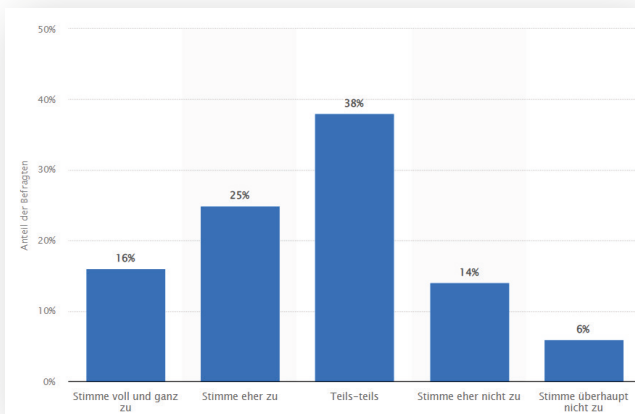


Abbildung 1: Statista Umfrage über wahrgenommene Versöhnlichkeit in Deutschland
(Quelle: statista.com, abgerufen am 20.11.2022)

Auch die Trendanalyse im Internet weist eine deutliche Tendenz auf. So haben Wörter wie „Dialog“ und „Politische Mitte“ im Internet deutlich weniger Relevanz als noch 2004. Im Kontrast dazu, gibt es im gleichen Zeitrahmen viel mehr Verkehr für Schlagwörter wie „Streit“, „Protest“ oder „Konflikt“ (Google Trends, November 2022).

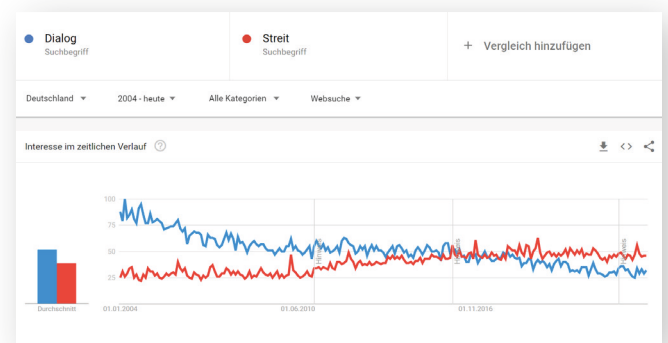


Abbildung 2: Google Trend Analyse zu den Begriffen „Dialog“ und „Streit“
(Quelle: trends.google.de, abgerufen am 20.11.2022)

Ein weiterer Trend, der sich deutlich in unserer Gesellschaft abzeichnet, ist das abnehmende Vertrauen der Bürger:innen in staatliche Medien. Eine Studie des „Reuters Institut for the Study of Journalism“ lässt klar erkennen, wie in nur vier Jahren, von 2018 bis 2022, das Vertrauen in den meisten Fällen deutlich geschrumpft ist. So haben 2018 noch 75% der britischen Bürger dem Staatssender BBC vertraut, 2022 beläuft sich die Zahl nur noch auf 55%. Auch in anderen Ländern lässt sich dieses Verhalten deutlich nachweisen (Statista, 2022).

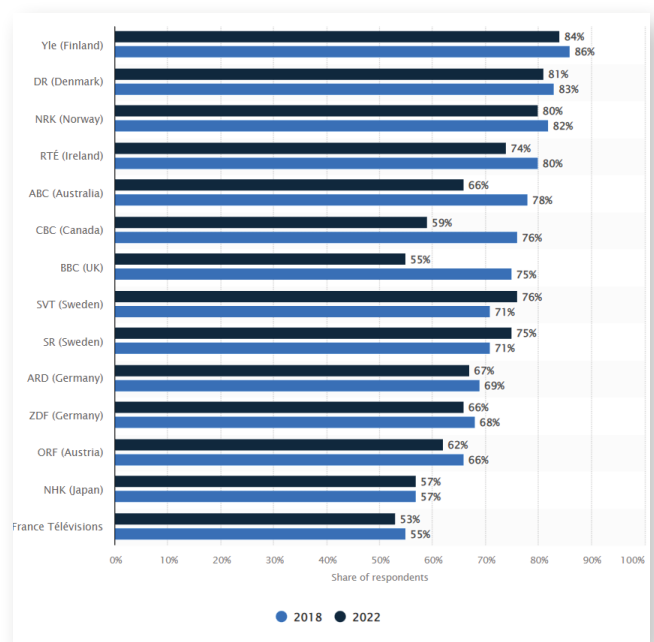


Abbildung 3: Statista Umfrage über Vertrauen in öffentlich-rechtliche Nachrichten nach Land und Jahr (Quelle: statista.com, abgerufen am 20.11.2022)

2.2

Kommunikativer Klimawandel

„Kommunikativer Klimawandel“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 15f). So umschreibt der Medienwissenschaftler Bernhard Pörksen in seinem Buch „Die Kunst des Miteinander-Redens“ die heutige Lage der westlichen Länder. Ursache und Treiber sind für ihn vor allem das wachsende Misstrauen gegenüber den Medien. Dafür liefert er mehrere Gründe. Ein wesentlicher Faktor ist die „Macht der Desinformation“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 22). Laut einer Studie des MIT werden Falschmeldungen auf den sozialen Medien heute zu 70% eher von den Nutzer:innen geteilt als sachlich korrekte Berichterstattungen (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 22). Dieses Phänomen basiert aber nicht unbedingt auf Social-Bots und Algorithmen, sondern viel mehr auf den Personen dahinter. Pörksen sieht hier die menschliche „Bestätigungs-Sehnsucht“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 22) als treibenden Faktor. Diese „Bestätigungs-Sehnsucht“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 22) wird durch die Natur des Netzmediums weiter verstärkt. So kann sich heute jeder „mit nur ein paar Klicks in sein eigenes Selbstbestätigungsmilieu hineingooglen, ohne größeren Aufwand und ohne die Reibung mit der Agenda der Allgemeinheit eigene Experten, eigene Medien und Plattformen ausfindig machen und Gleichgesinnte und ideologisch verwandte Stämme entdecken – vom politischen Extremisten bis hin zum Impfgegner“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 18f.)

Auch die schiere Größe des Netzes trägt zu dieser Verstimmung in unserem sozialen Umfeld bei. So galt früher die allgemeine Meinung, dass mehr Informationen zu einem stärkeren Verbund in der Gesellschaft führen müssen. Heute wissen wir aber, dass mehr Informationen nicht mehr Wahrheit bedeuten und, sogar im Gegenteil zur Theorie, die Verbreitung von Hass und Spaltung fördern (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 190). Doch nicht nur die Größe und Reichweite der neuen Kommunikationswege tragen zum „Kommunikativen Klimawandel“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 15f). bei. Auch die noch nie da gewesene Geschwindigkeit der Verbreitung von Informationen und die schnelle Integration von neuen Systemen spielen eine wichtige Rolle. Pörksen verweist darauf, dass es 75 Jahre brauchte, bis 100 Millionen Menschen das klassische Telefon in ihren Haushalt aufgenommen haben. Das Handy brauchte dafür nur 16 Jahre. Facebook 4,4 Jahre, WhatsApp dann nur noch 2,2 Jahre (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 16f.). Es macht sich also ein deutlicher

Wandel in unserem Kommunikationsklima bemerkbar. Die Rollen der Teilnehmer:innen ändern sich von Empfänger:innen zu potenziellen Sender:innen, die Parameter werden größer, schneller und lauter und es wird immer einfacher, seine eigene „Bestätigungs-Sehnsucht“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 22) zu befriedigen. Dadurch werden Grenzen unscharf; Grenzen zwischen nah und fern, privat und öffentlich, Emotion und Information oder wahr und falsch (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 17f.).



Abb. 18

2.3

Fragmentierung im Kopf

David Bohm war ein US-amerikanischer Quantenphysiker und Philosoph. Er widmete sein Leben dem Dialog und der Erforschung von dem Zusammenspiel von gesellschaftlichen Tendenzen und der Natur des Menschen. In dem Buch „Der Dialog“ beschreibt er die Lage unserer Gesellschaft wie folgt: „Lassen Sie uns annehmen, daß [sic!] wir dabeibleiben und das emotionale Aufgeladensein hinnehmen die Irritationen, die Frustrationen-, das [sic!] sich sogar in Haß [sic!] verwandeln kann, wenn sehr starke Annahmen in der Gruppe vorhanden sind. Wir könnten sagen, daß Haß [sic!] eine neurophysiologische, chemische Störung sehr intensiver Natur ist, die heute endemisch in der Welt ist. Wo Sie auch hinsehen, überall sind Leute, die sich hassen“ (Bohm, 2019, S. 74ff.).

Diesen Hass führt er auf eine Hauptquelle zurück: das Denken. Genauer gesagt die Fragmentierung, die in den Köpfen der Menschen als natürliches Beiprodukt des Denkens entsteht. Deshalb müsse man sich nach ihm auch nicht auf die Annahmen anderer fokussieren, sondern mit dem Denkprozess hinter diesen (vgl. Bohm, 2019, S. 36). Bohm erläutert dies wie folgt:

„Am Anfang des Zivilisationsprozesses wurde das Denken als etwas sehr Wertvolles angesehen. Und so ist es auch geblieben. Das Denken hat all das hervorgebracht, worauf wir so stolz sind. Es hat unsere Städte gebaut [...]. Es hat Wissenschaft und Technologie geschaffen und war sehr kreativ auf dem Gebiet der Medizin. Praktisch alles, was Natur genannt wurde, ist durch das Denken erfaßt [sic!] und geprägt worden. Dennoch führt das Denken irgendwie auch in die Irre und bewirkt Zerstörung. Das rührt von einer bestimmten Denkweise her, der Fragmentierung, die die Dinge in kleine Teilstücke aufspaltet, als würden sie getrennt voneinander existieren. Es wird nicht lediglich unterteilt und isoliert, sondern es wird etwas auseinandergerissen, was nicht wirklich voneinander getrennt ist. Es ist, als würde man eine Uhr nehmen und sie mit einem Hammer zertrümmern, anstatt sie auseinander zu nehmen und die Teile zu sortieren. Die Teile sind Teil eines Ganzen, aber die Fragmente wurden willkürlich auseinandergebrochen. Dinge, die in Wirklichkeit zusammenpassen und zusammengehören, werden behandelt, als wäre das nicht so. Das ist eines der Charakteristika des Denkens, das in die Irre führt.“ (Bohm, 2019, S. 102f.).

Als Beispiele für die Fragmentierung, die unser Denken vornimmt, bringt Bohm die Aufteilung der Welt in verschiedene Länder, oder unsere klassische Struktur von Familien an. Es handelt sich hierbei um Abgrenzungen, die, laut Bohm, ursprünglich aus Bequemlichkeit von unserem Denken entstanden sind und nun als klare Regeln der Abgrenzung untereinander begriffen werden. So ist für ihn der Denkprozess die Quelle für künstliche Spaltungen von Dingen und Konzepten, die eigentlich ein Ganzes wären. Durch diese Art des Denkens fällt es uns leichter, Entscheidungen zu treffen und nicht jede Entscheidung von Grund auf zu zerdenken, gleichzeitig verführt dieser Prozess aber auch zu schnellem Schubladendenken und zu einem binären Weltbild. Auf der Grundlage dieser Theorie baut Bohm Probleme und Lösungen auf (vgl. Bohm, 2019, S. 37f.). Eins dieser Probleme ist, dass ein großes Gewaltpotential in einer Meinung steckt, sobald wir uns mit dieser identifizieren. Denn laut Bohm ist der Mensch von Natur aus so gestrickt, dass er die Meinungen, die er vertritt, zu einem Teil von sich macht. Wenn das passiert, werden aber alle Angriffe oder Infragestellungen dieser Meinung, zwangsläufig auch zu Angriffen und Infragestellungen von der Person selbst. Das führt dazu, dass die Meinung wie das eigene Leben verteidigt wird (vgl. Bohm, 2019, S. 61). Bohm stellt außerdem heraus, dass im Kopf bei einem Angriff auf die eigene Meinung oder auf die eigenen Werte, alte Reflexe im Stirnlappen ausgelöst

werden, die uns früher entweder zum Kämpfen, Wegrennen oder zum Erstarren gezwungen haben. Durch unser heutiges Umfeld erweisen sich diese Reaktionen natürlich nicht als vorteilhaft. Oft hält unser Körper dann die Reaktion krampfhaft zurück, wobei wir in Wallungen kommen und unser rationales Denken im schlimmsten Fall aussetzt. In diesen alten Überlebensmechanismen sieht Bohm einen Grund für das zwischenmenschliche Versagen (vgl. Bohm, 2019, S. 110).

Die Absurdität darin, Meinungen mit dem Leben zu verteidigen, weist Bohm in einem Beispiel auf: *„Eine Meinung ist eine Annahme. Das Wort »Meinung« wird in verschiedenen Sinnzusammenhängen gebraucht. Wenn ein Arzt eine Meinung hat, ist diese Meinung die beste Annahme, zu der er aufgrund der medizinischen Befunde kommen kann. Vielleicht wird er dann sagen: »Gut, ich bin mir nicht ganz sicher, also lassen Sie uns eine zweite Meinung einholen.« In dem Fall wird er, wenn er ein guter Arzt ist, nicht reagieren, um seine Ansicht zu verteidigen. Sollte sich herausstellen, daß [sic!] sich die zweite Meinung von seiner unterscheidet, springt er nicht emotional hochgeladen auf, [...] und ruft: »Wie können Sie so etwas behaupten?« Die Meinung dieses Arztes wäre ein Beispiel für eine rationale Meinung. Aber die meisten Meinungen sind nicht rational, sondern werden mit einer starken Gefühlsreaktion verteidigt. Mit anderen Worten, die Menschen identifizieren sich mit ihren Meinungen. Sie sind eng an die Bedeutung, die das Eigeninteresse für sie hat, gebunden“* (Bohm, 2019, S. 36).

Für Bohm ist die Spaltung der Gesellschaft und die zunehmende Polarisierung also kein schwarzer Schwan, sondern vielmehr eine logische Konsequenz der Natur unseres Denkens (vgl. Bohm, 2019, S. 61).



Abb. 19

2.4

Kommunikations- und Wertequadrat

Auch Friedemann Schulz von Thun erkennt zunehmend viele Probleme im gesellschaftlichen Miteinander und versucht diese zu ergründen. Das Problem liegt für ihn in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Um die Mängel in unseren alltäglichen Interaktionen mit unseren Mitmenschen darzustellen, hat der Professor für Psychologie mehrere Modelle aufgestellt. Das bekannteste dieser Modelle ist das „Kommunikationsquadrat“. Auf der offiziellen Webseite des „Schulz von Thun Instituts“ wird dieses wie folgt erklärt:

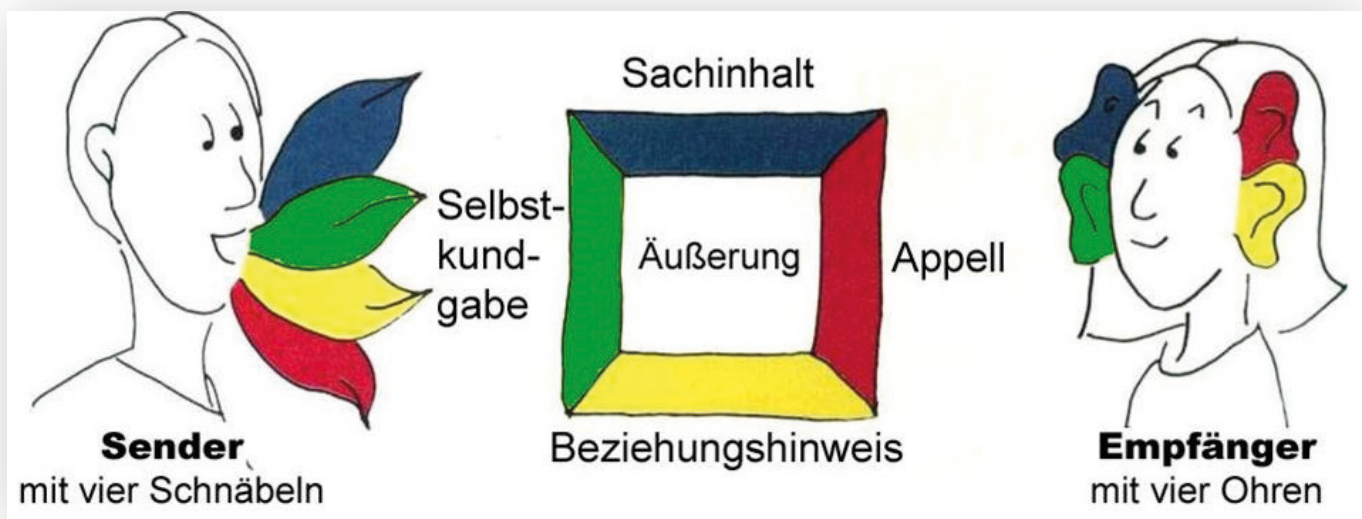


Abbildung 4: Das Kommunikationsquadrat von Friedemann Schulz von Thun
(Quelle: www.schulz-von-thun.de, abgerufen am 28.11.2022)

„Wenn ich als Mensch etwas von mir gebe, bin ich auf vierfache Weise wirksam. Jede meiner Äußerungen enthält, ob ich will oder nicht, vier Botschaften gleichzeitig: eine Sachinformation (worüber ich informiere) – blau, eine Selbstkundgabe (was ich von mir zu erkennen gebe) – grün, einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) – gelb, einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) – rot“ (schulz-von-thun.de, o.D.). Das Modell ist in Sender:in und Empfänger:in aufgeteilt, die jeweils mit 4 Schnäbeln „senden“ und mit 4 Ohren „empfangen“. In einer perfekten Welt würden nun die Selbstkundgaben des Senders oder der Senderin auf allen vier Ebenen genauso von den vier Ohren des Empfängers oder der Empfängerin empfunden, wie sie ursprünglich gemeint waren. Dies ist aber in keinem Fall die Regel. Diese Missverständnisse tragen maßgeblich zu dem Konfliktpotential in unserer Kommunikation bei. Mögliche Folgen sind dann Streit, Verachtung und Spaltung und das egal, ob der Empfänger oder die Empfängerin die Äußerung absichtlich oder ausversehen falsch gedeutet hat (vgl. schulz-von-thun.de, o.D.).

In dem Buch „Die Kunst des Miteinander-Redens“ erklärt er, warum Polarisierung und Spaltung auch da entstehen können, wo beide Parteien „Positiv-Werte“ vertreten. Dafür verwendet er ein anderes Modell. Das „Werte- und Entwicklungsquadrat“. Hier werden jeweils zwei zusammenhängende Werte, Tugenden oder Qualitäten gegenübergestellt (z.B. Großzügigkeit gegen Sparsamkeit) und danach in Form einer Übertreibung als Vorwurf an der jeweils anderen Seite dargestellt. Zum Beispiel Verschwendung gegen Gierigkeit (siehe Abbildung 5).



Abb. 20

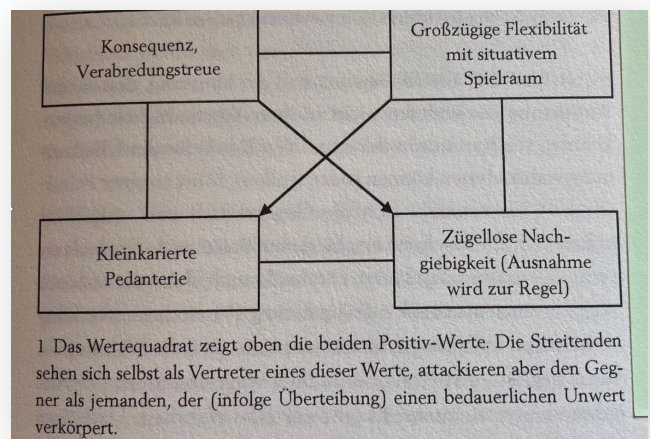
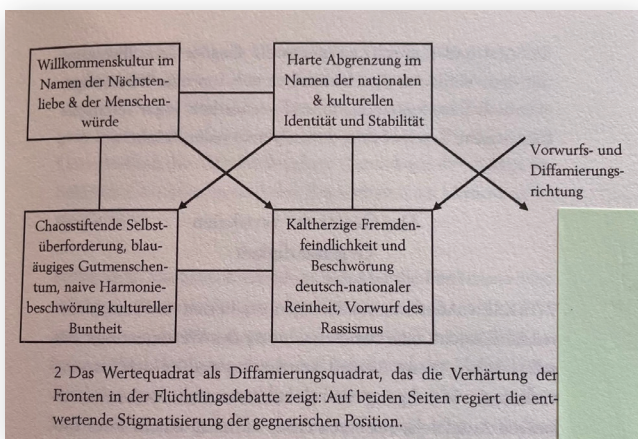


Abbildung 5 a, b: Beispiele des Wertequadrats von Schulz von Thun
(Quelle: Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 69 & S. 49)

Schulz von Thun verdeutlicht den Einfluss dieser Denkweise anhand eines realen Beispiels: In einem Wertequadrat zum Thema der Flüchtlingsdebatte 2015/2016 stellt er die beiden, ursprünglich aus positiver Absicht kommenden, Werte der „Willkommenskultur im Namen der Nächstenliebe & der Menschenwürde“ und der „Harten Abgrenzung im Namen der nationalen & kulturellen Identität und Stabilität“ gegenüber. Um die 2015/2016 üblichen Anfeindungen und Diffamierungen der Vertreter:innen dieser beiden Wertegruppen gegenseitig zu extrahieren, muss man nach Schulz von Thun nun nur noch eins tun: Die Werte übertreiben. Schon hat man die Vorwürfe und Diffamierungen, die damals üblich waren, herausgestellt. Auf der einen Seite die „Chaosstiftende Selbstüberforderung, blauäugiges Gutmenschentum, naive Harmoniebeschwörung kultureller Buntheit“ und auf der anderen

Seite die „Kaltherzige Fremdenfeindlichkeit und Beschwörung deutsch-nationaler Reinheit, Vorwurf des Rassismus“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 69). Wie Schulz von Thun herausstellt, vergeben beide Parteien durch solche vorschnellen Übertreibungen und Vorwürfe ihre Chance auf eine fruchtbare, rationale Unterhaltung darüber, wie man das Problem möglichst gerecht lösen kann (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S.48ff.).

Dieses Phänomen wird heute auch noch künstlich verstärkt. Schulz von Thun weist darauf hin, dass die Medien heute so funktionieren, dass es nach jeder öffentlichen Debatte eine:n Gewinner:in und eine:n Verlierer:in geben muss. Anderenfalls gäbe es keine Schlagzeilen. Leser:innen teilen Artikel eher, wenn sie der Inhalt bewegt, ob zum Jubel oder zur Verachtung ist dabei nicht so wichtig. Bei friedlichen Verhand-

lungen, bei denen alle Parteien einen Kompromiss eingehen, ist das eben selten der Fall. Dadurch wird auch die Kompromissbereitschaft von öffentlichen Gruppen, Parteien oder Politiker:innen immer kleiner. Schulz von Thun sagt selbst über die Lage: „[...] dann weiß ich vorweg: Wenn ich kompromissbereit entgegenkomme, wird das nicht als integrale Leistung gewürdigt, sondern als Schwäche ausgelegt“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 59f.). Als Beispiel für dieses Phänomen weist er auf eine Verhandlung zur Grundsteuer in der Politik auf: Die CDU und die SPD haben während der Entstehungszeit des Buches die Regierung gebildet und hatten verschiedene Vorstellungen davon, wie die neue Grundsteuer aussehen sollte, nachdem die alte Regelung für verfassungswidrig erklärt wurde. Die SPD legte Wert darauf, dass die neue Regelung so fair wie möglich sein sollte, während die CDU darauf bestand, sie möglichst einfach zu gestalten. Aus der Sicht von Schulz von Thun war dieses Problem eine besonders gute Gelegenheit, um eine integrale Lösung zu finden. Diese wäre laut ihm: „[...] so gerecht wie möglich und so praktikabel wie nötig“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 59f.). Leider liegt die Priorität von vielen politischen Spieler:innen aber nicht auf der besten integralen Lösung, sondern auf dem eigenen Sieg. So wurde auch in diesem Fall viel gestritten und wenig aufeinander zugegangen (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 59).

Ein weiterer Faktor, der heute ein gesundes Diskussionsklima verhindert, ist die Verwechslung zweier grundlegend verschiedener Wörter. Verstehen und Einverständnis. Schulz von Thun beobachtet: „Oft wird schon der zaghafte Versuch des Verstehens als Einverständnis und Sympathiekundgabe oder doch mindestens als eine unnötige mediale Aufwertung skandalisiert“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 103f.). Dieses Verhalten ist mittlerweile oft vorzufinden. Die Größe und Geschwindigkeit des Internets ist auch hier ein wesentlicher Faktor. Diese Methode, jeden Versuch des Verstehens zu verurteilen, hat eine wesentliche Folge: Jede Chance auf fruchtbare Diskussion oder Frieden in der Mitte wird im Keim erstickt. Zumal es sehr wohl möglich ist, die andere Seite zu verstehen und trotzdem anderer Meinung zu sein, oder sie sogar zu verachten. So ist es nach Schulz von Thun keine Sympathieerklärung jemanden zu fragen, „[...] gegen wen oder was sich Ihre Demonstrationen richten“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2021, S. 103f.).

Schulz von Thun sieht das Problem also in den Fehlern unserer Kommunikation. Das Konfliktpotential liegt für ihn in dem Falsch-Verstehen oder Nicht-Verstehen-Wollen zwischen uns Menschen. Auch die zeitgenössischen Faktoren, wie das Internet und der Wandel in den traditionellen Medien, erkennt er, ähnlich wie Bohm und Pörksen, als Grund für das angespannte, polarisierte Umfeld an.

3 Definition

3.1 Einleitung Definition

2.5 Fazit Problem- stellung

Wir sehen also, dass sich ein Wandel in unserer Gesellschaft auftut, der durch verschiedene Faktoren angetrieben wird. Manchmal scheint die Utopie von einem harmonischen Umgang und einem respektvollen Diskurs miteinander gar nicht mehr erreichbar zu sein. Doch was wir als Gesellschaft dagegen unternehmen können und warum es um unseren Zusammenhalt vielleicht doch nicht so düster steht wie angenommen, wird in dieser Arbeit untersucht.

Bevor wir darüber reden, wie wir Dialog als Chance für unseren gemeinsamen Umgang wahrnehmen und umsetzen können, muss zuerst geklärt werden, auf welcher Begriffsdefinition von Dialog diese Arbeit aufbaut.

3.2 Gängige Definitionen

3.2.1 Beispiele

Häufig wird als Definition von Dialog eine Abgrenzung zu anderen Kommunikationsarten vorgenommen. In dem Buch von Martina, Johannes und Tobias Hartkemeyer mit dem Titel „Dialogische Intelligenz: Aus dem Käfig des Gedachten in den Kosmos des gemeinsamen Denkens“ wird Dialog durch die Gegensätzlichkeit zur Diskussion beschrieben (Abbildung 6). Eine solche Darstellung hilft einen Überblick über die Ziele und Eigenschaften, die dem Dialog innewohnen, zu erhalten. Eine andere Art der Einordnung des Dialogs in die verschiedenen Kommunikationsarten ist die von dem Mediator Daniel W. Angel. Er definiert den Dialog als bidirektional und kooperativ (Abbildung 7).

Unterschiede zwischen Debatte/Diskussion und Dialog

| | Debatte/Diskussion | Dialog |
|-----------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Haltung | Wissen | Herausfinden |
| Ziel | Eine Position verteidigen | Neue Möglichkeiten erkunden |
| Geste | Antworten – Beweise suchen | Fragen – Zuhören |
| Sozialer Modus | Gewinnen oder verlieren | Miteinander teilen |
| Hierarchie | Ungleich | Gleich |
| Status | Macht | Respekt |
| Motiv | Eigeninteresse | Gemeinwohl |
| Erkenntnisfeld | Verengung – Zielorientierung | Erweiterung – Prozessorientierung |

Abbildung 6: Unterschiede zwischen Debatte/Diskussion und Dialog (Hartkemeyer et al. 2016, S. 58)

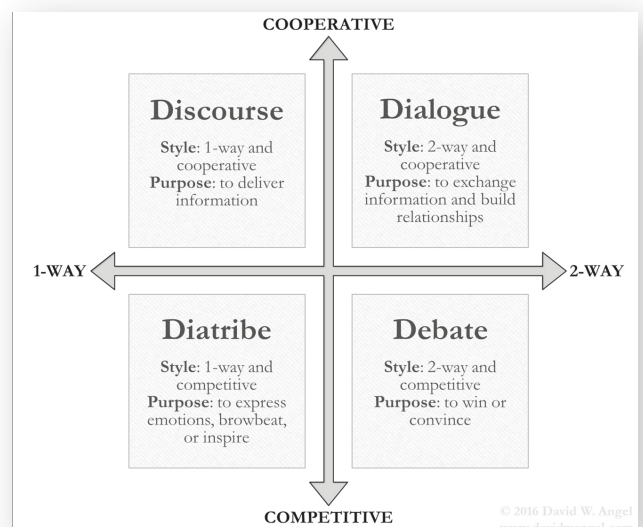


Abbildung 7: Einordnung der Kommunikationsarten (Angel, 2016)

3.2.2

Bohm

Im Alltag steht „Dialog“ oft lediglich als Synonym für „Gespräch“. Und obwohl es stimmt, dass ein Dialog eine Art Gespräch ist, so sind längst nicht alle Gespräche auch ein Dialog. Wahr ist auch, dass das Wort „Dialog“ gern absichtlich falsch verwendet wird. David Bohm, der als Vater der modernen Dialogtheorie gilt (vgl. Hartkemeyer et al. 2016, S. 56), beschreibt in dem Sammelwerk „Der Dialog“:

„Offensichtlich ist vieles von dem, was »Dialog« genannt wird, kein Dialog in dem Sinn, in dem ich das Wort benutze. Beispielsweise gelten die Gespräche, die bei den Vereinten Nationen abgehalten werden, oft als Dialoge, aber diese sind nur in eingeschränktem Sinn als Dialog zu betrachten. Sie sind eher Diskussionen oder vielleicht Tauschhändler oder Verhandlungen - als Dialoge. Die Teilnehmer sind nicht wirklich gewillt, ihre Grundannahmen in Frage zu stellen. Bei den Abrüstungsgesprächen geht es beispielsweise um untergeordnete Punkte wie die Frage, ob es mehr oder weniger Nuklearwaffen geben soll. Aber der ganze Problembereich, daß [sic!] zwei unterschiedliche Systeme existieren, wird nie ernsthaft diskutiert. Es wird vorausgesetzt, daß [sic!] man darüber nicht reden kann - daß [sic!] nichts diese Tatsache je ändern könnte. Folglich werden die Verhandlungen nicht ernsthaft geführt, nicht im vollen Ernst. Ein großer Teil von dem, was wir »Diskussion« nennen, wird nicht im vollen Ernst geführt, denn es gibt alle möglichen Dinge, die als nicht verhandelbar angesehen werden und die nicht berührt werden dürfen. Die Leute wollen nicht einmal über diese Dinge reden. Das ist ein Teil unseres Problems“ (Bohm, 2019, S.34)

In Bohms Definition des Dialogs ist also ein Dialog nur ein Dialog, wenn die Teilnehmer gewillt sind, ihre Grundannahmen in Frage zu stellen. Der Begriff „Dialog“ entstammt den griechischen „Logos“, das übersetzt „Wort“, „Bedeutung“, oder auch „Sinn“ heißen kann und „Dia“, was so viel wie „(hin-) durch“ bedeutet. Demnach fasst Bohm den Prozess des Dialoges als „Fließen von Sinn“ auf, bei dem neue Möglichkeiten, Ideen und Überzeugungen durch das gemeinsame Gespräch entstehen können (vgl. Bohm, 2019, S. 32f.). Die Herkunft des Worts stellt Bohm in Kontrast mit dem Wort „Diskussion“, welches im Englischen den gleichen Wortstamm hat wie „Perkussion“ oder „Konkussion“. Dieser Wortstamm hat das „Zerschlagen“ und „Erschüttern“ inne. Bohm zieht den Vergleich zwischen einer Diskussion und einem Ping-Pong Spiel, bei dem das Ziel ist, Punkte zu sammeln und zu gewinnen. Wie in einer Diskussion die Argumente, werden hierfür die Bälle immer hin und her gespielt, bis jemand verliert. Hier liegt für Bohm der große Unterschied zwischen Diskussion und Dialog: „Bei einem Dialog jedoch versucht niemand zu gewinnen. Wenn einer gewinnt, gewinnen alle. Es steckt ein

anderer Geist dahinter. In einem Dialog wird nicht versucht, Punkte zu machen oder den eigenen Standpunkt durchzusetzen. Vielmehr gewinnen alle, wenn sich herausstellt, daß [sic!] irgendeiner der Teilnehmer einen Fehler gemacht hat. Es gibt nur Gewinner, während das andere Spiel Gewinnen-Verlieren heißt - wenn ich gewinne, verlierst du. Aber ein Dialog hat eher etwas von gemeinschaftlichem Teilhaben, bei dem wir nicht gegeneinander spielen, sondern miteinander. In einem Dialog gewinnen alle“ (Bohm, 2019, S. 33f.).

Es ist aber wichtig zu differenzieren, dass es Bohm nicht um den Inhalt eines Gespräches geht. Er schreibt in „Der Dialog“ selbst: „Der Punkt ist: der Dialog muß [sic!] all den Zwängen auf den Grund gehen, die hinter unseren Annahmen stehen. Der Dialog befaßt [sic!] sich mit den Denkprozessen hinter den Annahmen, nicht nur mit den Annahmen selbst“ (Bohm, 2019, S. 36). Bohms Definition behandelt also nicht die Kommunikation selbst, sondern das Denken dahinter. In dem Buch „Dialogische Intelligenz“ wird Bohms Gedanke weiter ausgeführt: „Mit der zwischenmenschlichen Kommunikation steht es schon seit langem nicht zum Besten und Dialog bezieht sich auf diese Tatsache. Hauptbedeutung und Zielsetzung des Dialogisierens liegt aber nicht vorrangig in einer Verbesserung der zwischenmenschlichen Kommunikation. Dialog zielt viel tiefer: Er lenkt unsere Aufmerksamkeit direkt auf vorhandene

Kommunikationsblockaden; er bemüht sich weniger um deren begriffliches Verständnis, sondern er geht vielmehr direkt auf diese los. Er zielt auf eine unmittelbare Wahrnehmung gegebener Kommunikationswiderstände. Im Dialog zeigen wir die Bereitschaft, ernsthaft all jene Lebensthemen zu erörtern, die uns große Schwierigkeiten machen“ (Bohm, o.D., zitiert nach Hartkemeyer et al. 2019, S. 15). Dialog entsteht also, zumindest nach Bohm, indem wir die Blockaden unseres Denkens erkennen und wissentlich öffnen. Hier liegt für Bohm das Potential im Dialog. Er sagt, dass Menschen erst zu wahrhaft neuen Erkenntnissen gelangen, wenn sie uneingeschränkt und vorurteilsfrei in den Austausch gehen. So muss jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerin im Dialog sein oder ihr „Schutzschild“ aus Voreingenommenheit ablegen. Was darauf folgt, ist Profit für alle Beteiligten, nicht der Sieg einer Meinung über die andere.

3.2.3 Isaacs

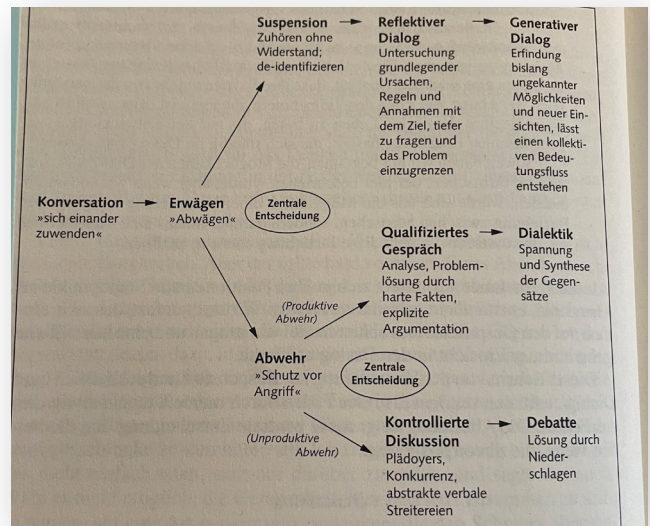


Abbildung 8: Die Evolution des Gesprächs von William Isaacs
(Isaacs, 2002, S. 48)

William Isaacs ist der Gründer und Präsident von „Dialogos“, einem Unternehmen für Beratung und Strategieentwicklung, das mit der Methode des Dialogs arbeitet, die Bohm ergründet hat. Isaacs sieht sich als Schüler Bohms und baut auf seinen Forschungen auf. Er erläutert in seinem Buch „Dialog als Kunst gemeinsam zu denken“ wie sich echter Dialog in seinen Augen von einem normalen Gespräch unterscheidet: „Gemeinhin nimmt man an, Dialog sei ein »besseres« Gespräch, aber er ist sehr viel mehr. Ich definiere ihn als **ein Gespräch mit einem Zentrum, aber ohne Parteien**. Er bietet eine Möglichkeit, die Energie unserer Differenzen so zu kanalisieren, dass etwas Neues, nie zuvor Geschaffenes entsteht. Er führt über die Polarisierung hinaus zu einer gemeinsamen Vernunft. Dadurch wird er zu einem Mittel, das den Zugang zu der Intelligenz und der koordinierten Kraft von Gruppen eröffnet“ (Isaacs, 2002, S. 29). Isaacs spricht dem Dialog enormes Potential, die großen gesellschaftlichen Probleme zu lösen, zu. So ist der Dialog für ihn die Chance aus Differenzen etwas Neues zu schaffen, zumindest sofern sich alle darauf einlassen. Denn Isaacs erklärt auch, dass sich Dialog nicht erzwingen lässt. Eine Art „Sensibilität“ und „Bewusstheit“ sind für ihn Grundvoraussetzungen, die man nicht verordnen kann. Das limitiert das Dialogpotential in seinen Augen, macht den Versuch aber nicht weniger wichtig (vgl. Isaacs, 2002, S. 218ff.). 1999 hat Isaacs eine Grafik veröffentlicht.

„Die Evolution des Gesprächs“ (Isaacs, 2002, S. 48) wird hier in einem einfachen Diagramm dargestellt. Für Isaacs kann sich eine Konversation durch eine zentrale Entscheidung schon zu Beginn in eine von zwei Richtungen bewegen. Geht man von vornherein mit einer Abwehrhaltung ins Gespräch hinein, gibt man sofort die Chance auf einen Dialog auf. Suspensiert man allerdings seine erste Reaktion und die Gedanken der Abwehr und hört ohne mentalen Widerstand zu, kann sich daraufhin ein „Generativer Dialog“ (Isaacs, 2002, S. 48) entwickeln. Hier liegt für Isaacs das Ziel. In einem solchen „Generativen Dialog“ (Isaacs, 2002, S. 48) können neue Möglichkeiten entdeckt werden und ein gemeinsamer Gedankenfluss entstehen. Auf dieser Ebene werden für ihn Probleme nicht einfach gelöst, sondern komplett aufgelöst (Abbildung 8).

Isaacs weist zwar darauf hin, dass es große Unterschiede zwischen den verschiedenen Kommunikationsarten innerhalb seiner Definition gibt, macht aber trotzdem klar: Wir brauchen sowohl Dialog als auch Diskussion. Dazu schreibt er: *„Manchmal ist es fruchtbar, allein zu denken und mit anderen zu diskutieren, manchmal ist gemeinsames Denken und Dialog unverzichtbar. Bei einer Diskussion geht es um Entscheidungen. Anders als beim Dialog, in dem neue Möglichkeiten eröffnet und neue Optionen erkannt werden sollen, zielt die Diskussion auf Abschluss und Endgültigkeit. Das englische Wort decision, Entscheidung, bedeutet »Probleme lösen, indem man sie durchschneidet. Die Wurzeln meinen im Wortsinn »Töten der Alternative«. Der Dialog erforscht das Wesen der Wahl. Wählen heißt, eine von mehreren Alternativen auszusuchen. Dialog soll Einsichten evozieren, d.h. er soll unser Wissen neu ordnen - insbesondere die selbstverständlichen Annahmen der Beteiligten“* (Isaacs, 2002, S. 51).



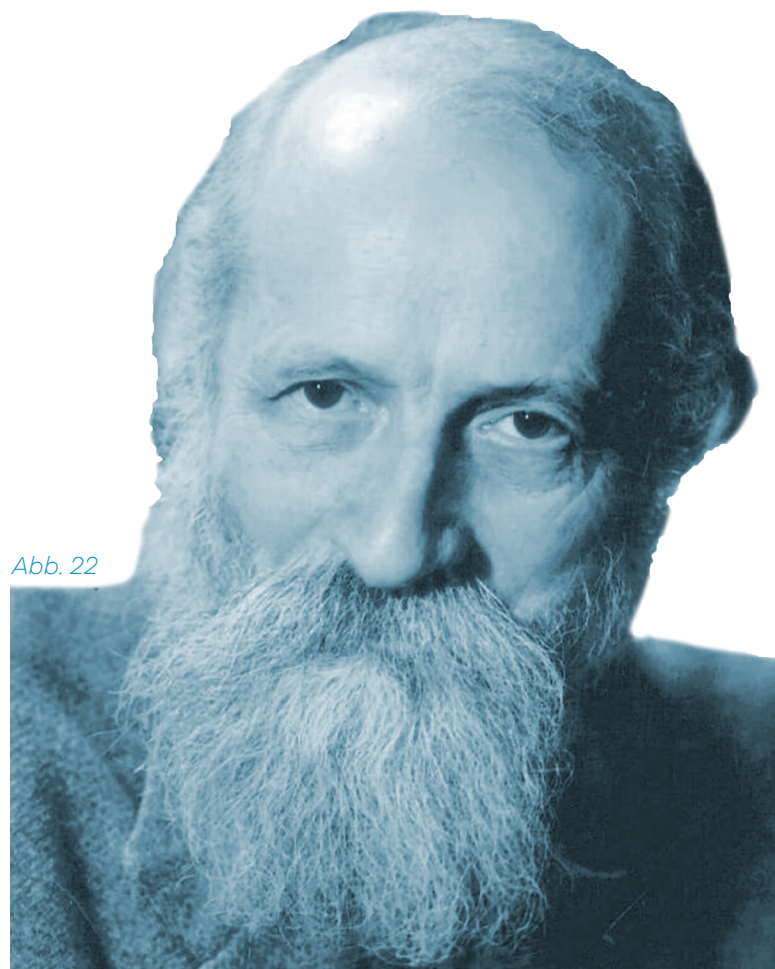
Abb. 21

3.2.4

Buber

Martin Buber war ein österreichisch-israelischer Philosoph, der für seine Dialogphilosophie bekannt war. Er unterscheidet in seiner Definition zwischen drei verschiedenen Formen des Dialogs: Der erste ist der technische Dialog. Dieser ist für Buber nur der „Notdurft der sachlichen Verständigung“ (Buber, o.D., zitiert nach Hartkemeyer et al. 2019, S. 62) geschuldet und dient nur zum notwendigen Austausch von Informationen. Der zweite Dialog ist der dialogisch verkleidete Monolog. Dieser entsteht, wenn Personen in einem Raum zusammenkommen und „auf wunderlich verschlungenen Umwegen jeder mit sich selbst redet“ (Buber, o.D., zitiert nach Hartkemeyer et al. 2019, S. 62). Bei dieser Form drücken sich alle vor dem Fakt, dass sie aufeinander angewiesen sind und reden nur aneinander vorbei. Die dritte und wichtigste Form des Dialogs ist für Buber der „echte Dialog“ (Buber, o.D., zitiert nach Hartkemeyer et al. 2019, S. 63). Nur in dieser Form des Dialogs wird von allen Parteien gleich viel geredet und geschwiegen. Hier begegnen sich alle Personen und nehmen sich gegenseitig auf Augenhöhe wahr. Buber beschreibt diese Form als „Lebendige Gegenseitigkeit“ (Buber, o.D., zitiert nach Hartkemeyer et al. 2019, S. 63). Diese kann nur entstehen, wenn jeder das Beste für den anderen im Sinn hat und auf Machtspiele verzichtet (vgl. Buber, o.D., zitiert nach Hartkemeyer, 2019, S. 62f.).

Abb. 22



3.2.5

Schulz von Thun

Friedemann Schulz von Thun ist der wohl bekannteste deutsche Kommunikationspsychologe und hat gemeinsam mit Bernhard Pörksen das Buch mit dem Titel „Die Kunst des Miteinander-Redens“ geschrieben, aus dem in dieser Arbeit bereits zitiert wurde. In diesem Buch erklärt er seine Definition von Dialog: „Dialog heißt von der ursprünglichen Wortbedeutung her »Unterredung« - also geht es um Menschen, die miteinander reden“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 88f.). Weiter unterscheidet er zwischen normalen Unterredungen, in denen zwei Personen gegenseitig versuchen, sich gegenseitig von ihren jeweiligen Meinungen zu überzeugen und echten Dialogen, bei denen zwei Personen versuchen, aus ihren eigenen beiden Meinungen eine dritte, neue Meinung zu erkunden. Für Schulz von Thun zählt der Leitsatz „Die Wahrheit beginnt zu zweit“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 74). So ist der Dialog für ihn das einzige Mittel echte Wahrheit zu erforschen. Das geht in seinen Augen nicht allein (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 88f.).

3.3

Verwendete Definition

Da sich die oben aufgeführten Definitionen in meinen Augen in keiner Form widersprechen, werde ich für meine weitere Arbeit eine Kombination der Definitionen verwenden.

4 Chancen im Dialog

4.1 Bohm

Der folgende Teil dient der Untersuchung, in welcher Form Dialog als Chance zur Lösung der zu Beginn beschriebenen Probleme verstanden werden kann.

David Bohm ist der Meinung, dass das Chancenpotential im Dialog so groß ist, dass es Wirtschaft, Politik und Gesellschaft grundlegend verändern kann (vgl. Bohm, 2019, S. 89f.). Er gibt in seinen Texten zu, dass unsere Staatsoberhäupter und CEOs wahrscheinlich den Dialog nicht in den nächsten Jahrzehnten im gesamten Umfang, wie Bohm ihn beschreibt, führen werden. Das müssen sie für ihn aber auch nicht: „[...] wenn sie überhaupt irgendeinen Dialog führten, wenn sie anfangen, dieses Prinzip zu akzeptieren, wäre das ein großer Fortschritt. Vielleicht könnte es eine Veränderung bewirken. Beispielsweise könnte die Energieverschwendung verringert werden, die bei der Produktion von Rüstungsgütern anfällt. Wenn wir die enormen Summen einsparen könnten, die jedes Jahr für Rüstungsgüter ausgegeben werden (etwa eine Trillionen Dollar pro Jahr), könnte das Geld für eine ökologische Erneuerung und andere konstruktive Dinge ausgegeben werden“ (Bohm, 2019, S. 97). Diese Vision macht die Hoffnung aus, die Bohm im Dialog sieht.

Er macht zwar klar, dass nicht alle Probleme in der Gesellschaft dadurch zu lösen sind, aber für ihn ist das Ziel „das Tempo der Vernichtung“ (Bohm, 2019, S. 98) zu verlangsamen schon genug. Bohm argumentiert, dass die Zerstö-

rungsrate so weit verlangsamt werden muss, dass in der Zeit etwas Neues entstehen kann (vgl. Bohm, 2019, S. 97ff.). Das ist für ihn die Chance im Dialog. Zu dem Problem, wie man die Wahrheit erlangt, argumentiert Bohm, dass der Prozess des Dialogs auch hierfür die Lösung ist. Für ihn liegt die Erkenntnis darin, dass es keinen konventionellen Weg gibt, der zur Wahrheit gelangt. Denn unter der Oberfläche sind in seinen Augen alle Wege gleich. Sie sind Wege. Das macht sie „starr und unbeweglich“ (Bohm, 2019, S.86). Erst wenn man im Dialog alle Wege gemeinsam erkennt und betrachtet, kommt man dazu, den „Nicht-Weg“ zu wählen (vgl. Bohm, 2019, S. 86). Mit dieser Metapher macht Bohm klar, dass wir durch echten Dialog erst in die Lage kommen, gemeinsam die Wahrheit zu ergründen. Ohne ihn werden sich die Menschen weiterhin gegenseitig ihre persönlichen Wahrheiten an die Köpfe werfen.

4.2

Schulz von Thun

Friedemann Schulz von Thun beschreibt seine eigene Utopie der Gesellschaft als einen „liebenden Kampf“ (Jaspers, o.D., zitiert nach Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 55). Er sieht das Potenzial darin, die vorhandene Polarisierung zu akzeptieren und ihn als Gelegenheit zu sehen, Dialog zu praktizieren (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 55). Wenn dieser „liebende Kampf“ mit Hilfe von Empathie und Verständnis praktiziert wird, würden in Schulz von Thuns Augen die zwischenmenschlichen Probleme dieser Zeit immer seltener werden.

4.3

Dialog in der Praxis

Die beste Art, die Chancen des Dialogs zu illustrieren, ist die Untersuchung von praktischen Beispielen. Ein besonders gutes Beispiel beschreiben Martina, Johannes und Tobias Hartkemeyer in ihrem Buch „Dialogische Intelligenz“. Es geht um den Erfolg des „Dialog-Quartetts“ in Tunesien. Dieses hat mit Hilfe eines von David Bohm inspirierten Dialogprozesses verschiedene tunesische Gesellschaftsmitglieder mit verschiedensten Interessen zusammengebracht und einen drohenden Bürgerkrieg verhindert. Das Dialog-Quartett hat es geschafft, in einer sehr unruhigen Zeit Vertreter:innen aus dem Gewerkschaftsbund, der Arbeitervereinigung, der Tunesischen Liga für Menschenrechte und Nationalen Anwaltskammer von Tunesien für regelmäßige Dialogs-Sitzungen an einen Tisch zu bringen. Durch diese Sitzungen wurde zum ersten Mal in diesem Konflikt gemeinsam und nicht gegeneinander gearbeitet. Dadurch kam es zu konkreten Ideen und Vorschlägen, die für alle Teilnehmer:innen eine Bereicherung waren. Für diesen Erfolg wurden das Quartett 2005 mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet (vgl. Hartkemeyer et al. 2016, S. 183ff.). An diesem konkreten Beispiel erkennt man das Potential im Dialog, echte Verbesserung mit sich zu bringen. Der Fall aus Tunesien ist aber nicht der einzige „Proof of concept“ für Dialoge. Sowohl William Isaacs als auch David Bohm haben im Laufe ihrer Karrieren unzählige Firmen, Gemeinden, Universitäten und Politiker:innen beraten und diese im Dialog begleitet. In dem Buch „Dialog

als Kunst gemeinsam zu denken“ beschreibt Isaacs viele erfolgreiche dialogische Prozesse genauer. Zum Beispiel in dem Fall der „Grand Junction-Krankenhäuser“, die mit Hilfe von Dialogsitzungen ein nahtloses Gesundheitssystem und „bereitwillige Kooperation“ (Isaacs, 2002, S. 33) dort schafften, wo vorher Konkurrenzkämpfe und Streit zur Tagesordnung gehörten (vgl. Isaacs, 2002, S. 32f.).

5

Wie schafft man Dialog?

5.1

Schulz von Thuns drei Regeln

Nachdem die zugrunde liegende Problematik und die gesellschaftlichen Chancen dargestellt wurden, wird in diesem Teil erklärt, welche Kriterien einen guten Dialog ausmachen. Dafür werden zuerst verschiedene Sichtweisen und Beispiele verglichen, um daraufhin eigene Regeln und Bewertungskriterien für guten Dialog verfassen zu können.

Friedemann Schulz von Thun hat ein eigenes Regelwerk aufgestellt, um Dialog zu bewerten. In erster Linie müssen für ihn drei Regeln eingehalten werden, um guten Dialog entstehen zu lassen:

1. Die Wahrheit erkennen
2. Nicht pauschalisieren
3. Humor

Er unterstützt diese drei Regeln mit einem praktischen Beispiel aus seinem eigenen Leben. Er erzählt davon, wie es in seiner Zeit als Professor einmal zu Aufständen der Studierenden kam, die nicht mit der Qualität der Lehre im Fachbereich zufrieden waren. Schulz von Thun sollte vor dem aufgebrachten Publikum von Studierenden einen Vortrag halten. Er erkannte bereits bevor er die Bühne betreten hat, dass sein Vortrag im Rahmen des Aufstands kein Gehör finden würde, also entschied er sich etwas zur „Wahrheit der Situation“ zu sagen: *„Ich bin beeindruckt, aber auch verstört von der Vehemenz dieser unvorhergesehenen Protestkundgebung! Ich bekomme echte Zweifel, ob mein schöner Festvortrag in dieser aufgeheizten Stimmung überhaupt noch passend ist. Ich erkläre mir die Vehemenz des Protests mit dem*

echten Notstand, der an manchen Fachbereichen herrscht. Wer neu an die Universität kommt, der hofft dort auf Lehrende zu treffen, die sein Berufsziel verkörpern und ihn vielleicht irgendwann auch persönlich wahrnehmen und individuell fördern. Sollte das Ihre Hoffnung sein, dann müssten Sie die Universität sofort wieder mit gebrochenem Herzen verlassen, zumindest im Grundstudium. So gesehen ist jeder geplatzte Luftballon ein Symbol für einen geplatzten Traum auf ein menschenwürdiges und inspirierendes Studium. Diese Enttäuschung ist für mich nicht nur nachvollziehbar, ich teile sie auch! Und doch lohnt es sich, an der Uni zu bleiben! Warum? Weil Studium und Lehre zur gemeinsamen Angelegenheit werden muss, und weil dieser Präsident entschlossen ist, die Verbesserung der Lehre zur Chefsache zu machen. Wer weiß, vielleicht kann aus dem heutigen Protest ein gemeinsames Engagement werden!?“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 77ff.). In diesen Sätzen hat Schulz von Thun seine drei Regeln für guten Dialog in die Praxis umgesetzt. Er hat sich auf die Bühne gestellt und zuerst die zugrundeliegende Wahrheit in den Protesten der Studierenden gesucht und den Schmerz, der der extremen Reaktion zu Grunde

liegt, gesucht (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 95f.). Außerdem hat er in diesem Zug darauf geachtet, die Anwesenden nicht zu pauschalisieren, sondern als Individuen anzusprechen. Zusätzlich hat er Humor verwendet, um die Situation zu entschärfen, ohne sich aber über die anderen lustig zu machen. Das Publikum hat daraufhin (entgegen der Erwartungen seiner Kolleg:innen) zu einem guten Teil beruhigt und zugehört (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 77ff.).

5.2

Isaacs vier Praktiken

In Isaacs Definition gibt es vier Praktiken, die für ihn den Grundstein für den Dialog bilden. Die erste Praktik, die gemeistert werden muss, ist das **Zuhören**: Zum Zuhören gehört für ihn nicht nur das Zuhören des anderen, sondern auch das Wahrnehmen des inneren Lärms und diesen zu akzeptieren und loszulassen. Das heißt man soll nicht nur aufmerksam nach außen hören, sondern auch in sich selbst hineinhorchen und bemerken, was eine Aussage in einem selbst auslöst. Mental sollte man sich vor einem Dialog also nicht nur auf das Sprechen vorbereiten, sondern genauso auf das Hören (vgl. Isaacs, 2002, S. 85f.). Die zweite Praktik lautet **Respektieren**. Respekt bedeutet für Isaacs, nach der Quelle der Erfahrungen bei seinem Gegenüber zu suchen. Denn egal, welche Ansichten oder Meinungen das Gegenüber vertritt, so müssen sie doch aus einer legitimen Quelle kommen. Diese Quelle kann zum Beispiel eine schlechte Erfahrung sein. Die Weltansicht, die daraufhin entstanden ist, mag richtig oder falsch sein, aber was sie auf jeden Fall ist, ist legitim. Denn sie ist aus einem rational denkenden menschlichen Hirn entstanden. Erst wenn wir das verstanden haben, können wir laut Isaacs echten Respekt für unsere Mitmenschen empfinden und in einen Dialog eintreten. Isaacs leitet Respekt aus dem Lateinischen „re-specere“ her, was so viel bedeutet wie „erneut hinschauen“. Respekt ist also für ihn die Aufforderung ein zweites Mal hinzuschauen und die Menschlichkeit zu

entdecken (vgl. Isaacs, 2002, S. 105). Um Respekt zu lernen, empfiehlt Isaacs eine Übung: „Betrachten Sie den Menschen neben sich als Lehrer und fragen sie sich: Was kann er mich lehren, was ich noch nicht weiß?“ (Isaacs, 2002, S. 109). Er fordert jeden auf, das Potential in anderen zu entdecken und zu akzeptieren (vgl. Isaacs, 2002, S. 109). **Suspendieren** ist die dritte Praktik. „Suspendieren bedeutet, die Richtung zu wechseln, innezuhalten, einen Schritt zurückzutreten und die Dinge aus einer neuen Perspektive zu betrachten. Das ist eine der größten Herausforderungen überhaupt [...]“ (Isaacs, 2002, S. 123). Wenn man also das Zuhören und das Respektieren gemeistert hat, folgt für Isaac als Nächstes die schwerste der vier Praktiken. Suspendieren bedeutet, auf eine vermeidlich „falsche“ oder sogar „idiotische“ Aussage nicht sofort mit einem Ausbruch von Bekehrungsversuchen der „richtigen“ Meinung (natürlich die eigene) zu kontern, sondern die Aussagen erst einmal in der Schwebelage zu halten und Abstand zu nehmen. Das ist aus einem besonderen Grund so schwer: Der Mensch neigt dazu, sich schnell mit einer Meinung zu identifizieren. Wenn jemand diese Meinung nun angreift, fühlt er sich selbst angegriffen. Isaacs erklärt, dass das Aufgeben bestimmter Vorstellungen im Sinne des Suspendierens sich wie „eine Art Selbstmord“ (Isaacs, 2002, S. 123) anfühlt. Er betont aber gleichzeitig auch wie wichtig dieser Schritt ist: „[...] nicht verhandelbare Positio-

nen sind wie Felsen im Strom des Dialogs: Sie stauen ihn“ (Isaacs, 2002, S. 123). Um das Suspendieren zu üben, stellt Isaacs das „Frame-Experiment“ vor: Man soll sich hierbei eine Person oder einen Gegenstand betrachten und definieren, was dieser für einen bedeutet. Dies kann zum Beispiel ein tyrannischer Manager auf der Arbeitsstelle sein, der Fehler hart bestraft und scheinbar willkürlich Kolleg:innen feuert, oder ein schöner Wald in der Nähe, der als Ausflugsziel dient. Der nächste Schritt besteht darin, die „eigene Brille“ abzusetzen und zu versuchen, die Person oder den Gegenstand aus einer anderen Perspektive zu sehen. Schon kann der tyrannische Manager ein treuer Beschützer des Unternehmens sein, der die Bürde auf sich nimmt Menschen zu entlassen, die dem Unternehmen mehr kosten, als sie Wert bringen. Genau so kann das idyllische Wäldchen zu einer kalten und gefährlichen Todesfalle werden, wenn man sich in diesem nachts verläuft. Der Manager und der Wald haben sich in diesen Beispielen in keiner Weise verändert (vgl. Isaacs, 2002, S. 134f.). Isaacs folgert daraus: „Manchmal kommt es nur deshalb zu Veränderungen, weil man selbst eine neue Brille aufgesetzt hat, ohne dass sich die Außenwelt tatsächlich geändert hätte. Man kann lernen, etwas zu sehen, was man bislang übersehen hatte, obwohl es die ganze Zeit da war“ (Isaacs, 2002, S. 135). Die letzte Praktik des Dialogs nach Isaacs ist das [Artikulieren](#). Die Werte der vorherigen drei Praktiken werden hier zusam-

mengebracht und ausgesprochen. Beim Artikulieren ist es für Isaacs wichtig authentisch zu sein. Jeder muss dafür „die eigene Stimme [...] finden“ und „unabhängig von anderen Einflüssen“ (Isaacs, 2002, S. 141) die jeweils eigene Wahrheit aussprechen. Wenn wir diese vier Praktiken meistern, können wir Isaacs zufolge echten Dialog führen. Seine Formel für Dialog besteht also aus [Zuhören](#), [Respektieren](#), [Suspendieren](#) und [Artikulieren](#).

5.3

Pörksens Negierung von gutem Dialog nach Watzlawick

Bernhard Pörksen erklärt auf andere Weise, wie guter Dialog funktioniert. Er leiht sich dafür ein rhetorisches Mittel von dem Philosophen Paul Watzlawick, der für sein Werk die „Anleitung zum Unglücklich sein“ bekannt ist. Pörksen stellt die „Anleitung zum schlechten Dialog“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 50) auf, um auf negierte Weise darzustellen, was im Dialog wirklich wichtig ist. In dieser Anleitung führt er Lektionen auf, wie: „[...] man weiß ja mit absoluter Gewissheit, was stimmt und tatsächlich richtig ist. Und der andere, der dies nicht kapiert, ist entweder böswillig, ideologisch verblendet, dumm oder krank“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 50) oder: „Der andere erscheint als Fremder und als Angreifer, als Verbrecher und Vergewaltiger, den man aus einer moralisch definierten Gemeinschaft ausschließt. Im Extremfall präsentiert man ihn als Bestie oder auch Insekt, Parasit und Krankheitserreger, als ein niederes, Abscheu und Angst erzeugendes Tier, als Symbol der Gefahr“ (Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 72f.). Für Pörksen besteht also der beste Weg im Dialog zu scheitern, daraus, sein Gegenüber als dumm, krank oder böse zu verurteilen und ihn am besten gar nicht erst als Menschen anzuerkennen. Außerdem sollte jeder selbst daran anhalten die absolute Wahrheit zu kennen und an dieser mit aller Kraft festhalten.



Abb. 23

5.4

Hartkemeyers zehn Kernfähigkeiten

1. 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 (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

2. Radikalen Respekt zeigen

Die Gesprächspartnerin in ihrem „Sosein“ akzeptieren. Versuchen, den Gesprächspartner aus dessen Perspektive zu sehen (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

3. Vom Herzen sprechen

Von dem sprechen, was mir wirklich wichtig ist, nicht nur „aus dem Kopf heraus“. Verzicht auf Belehrungen, langwierige theoretische Ergüsse, intellektuelle Spielereien (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

4. Generativ zuhören

Aktiv und empathisch zuhören, sodass die oder der Sprechende sich dabei selbst entdeckt und der Zuhörende sich beim Einordnen des Gehörten beobachten kann (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

5. 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 (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).



Abb. 24

6. Erkunden

Aufrichtige, „unschuldige“ – nicht rhetorische – Fragen stellen, in einer Haltung von Neugierde, Achtsamkeit und Bescheidenheit.

Das Bedürfnis entwickeln, wirklich verstehen zu wollen (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

7. 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 dadurch am eigenen Denkprozess beteiligen (anstatt sie mit meinem Denkprodukt zu konfrontieren) (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

8. Offenheit

Die eigenen Beweggründe transparent machen und auf die Beweggründe des anderen ohne Vorurteile und Kritik eingehen.

Sich von den eigenen Überzeugungen lösen (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

9. Verlangsamung zulassen

Die „innere“ Verlangsamung zulassen, die sich durch das Erlernen und Beherrzigen der anderen Kernfähigkeiten von selbst einstellt.

Die „äußere“ Verlangsamung durch langsamere Sprecherinnen oder Instrumente wie Redestein oder Klangschale akzeptieren (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

10. Die Beobachterin beobachten

Die Beobachter in uns, das heißt die Instanz, die alles durch die konventionelle Brille sieht, beobachten.

Sich bewusst machen, durch welche Gefühle und Vorannahmen unsere Haltung zum Gegenüber ausgelöst wird (Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

In diesen zehn Kernfähigkeiten lassen sich viele bereits genannte Punkte finden. Diese Auffassung des Dialogs ähnelt der von David Bohm, William Isaacs, Friedemann Schulz von Thun und Bernhard Pörksen in vielen Weisen und deckt eine praktische Schnittmenge ab.

6 Bewertungskriterien

6.1 Welche Formate werden untersucht?

Aufbauend auf den verschiedenen Anweisungen für guten Dialog aus dem vorherigen Kapitel, wird in diesem Kapitel ein praxisnahes System zur Bewertung von Dialog in Online-Formaten erstellt und getestet. Infolgedessen werden bekannte Onlinedialog-Formate unter Berücksichtigung des Systems auf die Qualität ihres Dialogs bewertet.

Um einen Überblick darüber zu schaffen, welche Formate im Internet für die Untersuchung hinsichtlich auf die Qualität des Dialogs relevant sind, wird zunächst anhand von Beispielen aufgewiesen, was ein Dialog-Format ausmacht.

Um ein Gespräch zu führen, braucht man mindestens zwei Personen. Außerdem müssen diese Personen ohne große Ablenkung in der Lage sein, miteinander zu kommunizieren. Oftmals gibt es in dieser Art von Gespräch einen Host und einen Gast, wobei der Gast nicht jedes Mal jemand Neues sein muss. Es gibt einige Online-Gesprächs-Formate, die sich vom Dialog abgrenzen. Hierzu zählen zum Beispiel Talkshows wie „Hot Ones“ (Abbildung 9a). Oder auch Debattier-Formate wie „Change My Mind“ (Abbildung 9b). In beiden Beispielen ist das Ziel nicht, miteinander die Wahrheit zu erforschen und gemeinsam zu arbeiten, sondern viel mehr reine Unterhaltung oder aus einer Diskussion als Gewinner:in hervorzugehen.

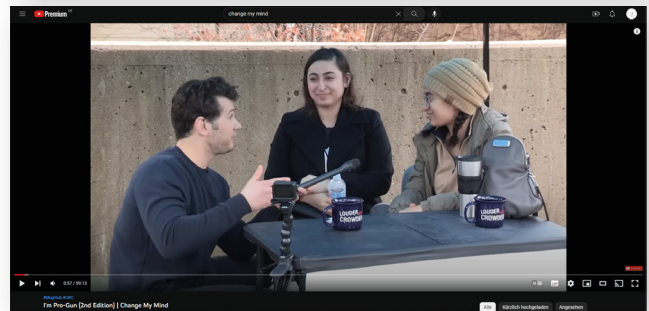
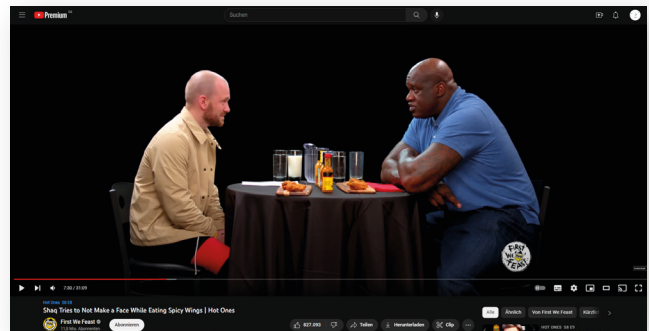


Abbildung 9 a, b: Onlineformat „HotOnes“ (Links) und „Change My Mind“ (Rechts)
(Quelle: YouTube.com, 2022)

Als Dialog-Formate gelten lediglich die Gesprächsformate, deren Hauptziel darin besteht, der zuvor definierten Zielen des Dialogs nachzugehen. Beispiele hierfür sind der „The Lex Fridman Podcast“ (Abbildung 10a) oder „The Joe Rogan Experience“ (Abbildung 10b).

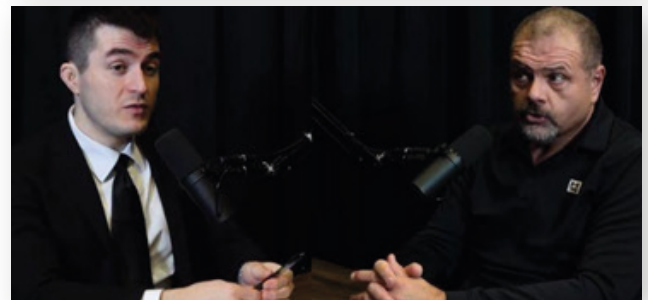


Abbildung 10 a, b: Onlineformate „The Joe Rogan Experience“ (Oben) und „The Lex Fridman Podcast“ (Unten) (Quelle: YouTube.com, 2022)

Die Kategorisierung der Online-Formate in den Talkshow-, Debatten- oder Dialogsektor erfolgt auf einem Spektrum (Abbildung 11). Bei den ausgesuchten Beispielen handelt es sich um verschiedene, erfolgreiche Formate, die täglich von vielen Menschen im Internet gesehen oder gehört werden.

Die jeweilige Position auf dem Spektrum wird durch verschiedene Faktoren bestimmt. Erstens: Die Zielsetzung des Format-Hosts: Hat der Host oder der Herausgeber eigene Angaben zur Intention des Gesprächs gemacht (Abbildung 12)? Lex Fridman macht auf seinen sozialen Netzwerken deutlich, dass es ihm um „ehrliche“ und „empathische“ Konversationen geht und nicht um Unterhaltung oder ums Rechthaben. Auch die Art und Weise des Gesprächs, muss betrachtet werden: Wie ist das Gespräch aufgebaut? Um welches Thema geht es? Im Beispiel der Show „Hot Ones“ werden berühmten Gästen persönliche Fragen gestellt. Außerdem haben diese die Möglichkeit, ihre persönlichen Projekte zu bewerben. Es geht thematisch nur um das Leben des Gasts und dessen Karriere. Dieser Aufbau ist sehr charakteristisch für eine Talkshow, wie man sie aus dem Fernsehen kennt.

Ein weiterer Faktor zur Einordnung in das Spektrum ist die Auswahl an Teilnehmer:innen. Im Fall von der YouTube-Serie „Change My Mind“ sucht der Host sich

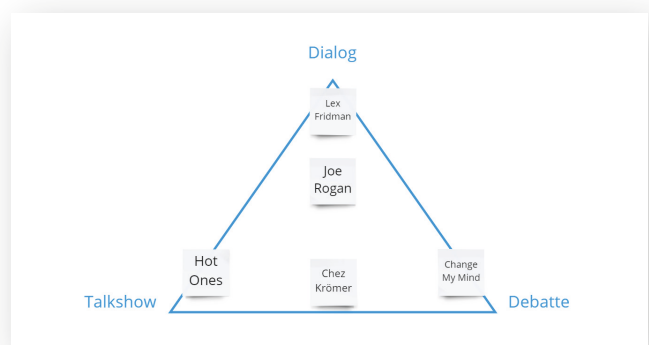


Abbildung 11: Eigene Einordnung auf dem Onlineformat-Spektrum (Quelle: Eigene Darstellung)



Abbildung 12: Öffentliche Zielsetzung von Lex Fridman auf Twitter (Quelle: Twitter.com, 2022)

die Gesprächsteilnehmer:innen so aus, dass diese möglichst stark von seinen politischen Überzeugungen abweichen. Sowohl er als auch seine Gäste sind darauf aus, die Vorstellungen des jeweils anderen zu ändern. So schafft er die Rahmenbedingungen für eine hitzige Debatte.

Anhand des Gesprächsformat-Spektrums (s.o.) zeigt sich also, dass es nicht möglich ist, ein Format genau und endgültig in nur einer Kategorie einzuordnen. Für die folgende Arbeit werden also alle auf dem Spektrum liegenden Formate beachtet.

Im Zuge dieser Arbeit werden Formate und Kanäle betrachtet, bei denen die Prämisse darin besteht, ein Gespräch mit einer oder mehr Personen zu halten. Die Intention kann dabei von Unterhaltung bis hin zur Klärung von ernsten Umständen variieren. Hauptsache ist, dass die Konversation an sich das Ziel darstellt.

Die ausgewählten Beispiele für die folgende Bewertung sind frei gewählt und bilden ein großes Bild im Spektrum der Online-Gesprächsformate ab. Hierbei werden sowohl deutsche als auch englische Formate verschiedenster Größen in Betracht gezogen. Der thematische Inhalt und die Prämisse des Formats werden, des besseren Verständnisses halber, in der folgenden Liste kurz erläutert.



Lex Fridman
2,51 Mio. Abonnenten auf YouTube
Einzelgespräche mit Expert:innen ver-
schiedener Gebiete



Joe Rogan
13,7 Mio. Abonnenten auf YouTube
Einzelgespräche mit Prominenten über
teils kontroverse Themen



Change My Mind
5,92 Mio. Abonnenten auf YouTube
Debatten mit Fremden. Häufig politische
Themen.



Hot Ones
11,9 Mio. Abonnenten auf YouTube
Interview mit prominenten Gästen, wäh-
rend scharfes Essen gegessen wird



Chez Krömer
252.000 Abonnenten auf YouTube
Show auf dem Kanal des Rundfunk Ber-
lin-Brandenburg (RBB). Kritisches Inter-
view mit teils kontroversen Gästen aus
Showgeschäft und Politik.

Abbildung 13 a, b, c, d, e: Vorgestellte Online-Formate
(verschiedene Quellen)

6.2

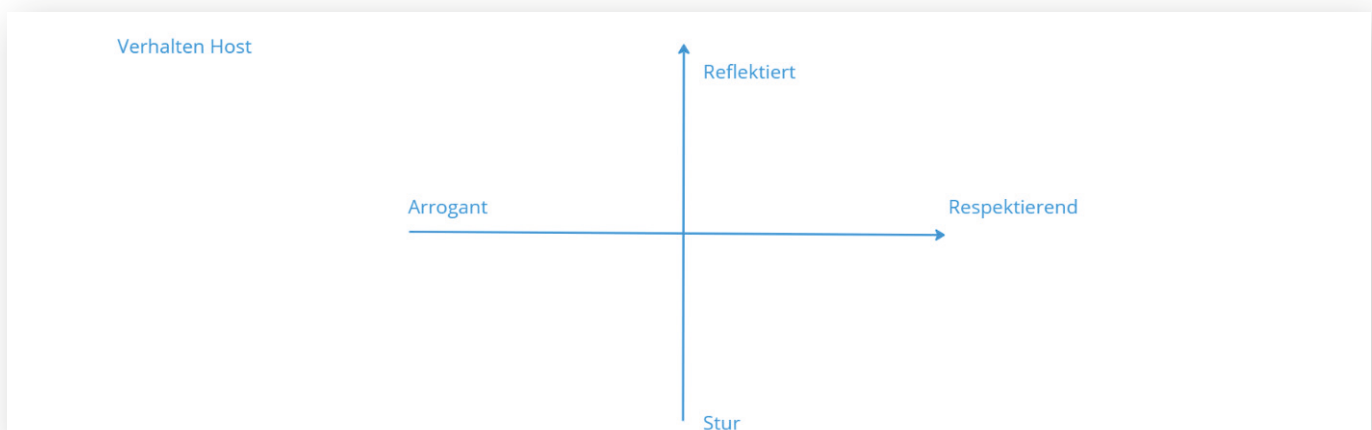
Erstellung eigener Bewertungskriterien

Nachdem im vorherigen Teil definiert wurde, welche Formate im Rahmen dieser Arbeit untersucht werden, wird nun das Bewertungsmodell aufgestellt. Dieses basiert auf den Erkenntnissen aus Kapitel 5 „Wie schafft man guten Dialog“.

Im Kapitel 5 wurden bereits Werte genannt, die laut den Expert:innen erstrebenswert sind, oder dringend vermieden werden sollten, um guten Dialog zu schaffen. Im Hinblick auf diese Werte und deren jeweilige Negierung kann man die einzelnen Bausteine eines Gespräch-Formats untersuchen und bewerten. Diese Kriterien werden in einer Bewertungsmatrix mit mehreren Achsen zur Visualisierung aufgeführt. Zur Vereinfachung wird die Bewertung in drei Systeme aufgeteilt. Diese bestehen aus den Bausteinen eines Online-Gesprächformats und lauten wie folgt:

Der Host: Die meisten Formate haben einen Host oder Moderator, der die Konversation einleitet oder mit vorbereiteten Fragen stützt. Der Show-Host muss nach William Isaacs dritter Praktik (vgl. Isaacs, 2002, S.123f.) reflektiert sein und seine eigenen Gedanken suspendieren können, um den bestmöglichen Dialog führen zu können. Negiert man diesen Wert der Reflexion, findet man auf dem anderen Ende der gleichen Achse den Wert der unreflektierten Sturheit. Auf der anderen Achse des Show-Hosts liegt der Wert des Respekts. William Isaacs erklärt in seiner zweiten Praktik, warum es im Dialog dringend notwendig ist, sein Gegenüber als ganzen Menschen anzusehen und diesen mit dem nötigen Respekt zu behandeln (vgl. Isaacs, 2002, S. 105).

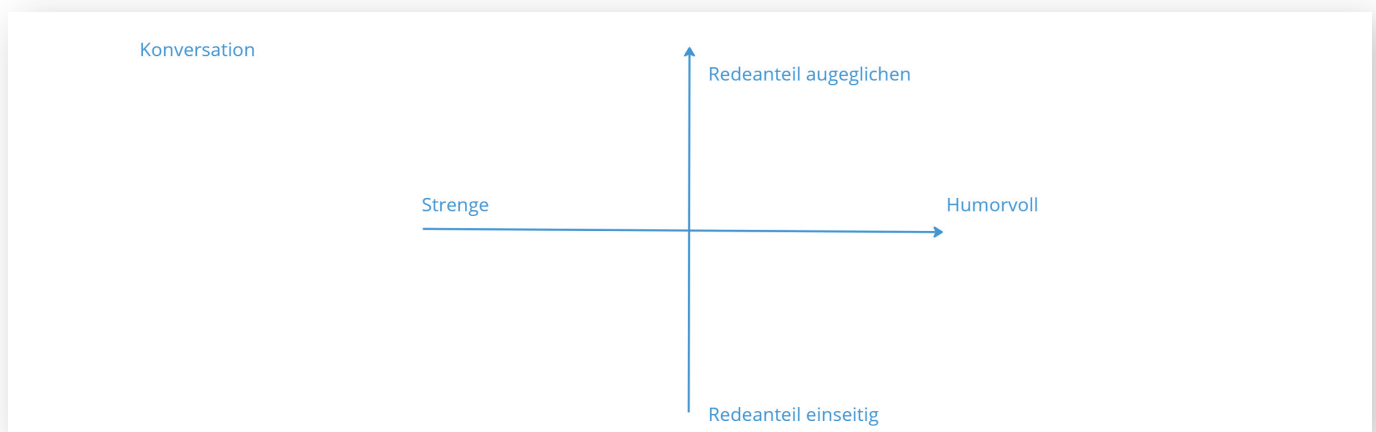
Abbildung 14 a: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf das Verhalten des Hosts
(Quelle: Eigene Darstellung)



Die Konversation: Das Gespräch ist im Kontext der Online Broadcaster das Produkt und kann selbst ebenso wie der Host auf seine Attribute untersucht werden. Friedemann Schulz von Thun hat in seinem oben genannten Beispiel dargestellt, dass Humor eine wichtige Rolle im Dialog spielt und dass eine strenge Atmosphäre keine gute Umgebung für Dialog ist (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 79ff.). Auf einer Achse werden also Humor und Strenge als gegenüberliegende Kriterien verwendet. In Kapitel 5 wird als Teil der „Anleitung für schlechten Dialog“ von Bernhard Pörksen beschrieben, wie eine Konversation das Ziel des Dialogs mit großer Sicherheit verfehlen wird: Man sollte dafür davon ausgehen, dass seine eigene Meinung die einzig richtige ist und die eigene Weltansicht bereits der Wahrheit entspricht (vgl. Pörksen/Schulz von Thun, 2020, S. 50ff.). In einem schlechten Dialog nimmt die Konversation also eine verfechtende Form an. Auf der anderen Seite der Skala nimmt das Gespräch eine er-

kundende, offene Form an, bei der beide Parteien offen sind etwas Neues zu lernen. Auf der zweiten Achse wird also eingeordnet, ob die Konversation eher lernender oder verfechtender Natur ist.

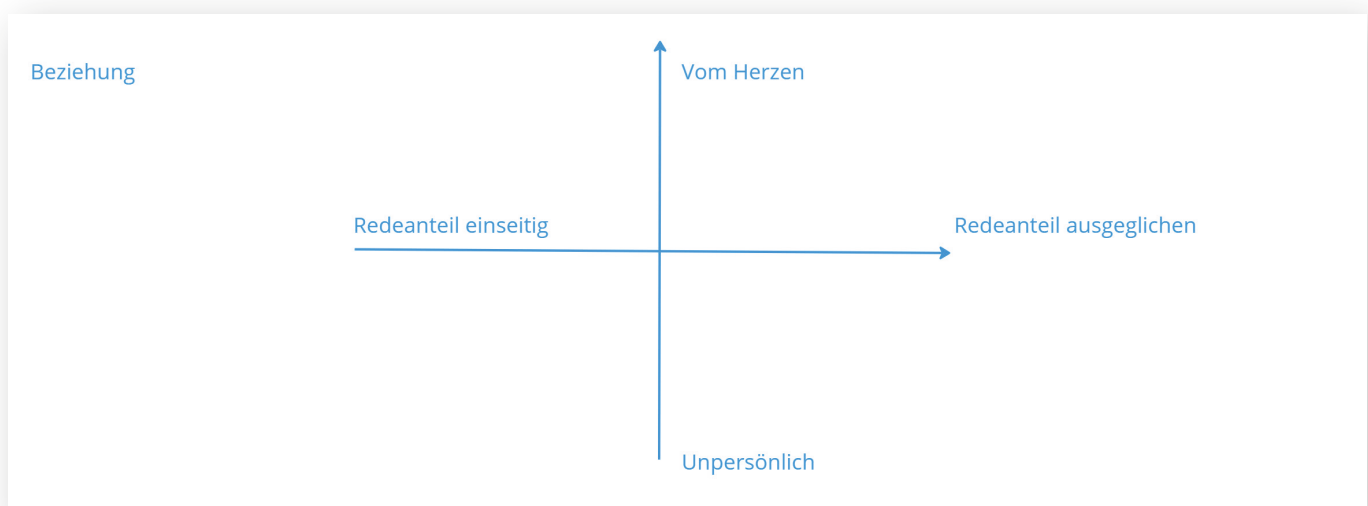
Abbildung 14 b: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf die Konversation
(Quelle: Eigene Darstellung)



Die Beziehung: Der letzte Baustein ist die zwischenmenschliche Beziehung der Gesprächsteilnehmer:innen. William Isaacs erste und vierte Praktik des Dialogs heißen „Zuhören“ (vgl. Isaacs, 2002, S. 85f.) und „Artikulieren“ (vgl. Isaacs, 2002, S. 141). Wenn man diese beiden Praktiken ernst nimmt, entsteht eine ausgeglichene Beziehung, in der beide Teilnehmer:innen einen ähnlichen Redeanteil haben. Ein unausgeglichener Redeanteil ist demnach ein Anzeichen von nicht gelungenem Dialog. Das zweite Wertepaar, das im Rahmen der Beziehung ausschlaggebend für gelungenen Dialog ist, besteht darin, ob die Interaktion den Gesprächsteilnehmer:innen wirklich am Herzen liegt, oder ob zwischen den Teilnehmer:innen eine unpersönliche Distanz liegt. In den „Zehn Kernfähigkeiten des Dialogs“, die von Familie Hartkemeyer zusammengestellt wurden, wird verdeutlicht, dass es dem Dialog schadet,

mit Daten und Fakten Distanz zu einem Thema aufzubauen und nicht seine eigenen Gefühle zu dem Thema zuzulassen (vgl. Hartkemeyer et al. 2016, S. 148f.).

Abbildung 14 c: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf die Beziehung
(Quelle: Eigene Darstellung)



Auch wenn es durch die teils subjektive Beschaffenheit der Kriterien manchmal schwerfällt, das jeweilige Format konkret auf der Skala einzuordnen, besitzt dieses Modell viele Vorteile. Die Matrix-Darstellung dient der Übersichtlichkeit, wobei sofort zu erkennen ist, dass die Formate, die den besten Dialog ermöglichen, oben-rechts auf der Skala erscheinen. Auch die Aufteilung auf die drei verschiedenen Bausteine trägt zur einfachen Benutzung bei. Auf Grund dessen, dass man als außenstehende:r Betrachter:in der Formate nur beschränkten Zugriff auf Informationen wie Ehrlichkeit, Intention oder den Grad an Selbstreflektion der Beteiligten hat, wird man nie ein Bewertungssystem errichten können, das perfekt akkurat ist. Das ist eine natürliche Folge, bei dem Versuch etwas zu bewerten, das nicht empirisch nachzuweisen ist. Der Annäherungsversuch lohnt sich dennoch, denn man kann durch den Vergleich neue Erkenntnisse lernen und sich die Kriterien als Leitfaden zur Hand nehmen, um besseren Dialog zu schaffen.

6.3

Bewertung der Online-Formate

Im folgenden Teil werden die vorher ausgearbeiteten Bewertungskriterien auf die vorgestellten Online-Gesprächsformate angewendet, um zu sehen, in welchem Format guter Dialog nach Kriterien der Expert:innen stattfindet. Die Einordnung in die Kriterien findet auf einem Spektrum statt und basiert auf der eigenen Beobachtung und den Angaben der Teilnehmer:innen während und außerhalb des Gesprächs. Bis auf den Redeanteil kann keines der Bewertungskriterien empirisch bewiesen werden. Es handelt sich also um eine persönliche Einschätzung, die auf Notizen und Eindrücken vieler geschauter Episoden (jeweils >10 Episoden pro Format) basiert. Die positiven Aspekte für guten Dialog sind auf den Skalen jeweils rechts (X-Achse), und oben (Y-Achse) verzeichnet. Eine Einordnung ist also danach zu bewerten, wie nah sie am obersten, rechten Punkt der Matrix eingeordnet ist. Im Gegensatz dazu bedeutet eine Einordnung im unteren, linken Viertel, dass die Kriterien für schlechten Dialog erfüllt wurden.

Um die **Konservation** eines Onlineformates zu bewerten (Abbildung 15 a), hilft es, die Aufmachung und die Prämisse der Unterhaltung zu begutachten. Im Beispiel von dem Format „Hot Ones“ auf dem Kanal „First We Feast“, besteht die Prämisse darin, prominente Gäste in witzige Situationen zu bringen. Ebenso ist „Chez Krömer“ für seinen Host und Moderator „Kurt Krömer“ bekannt, der lediglich eine Kunstfigur eines Comedians ist. In diesen Fällen können wir bereits von den äußeren Gegebenheiten darauf schließen, dass die Formate nicht sonderlich streng sind, sondern humorvoll. Die absurden Rahmenbedingungen, die in den Shows vorherrschen (Interviewte müssen bei „Hot Ones“ scharfe Soße essen oder sich bei „Chez Krömer“ im Interview in einem zellenartigen Raum mit einer mürrischen Kunstfigur beweisen) bestätigen die Einordnung auf der Y-Achse der ersten Bewertungsmatrix.

Auch bei der Einordnung auf der X-Achse, die zwischen „Verfechtend“ und „Erkundend“ unterscheidet, ist es wichtig, auf die Prämisse der Konversation zu achten. Lex Friedman spricht mit Expert:innen aus verschiedenen Feldern und stellt Fragen, um etwas Neues zu lernen oder den Gesprächspartner dazu zu bringen, sich selbst zu hinterfragen. Die Natur der Konversationen ist stets offen und erkundend. Im Gegenbeispiel dazu, finden wir auf der anderen Seite des Spektrums das Format „Change my Mind“ von Steven Crowder, dessen Prämisse (anders als der Titel ahnen lässt) darin liegt, Fremde auf der Straße in einer Debatte zu schlagen und seinen Standpunkt zu verfechten.

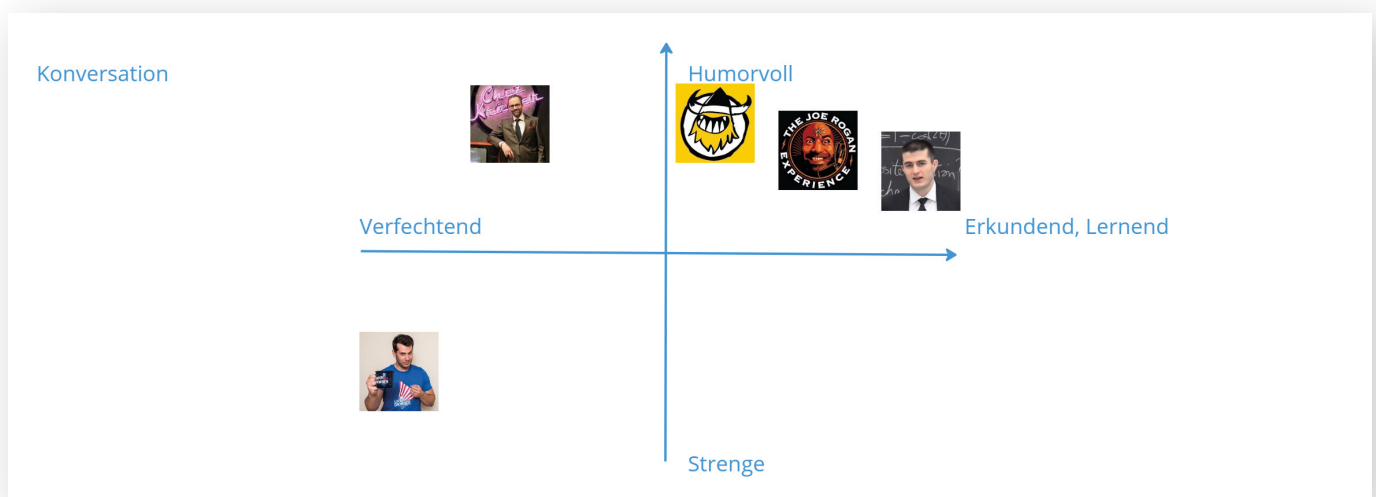


Abbildung 15 a: Einordnung der Formate in die Konversations-Matrix
(Quelle: Eigene Darstellung)

Damit man die **Hosts** der jeweiligen Formate so genau wie möglich in der Bewertungsmatrix (Abbildung 15 b) einordnen kann, muss man sich mit den Personen selbst auseinandersetzen. Kurt Krömer zum Beispiel ist eine Rolle, die ein Comedian spielt. Die Rolle, die er spielt, soll arrogant und mürrisch wirken. Das fördert den Unterhaltungswert und erzeugt ungewöhnliche Situationen, hindert aber den Dialog. Shawn Adams liegt auf der anderen Seite der X-Achse. Er verkörpert in seinen Interviews im Rahmen von „First We Feast“ großen Respekt seinen Gästen gegenüber. Gesten wie gute Vorbereitung und gutes Zuhören sind Beweise dafür. Als Zuschauer:in merkt man vor allem, dass er sich nicht in den Vordergrund drängt und er sehr darauf bedacht ist, dass sich seine Gäste im Gespräch wohlfühlen. Auf der Y-Achse stehen sich die Werte „Reflektiert“ und „Stur“ gegenüber. Ein gutes Beispiel dafür, wie man Dialog im Kern ersticken kann, liefert Steven Crowder, der mit seiner Reihe „Change My Mind“ dafür bekannt wurde, sich im Vorhinein auf alle möglichen Gegenargumente vorzubereiten und stur seine Meinung zu verteidigen. Diese Herangehensweise liegt im starken Kontrast zu der von Lex Friedman, welcher in seinem Podcast stets darauf hinweist, dass es eine gute Möglichkeit gibt, dass er in seinen Annahmen falsch liegt und das sein Ziel darin besteht „weniger falsch zu liegen“.

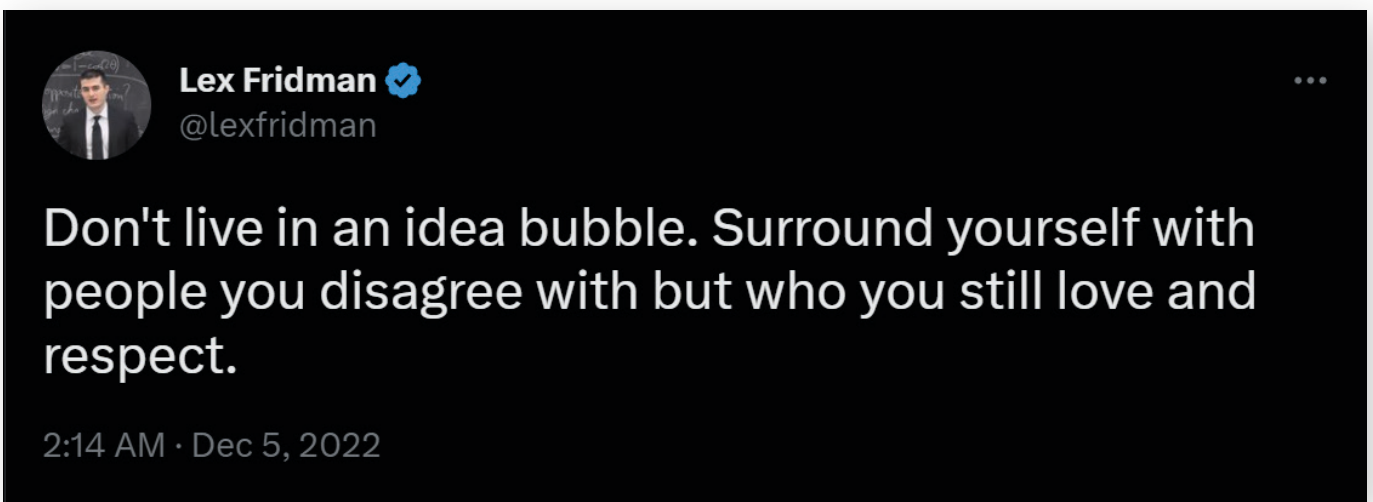


Abbildung 16: Öffentlicher Tweet von Lex Fridman
(Quelle: Twitter.com, 2022)

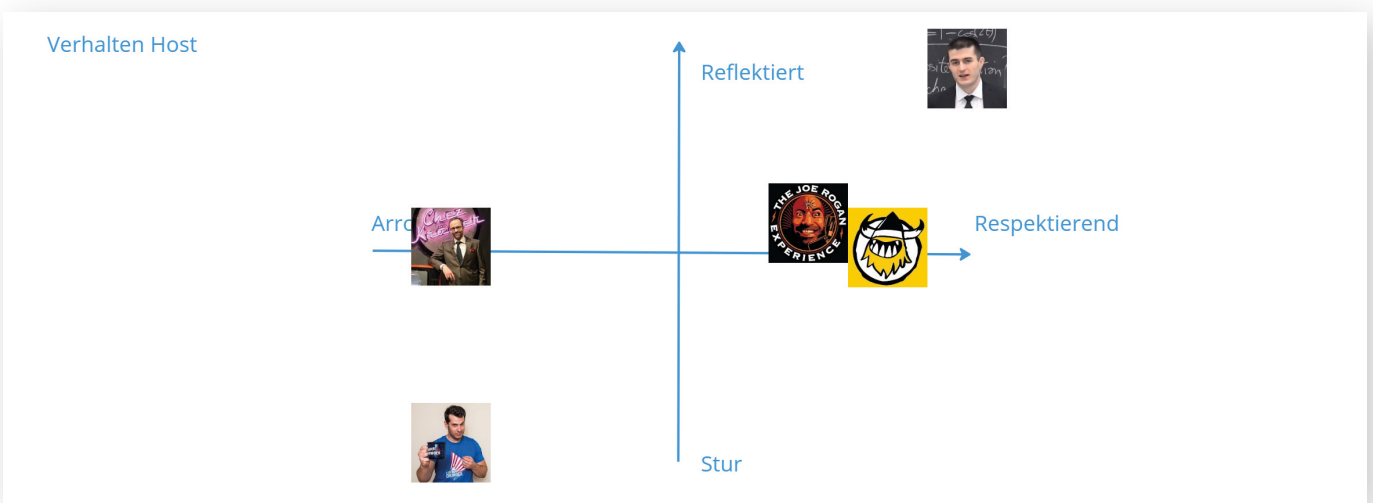


Abbildung 15 b: Einordnung der Formate in die Host-Matrix
(Quelle: Eigene Darstellung)

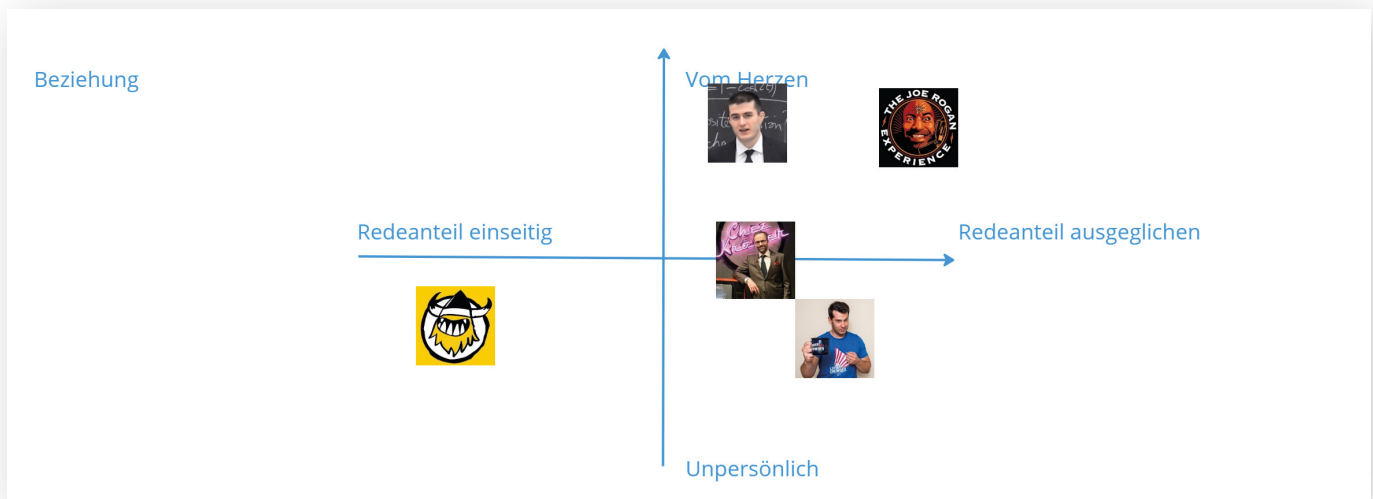


Abbildung 15 b: Einordnung der Formate in die Host-Matrix (Quelle: Eigene Darstellung)

Bei der Bewertung der **Beziehung** (Abbildung 15 c) liegt großes Augenmerk darauf, was wie gesagt wird und welche Intention sich dahinter verbirgt. Ein wesentlicher Faktor für guten Dialog ist ein ausgeglichener Redeanteil. Dieser ist in dem aufgestellten Bewertungssystem auf der X-Achse ablesbar. Hier unterscheiden sich die Formate in der Aufmachung. Shawn Adams hat in seinen Formaten einen sehr kleinen Redeanteil. Der Fokus liegt hier in erster Linie auf den Gästen und was diese zu erzählen haben. Er leitet das Gespräch zwar, provoziert aber mit seinen offenen Fragen lange Antworten. Im Gegensatz dazu führt Joe Rogan in seinem Podcast sehr ausgeglichene Konversationen, in denen er zwar, ähnlich wie Shawn Adams, auch offene Fragen stellt, allerdings auch Wert darauf legt, seine eigene Meinung kundzutun. Dadurch entsteht ein Hin und Her in der Konversation, das es in herkömmlichen „Interview-Formaten“ nicht oft zu finden gibt. Diese Ausgeglichenheit fördert den Dialog.

6.4

Fazit Bewertung

Für das Fazit (Abbildung 17) wurde die durchschnittliche Platzierung auf den drei vorherigen Matrizen berechnet. Das Ergebnis ist eine Einordnung, die leicht auf einen Blick zu begreifen ist. Die Formate, die die besten Bewertungen in den vorher ausgearbeiteten Kategorien haben, sind auf dem Diagramm oben rechts aufzufinden. Die schlechteste unten links. Aus der Berechnung der durchschnittlichen Bewertung lässt sich folgende Rangliste herleiten:

1. Lex Fridman Podcast
2. The Joe Rogan Experience
3. Hot Ones
4. Chez Krömer
5. Change My Mind

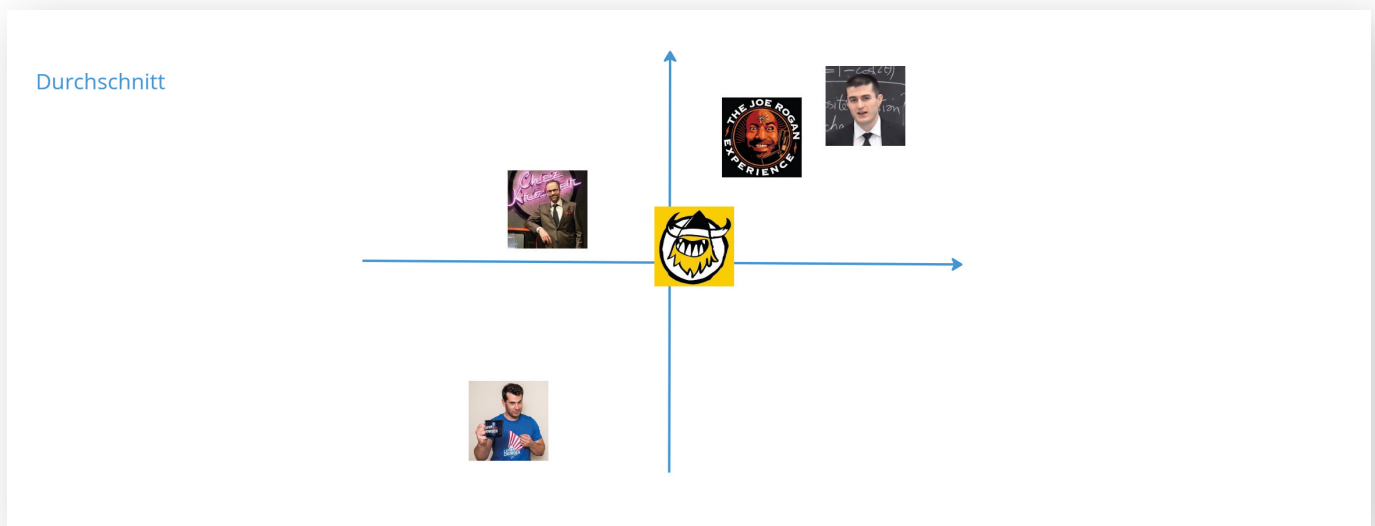


Abbildung 17: Durchschnittliches Ergebnis der vorherigen Matrizen
(Quelle: Eigene Darstellung)

Wichtig zu erwähnen ist hier, dass diese Bewertung nichts über die Qualität des Formates an sich aussagt. Auch Formate, die schlecht in dieser Bewertung abgeschnitten haben, können sehr beliebt, unterhaltsam und erfolgreich sein. Die Bewertung zeigt lediglich auf, welches Format dem idealen Dialog nach den oben erforschten Definitionen nahekommt.

7

Fazit

In dieser Arbeit wurden die gesellschaftlichen Probleme unserer Zeit in Bezug auf zwischenmenschliche Kommunikation betrachtet und im Hinblick auf ihre Ursachen aus Sicht von verschiedenen Expert:innen analysiert. Der Dialog wurde als mögliche Chance untersucht, die genannten Probleme zu lösen oder zu mindern. Im Zuge dessen wurde anhand von positiven und negativen Beispielen dargelegt, wie der Begriff Dialog von unterschiedlichen Definitionen geprägt wurde. Auf Grundlage dieser Arbeit wurde ein eigenes Bewertungssystem aufgestellt, mit dem der Dialog in Onlineformaten bewertet werden kann. Dieses System untersucht die Konversationen und ihre Bestandteile im Hinblick auf die Kriterien für guten und schlechten Dialog und visualisiert das Ergebnis auf eine leicht verständliche Weise. Letztlich hat sich im Rahmen dieser Arbeit herausgestellt, dass sich der Dialog als starke Waffe in der Bekämpfung unserer heutigen Probleme erweist und es sich lohnt diesen als Ziel zu verfolgen. Nichtsdestotrotz lässt sich Dialog nicht erzwingen. Für ein besseres Miteinander lohnt es sich aber trotzdem auf den Dialog aufmerksam zu machen und mit gutem Beispiel voranzugehen.

8

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Statista Umfrage über wahrgenommene Versöhnlichkeit in Deutschland
Durchgeführt von Statista Research im Zeitraum 09.10.2019 - 27.02.2020 aufgerufen am 20.11.2022

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1278062/umfrage/beurteilung-der-gesellschaftlichen-polarisierung-in-deutschland/>

Abbildung 2: Google Trend Analyse zu den Begriffen „Dialog“ und „Streit“
Google Trends aufgerufen am 20.11.2022

<https://trends.google.de/trends/explore?date=all&geo=DE&q=Dialog,Streit>

Abbildung 3: Statista Umfrage über Vertrauen in öffentlich-rechtliche Nachrichten nach Land und Jahr

Durchgeführt von Amy Watson im Zeitraum 2018 und 2022, aufgerufen am 20.11.2022

<https://www.statista.com/statistics/1317013/public-service-news-media-trust-worldwide/>

Abbildung 4: Das Kommunikationsquadrat von Friedemann Schulz von Thun

Veröffentlicht auf der Webseite vom „Friedemann Schulz von Thun Institut“, aufgerufen am 28.11.2022

<https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>

Abbildung 5 a, b: Beispiele des Wertequadrats von Schulz von Thun

Pörksen/Schulz von Thun, 2020, Seite 69 und Seite 49

Abbildung 6: Unterschiede zwischen Debatte/Diskussion und Dialog.

Hartkemeyer et al. 2016, Seite 58

Abbildung 7: Einordnung der Kommunikationsarten von Daniel W. Angel

Angel, 2016, aufgerufen am 02.12.2022

<https://davidwangel.com/the-opportune-conflict/2016/12/28/the-four-types-of-conversations-debate-dialogue-discourse-and-diatribes>

Abbildung 8: Die Evolution des Gesprächs von William Isaacs

Isaacs, 2002, Seite 48

Abbildung 9 a: Screenshot aus dem Format „Hot Ones“ auf dem YouTube Kanal „First We Feast“
aufgerufen am 02.12.2022

https://www.youtube.com/watch?v=_sZH-psg9yE&t=450s

Abbildung 9 b: Screenshot aus dem Format „Change My Mind“ auf dem YouTube Kanal von Steven Crowder, aufgerufen am 02.12.2022

<https://www.youtube.com/watch?v=SDISVE0X3Ao&t=2267s>

Abbildung 10 a: Bild von dem Format „The Joe Rogan Experience“, aufgerufen am 02.12.2022

<https://www.teslarati.com/elon-musk-joe-rogan-podcast-round-3/>

Abbildung 10 b: Bild von dem Format „The Lex Fridman Podcast“ abgerufen am 02.12.2022

<https://ncfacanada.org/lex-fridman-podcast-with-brett-johnson-us-most-wanted-cybercriminal/>

Abbildung 11: Eigene Einordnung auf dem Onlineformat-Spektrum, selbsterstellt

Abbildung 12: Öffentliche Zielsetzung von Lex Fridman auf Twitter am 08.12.2022 aufgerufen am 11.12.2022

<https://twitter.com/lexfridman/status/1600669648185446403>

Abbildung 13 a: YouTube Kanal Profilbild von Lex Fridman, aufgerufen am 12.12.2022

<https://www.youtube.com/@lexfridman>

Abbildung 13 b: YouTube Kanal Profilbild von Joe Rogan, aufgerufen am 12.12.2022

<https://www.youtube.com/@joerogan>

Abbildung 13 c: YouTube Profilbild vom Kanal „First We Feast“, aufgerufen am 12.12.2022

<https://www.youtube.com/@FirstWeFeast>

Abbildung 13 d: Bild von Kurt Krömer am Set seines Formates „Chez Krömer“, aufgerufen am 12.12.2022

<https://www.swyrl.tv/article/kurt-kroemer-ueber-chez-kroemer-aus-mein-koerper-hat-dieses-format-abgestossen>

Abbildung 13 e: YouTube Kanal Profilbild von Steven Crowder, abgerufen am 12.12.2022

<https://www.youtube.com/@StevenCrowder>

Abbildung 14 a: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf das Verhalten des Hosts, selbsterstellt

Abbildung 14 b: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf die Konversation, selbsterstellt

Abbildung 14 c: Bewertungsmatrix mit Hinsicht auf die Beziehung, selbsterstellt

Abbildung 15 a: Einordnung der Formate in die Konversations-Matrix, selbsterstellt

Abbildung 15 b: Einordnung der Formate in die Host-Matrix, selbsterstellt

Abbildung 15 c: Einordnung der Formate in die Beziehungs-Matrix, selbsterstellt

Abbildung 16: Öffentlicher Tweet von Lex Fridman am 05.12.2022, abgerufen am 18.12.2022

<https://twitter.com/lexfridman/status/1599572823994818560>

Abbildung 17: Durchschnittliches Ergebnis der vorherigen Matrizen, selbsterstellt

Abbildung 18: Foto von Bernhard Pörksen

<https://www.hanser-literaturverlage.de/autor/bernhard-poerksen/>

Abbildung 19: Foto von David Bohm, abgerufen am 20.01.2023

<https://organicstrategies.de/die-kunst-des-dialogs-nach-david-bohm/>

Abbildung 20: Foto von Friedemann Schulz von Thun, abgerufen am 20.01.2023

<https://www.dgfp.de/aktuell/stimmig-heisst-nicht-maximal-authentisch/>

Abbildung 21: Foto von William Isaacs, abgerufen am 20.01.2023

<https://www.dialogos.com/about/our-team/william-isaacs/>

Abbildung 22: Foto von Martin Buber, abgerufen am 20.01.2023

https://de.wikipedia.org/wiki/Martin_Buber#/media/Datei:Martin_Buber_portrait.jpg

Abbildung 23: Foto von Paul Watzlawick, abgerufen am 20.01.2023

<https://www.srf.ch/kultur/gesellschaft-religion/100-jahre-paul-watzlawick-der-mann-fuer-eine-geglueckte-kommunikation>

Abbildung 24: Foto von Familie Hartkemeyer, abgerufen am 20.01.2023

<https://www.srf.ch/kultur/gesellschaft-religion/100-jahre-paul-watzlawick-der-mann-fuer-eine-geglueckte-kommunikation>

9

Literaturverzeichnis

David W. Angel, 2016, The Four Types of Conversations: Debate, Dialogue, Discourse, and Diatribe December 28, [Blogpost]
<https://davidwangel.com/the-opportune-conflict/2016/12/28/the-four-types-of-conversations-debate-dialogue-discourse-and-diatribe> abgerufen am 10.01.2023

David Bohm, 2019, Der Dialog: Das Offene Gespräch am Ende der Diskussion (9. Aufl.)
Herausgegeben von Lee Nichol, Klett-Cotta Verlag, Stuttgart.

William Isaacs, 2002, Dialog als Kunst gemeinsam zu denken: Die neue Kommunikationskultur in Organisationen
Herausgegeben von Gerhard Fatzer, Zürich mit Wolfgang Looss, EHP – Organisation 2002, Bergisch Gladbach.

Martina Hartkemeyer, Johannes Hartkemeyer, Tobias Hartkemeyer, 2016, Dialogische Intelligenz: Aus dem Käfig des Gedachten in den Kosmos des gemeinsamen Denkens: Aus dem Käfig des Gedachten in den Kosmos des Denkens (2. Aufl.)
Herausgegeben von info3-Verlagsgesellschaft Brüll & Heisterkamp KG, Frankfurt am Main.

Bernhard Pörksen, Friedemann Schulz von Thun, 2020, Die Kunst des Miteinander-Redens: Über den Dialog in Gesellschaft und Politik (3. Aufl.)
Herausgegeben von Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, München.

Friedemann Schulz von Thun
Das Kommunikationsquadrat [Web Artikel]
<https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat> abgerufen am 02.12.2022

10

Eidstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit eigenständig und ohne fremde Hilfe angefertigt habe. Textpassagen und Abbildungen, die wörtlich oder dem Sinn nach auf Publikationen oder Vorträgen anderer Autoren beruhen, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Lemgo, 01.02.2023

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Jan Pilgrim', written in a cursive style.

Jan Pilgrim