

Dialogeinführung nach David Bohm

Der Dialog

Der Dialog soll es ermöglichen, gemeinsam mit anderen Menschen Erfahrungen, Wissen, Annahmen oder Perspektiven zu teilen und zu reflektieren. Dadurch können unterschiedliche Sichtweisen entwickelt, Ideen entfaltet oder das Verständnis für komplexe Fragen gewonnen werden. Vieles davon kann man alleine nicht erreichen.

Der Begriff Dialog besteht aus den griechischen Begriffen „dia“ ([hin-]durch) und „logos“ (Wort, Sinn, Bedeutung). Dia-logos = Fließen von Sinn. Im Sinne David Bohms (1917-1992) unterscheiden wir einen generativen (ohne vorgegebenes Thema) und einen themenzentrierten Dialog. Information und Wissen sollen frei fließen. Die unserem Denken zugrunde liegenden mentalen Modelle sollen erkundet und bewusst gemacht werden. Welche Prozesse, welche kulturellen Sicherheiten und Strukturen liegen unserem Denken, Fühlen, und Handeln zugrunde?

Im Dialog sollen mehrere Perspektiven möglich sein, ohne Ablehnung oder Zustimmung. Das unterscheidet den Dialog von der Diskussion, die schnell zum verbalen Schlagabtausch wird. Im Dialog nach Bohm sitzt man im Kreis. So wird niemand bevorzugt und alle Teilnehmenden können sich sehen und miteinander in Kontakt treten.

Im eigentlichen Sinne gibt es im Dialog keine feste Agenda und keine(n) Moderator(in). Aber gerade zu Beginn einer Dialoggruppe hat es sich als hilfreich erwiesen eine erfahrene Dialogbegleitung zur Seite zu haben. Bewährt hat sich auch die Benutzung eines „talking sticks“ und einer Klangschale. Als talking stick kann man jeden Gegenstand nehmen, der gut in der Hand liegt, z.B. einen Redestein. Er liegt zu Beginn des Dialogs in der Mitte des Tisches. Nur diejenige Person, die den Stein in der Hand hält, darf reden. Diese kleine Regel hat mehrere Effekte: Zum Beispiel die Verlangsamung, dadurch dass der Stein erst wieder in die Tischmitte zurück zu legen ist, bevor eine andere Person ihn ergreifen kann. Und für den gerade Redenden wird das Sprechen zur bewussten Handlung. Hinzu kommt, dass er sich nicht hetzen muss, da er nicht unterbrochen wird, so lange er den Redestein in der Hand hält. Die Klangschale „läutet“ den Dialog ein und aus. So lange ihr Klang gehört wird, stimmt man sich still auf die kommenden 120 Minuten ein. Man kann die Klangschale auch benutzen, um sich während eines intensiven Dialogs eine Denkpause zu gönnen. Schlägt ein Dialogteilnehmer die Schale, pausiert der Dialog solange sie erklingt.

Haltungen und Kompetenzen beim Dialog

1. Haltung eines Lernenden verkörpern
2. Radikaler Respekt
3. Offenheit
4. Von Herzen sprechen
5. Zuhören
6. Verlangsamung
7. Die eigenen Annahmen in der Schwebelage halten
8. Produktives Plädieren
9. Eine erkundende Haltung üben
10. Das eigene Denken beobachten

Ablauf eines Dialogs

Dauer: Circa 2 Jahre lang, wobei er auch länger gehen darf. Monatliche Treffen á 120 Minuten.

Ein „Helfender Begleiter“ achtet lediglich darauf, dass der Dialog ein Dialog im oben genannten Sinne bleibt. Im Laufe der Dialogprozesse wird der Helfende Begleiter überflüssig werden.

- **Check-in:** Jeder Teilnehmende trägt zur Einstimmung auf den Dialog maximal zwei Minuten etwas von seinen Gedanken bei. Sinn ist, dass jeder einmal kurz etwas sagt. Erst wenn jeder im Kreis einmal dran war, geht der eigentliche Dialog los. Natürlich kann man den Redestein auch ohne Beitrag weitergeben.
- **Dialogphase**
- **Check-out:** Wieder trägt jeder Teilnehmende kurz etwas bei. Das kann ein kurzes Resümee dessen sein, was ihn gerade beschäftigt, was ihm gerade auffiel oder was er gerade fühlt etc.
- Damit ist die Dialogsitzung beendet.

Literatur

Bohm David (1998): Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen. Stuttgart, Klett-Cotta.

Hartkemeyer, Martina & Johannes F. und L. Freeman Dhority (1998): Miteinander Denken. Das Geheimnis des Dialogs. Stuttgart, Klett-Cotta.

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

Isaacs, William (1999): Dialogue and the Art of Thinking Together. A Pioneering Approach to Communicating in Business and in Life. New York, Random House.

Kahane, Adam (2004): Solving tough problems. An open way of talking, listening, and creating new realities. San Francisco, Berrett-Koehler.