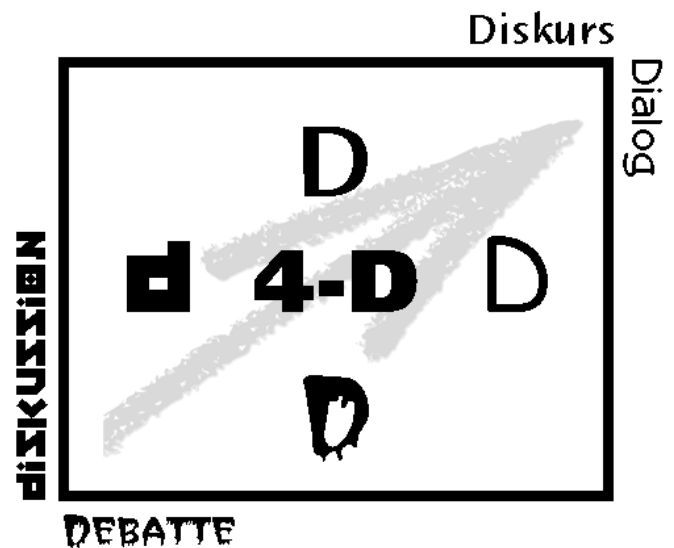


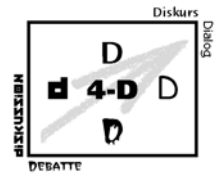
4-D



**DEBATE / DISKUSSION /
Diskurs / Dialog**

Kommunikation in 4 Dimensionen

4-D Kompakt



Unsere Arten, miteinander (oder gegeneinander?) zu reden, lassen sich in vier verschiedene Felder einteilen.

Debatte:

Unter Debatte verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, die aufeinander einreden mit dem Ziel, die eigene Meinung durchzusetzen. Dabei kann es darum gehen, den Gesprächspartner zu beeindrucken, oft ist die eigentliche Zielgruppe aber ein Publikum, das das Gespräch verfolgt.

Das Gespräch ist dadurch charakterisiert, dass die Beteiligten einander in der Regel wenig zuhören, sich wenig aufeinander beziehen, mit Killerphrasen arbeiten und Fakten sowie Logik wenig anerkannt werden.

Diskussion:

Unter Diskussion verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem es scheinbar (aber eben nur scheinbar) darum geht, durch Fakten, Argumente und Logik das „Richtige“ herauszuarbeiten. Dahinter steht bei den Diskussionspartnern der Versuch, den anderen zu überreden – es geht nicht so sehr darum, dem Richtigen, als vielmehr, dem Eigenen zum Durchbruch zu verhelfen.

Diskurs:

Unter einem Diskurs verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem die Teilnehmer sich dafür entschieden haben, miteinander ein Problem zu lösen oder ein Ziel zu erreichen. Sie bringen Fakten, Argumente und Logik ein, um die beste Option heraus zu arbeiten. Dabei sind sie offen für die Meinung und die Argumente des anderen, sie sind sich bewusst, dass die eigene Erkenntnisfähigkeit begrenzt ist. Am Ende steht eine Lösung, die entweder die Meinung eines der Gesprächspartner widerspiegelt (ohne dass der andere dann verloren hätte) oder eine Position, die in der „Mitte“ liegt oder die vielleicht einen völlig neuen Weg einschlägt. Auch wenn das Miteinander betont wird, bedeutet das nicht, dass die Gesprächspartner nicht Interessen haben, die sie in den Diskurs einbringen und die sie auch deutlich vertreten. Es geht nicht um nachgeben, sondern darum, die beste Lösung für alle zu finden.

Dialog:

Unter einem Dialog verstehen wir ein Gespräch zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem die Teilnehmer kein konkretes Ziel verfolgen, sondern miteinander sprechen, um den anderen zu verstehen (weniger, um verstanden zu werden) und um eigene und gemeinsame Grundannahmen, die man hat, in Frage zu stellen, um so neue Einsichten zu gewinnen. Dabei ist es nicht wichtig, Themen fertig zu behandeln oder einer Meinung zu werden. Ein Dialog kann gerade dann besonders fruchtbar sein, wenn die Teilnehmer sehr verschiedene Zugänge einbringen.

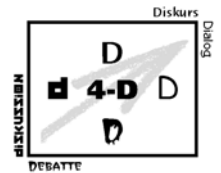
Die ethische Linie ist relativ einfach

- Beginne jeden neuen Kontakt freundlich
- Bleib freundlich solange der andere auch freundlich bleibt
- Sei in der Lage, „zurückzuschlagen“, wenn nötig.
- Bemühe dich darum, das Gespräch in kooperative Gewässer zu bringen
- Sei nicht nachtragend, wenn der andere von Konfrontation auf Miteinander umschwenkt

Das 4-D-Spielfeld

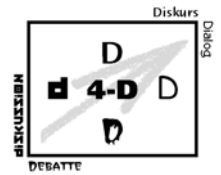
Damit schaut unser Spielfeld so aus:

	<i>Unsere ethische „Grundlinie“</i>			
	<i>Debatte</i>	<i>Diskussion</i>	<i>Diskurs</i>	<i>Dialog</i>
<i>Das Ziel</i>	Gewinnen	Überreden	Gemeinsam erarbeiten	Gemeinsam erkennen
<i>Das Spielfeld</i>	Macht & Vorurteile	Gerissenheit & Sprachlogik	Nutzen & Praktikabilität	Bedeutung & Sinn
<i>Die Haltung einer Person, die dieses „D“ bevorzugt</i>	Ich habe recht!	Schau - ich erklär's dir!	Finden wir die beste Lösung!	Blicken wir jenseits der Grenzen unseres derzeitigen Denkens!
<i>Ich steige hier ein, wenn ...</i>	... ich nicht will, dass d. andere Zuhörende mit seiner Meinung beeindruckt.	... ich will, dass der andere zugeben muss, dass ich Recht habe.	... ich auch eine gemeinsame Lösung suche.	... ich auch mehr erkennen will.
<i>Dafür brauche ich ...</i>	... manipulative Tricks	... Argumentations-Techniken	gute Strukturen und gute Entscheidungen	... den richtigen Rahmen und die richtige Haltung



Was alles brauchen wir, um so handeln zu können?

- **Erkennen** können, in welchem „D“ man sich gerade befindet, was der andere eigentlich will, was man selbst tut, um sich entsprechend zu verhalten bzw. um das Gespräch in ein gewünschtes „D“ steuern zu können,
- Verinnerlichung der **Haltung**: Möglichst kooperativ und offen, wenn nötig wehrhaft (wenn auch nicht aggressiv),
- Fähigkeit, **Techniken** anzuwenden, die dem jeweiligen „D“ entsprechen: Tricks und Killerphrasen (Debatte), Argumentationsleitern, „Hebel“ und Sprach-Logik (Diskussion), Strukturen und Vorgehensweisen (Diskurs), Gestaltung von ermöglichenden Rahmenbedingungen (Dialog),
- Handhabe von **„Techniken des Aufstiegs“**, um – wenn möglich - aus Debatte und Diskussion zu Diskurs und Dialog zu kommen,
- Vor allem aber, so scheint mir, braucht man **mentale Voraussetzungen** (die man erlernen kann). Hier möchte ich (der Einfachheit halber) unterscheiden zwischen Emotion und Ratio.
 - Emotion
 - Um seine Meinung zu vertreten: Mut, Stärke
 - Um andere Meinungen zulassen zu können: Geduld, Toleranz
 - Um sinnlosen Gefechten aus dem Weg gehen zu können: Selbstvertrauen, „Größe“
 - Ratio
 - Um klar und geschickt argumentieren zu können: Logik und Strategie
 - Um auch anscheinend unlogische Meinungen zulassen zu können und verstehen zu wollen: Freiheit im Geiste
 - Um auch gegebenenfalls seine Meinung ändern zu können: einen offenen und fragenden Zugang



Wofür ist 4-D-Kompetenz relevant und hilfreich?

Für den einzelnen Menschen

- im Umgang mit sich selbst: Im eigenen Denken kann die Person durch Auseinandersetzung mit den sprachlichen und mentalen Kompetenzen klarer denken und kann „Endlos-Gedankenschleifen“ im Kopf unterbrechen.
- Im täglichen Umgang mit anderen Menschen: weniger Angst vor Konfrontationen, besseres „Aussteigen“ in Debatte und Diskussion, höhere Zufriedenheit durch das Miteinander in Diskursen und Dialogen

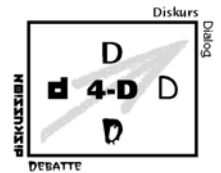
Für die Kontexte, in denen die Personen tätig sind

- Unternehmen, NGOs, Verwaltung, Politik: Beschränkung von destruktiven Debatten und Diskussionen auf die Felder, wo sie ihren Platz haben¹, bessere Ergebnisse und positive Organisationskultur durch gelebten Diskurs und Dialog.
- Familie, private Umfeld: Wie viele Beziehungen in Familie und Freundeskreis scheitern am Streit, weil man keinen Weg gefunden hat, *miteinander* zu reden und zu streiten?

Für die Gesellschaft:

- Unsere Demokratie lebt von Menschen,
 - die sich trauen, auch bei Gegenwind und am Stammtisch ihre Meinung zu vertreten,
 - die auch Konflikten ausweichen können, statt eine weitere Eskalation zu provozieren,
 - die aktiv de-eskalierend in Situationen eingreifen können
 - die konstruktiv in ihrem Umfeld zur Lösung von Problemen beitragen
 - die Gespräche ermöglichen, in denen Menschen einander wirklich zuhören und tieferes Verstehen ermöglichen.
- Und unsere Gesellschaft lebt von einem lebendigen Verständnis von Toleranz,
 - in dem andere Meinungen gehört und alle Themen miteinander besprochen werden,
 - in der man aber auch aktiv aufsteht, wenn Grundrechten missachtet werden oder gerade das offene Miteinander in Frage gestellt werden.

¹ Darüber könnte man „diskutieren“, ob Debatte und Diskussion irgendwo ihren Platz haben. Zumindest in der parlamentarischen Demokratie hat die Diskussion (nicht die Debatte in unserem Sinne!) im Plenum eine gute Tradition.



Wie kann man 4-D erlernen? Das Angebot

Das System der aufbauenden Stufen mit Practitioner und Master, dann Trainer und Lehrtrainer hat sich in verschiedenen Bereichen bewährt. Davor ist für viele ein kürzeres Kompakt-Angebot genau das Richtige.

Das Angebot besteht also aus

- 4-D-Kompakt
- 4-D-Practitioner
- 4-D-Master

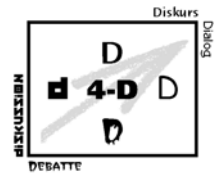
4-D-Kompakt

Schwerpunkte: Erleben – Unterscheidungen verstehen, einige Techniken

Voraussetzung: keine

Inhalte / Ziele:

- **Debatte:**
 - Unterschied zu Diskussion verstehen,
 - Stehen bleiben, wenn nötig,
 - Die wichtigsten Tricks (Missbrauchsargument, Wenn das alle machen, Slippery-Slope, ad hominem, Du auch!),
 - Einblick in Killerphrasen und Konter,
 - Einsatz von Topoi kennen lernen
- **Diskussion:**
 - Unterschied zu Debatte und Diskurs verstehen,
 - Klar sein,
 - Alle Argumentationshebel kennen lernen,
 - Alle Argumentationsleitern kennen lernen,
 - Das Prinzip des Wertequadrats verstehen
- **Diskurs:**
 - Abgrenzung zu Diskussion und Dialog verstehen,
 - Gemeinsames Ziel als Grundhaltung,
 - Bedeutung des Zuhörens verstehen,
 - Die Hüte von de Bono und ihre Bedeutung kennen und erleben,
 - Grundabläufe kennen
- **Dialog:**



- Abgrenzung zu Diskussion und Diskurs verstehen,
- Die offene Grundhaltung des Dialogs verstehen und erleben,
- Einsatz des Talking Stick / Redesteins

Berechtigung: Die Teilnehmer können Gelerntes umsetzen und im Rahmen eigener Fortbildungen unter Verweis auf die Quellen weiter geben

Bernhard Possert, „Vater“ und Lehrtrainer von 4-D

Moderator, Mediator, Coach, Trainer
Selbstständige Trainer- und Beratertätigkeit seit 10 Jahren
Tätig auch als Ausbilder von ModeratorInnen und MediatorInnen

Nähere Infos zu 4-D: www.4-d.at

Konkret

Termin: Es ist derzeit kein offen ausgeschriebenes Seminar terminlich fixiert. Wenn Sie Interesse an diesem Seminar haben, bitte melden: wenn genügend Interessenten zusammengekommen sind, wird ein Termin koordiniert, bei dem nach Möglichkeit alle können.

TeilnehmerInnenbeitrag: 130 Euro netto, 156 Euro incl. MwSt, incl. Pausengetränke, Mittagsmenü, umfangreiche Unterlagen

Max . TN-Anzahl: 16

Info und Anmeldung: Bernhard Possert, 0664/4245154, office@possert.at