



# Anderen Meinungen fair begegnen

Kommunikation bei Werte- und Meinungsverschiedenheiten gestalten

*Jonathan Stein, Mitglied der Studierenden im BDP (BDP-S), beschreibt in seinem Beitrag, welche wissenschaftlichen Erkenntnisse wir nutzen können, um die innerfamiliäre Verständigung trotz Werte- und Meinungsverschiedenheiten möglichst fair zu gestalten.*

Heiligabend, die Familie ist um den Esstisch versammelt: Braten, Bräuche, Beschenke – ein typisches Weihnachtsfest. Doch leider ist es auch in diesem Jahr wieder so, dass mit den Klößen das erste unangenehme Thema angeschnitten wird. Ein Onkel schenkt sich Wein ein: Nun, er werde sich sicher niemals gegen Grippe impfen

lassen. Man wisse ja nicht, was man da gespritzt bekomme. Die Tante ist ganz seiner Meinung: Sie sei mit homöopathischen Mitteln bisher gut gefahren. Doch natürlich gibt es Widerspruch am Tisch, die Diskussion entflammt. Das weite Spektrum menschlicher Gefühlsregungen steht im Raum: Unangenehm Berührte,

emotional Wütende und sanft Beschwichtigende versuchen, das Richtige zu sagen, um den Heiligabend zu retten. Aber was ist das Richtige? Wie können sich Familienmitglieder in einer pluralistischen und von Differenzen geprägten Gesellschaft fair verständigen? Wie spricht man mit Rechten, Linken, Konservativen und Liberalen? Auf die Frage nach dem richtigen Umgang mit Meinungs- und Werteverchiedenheiten – auch im familiären Umfeld – gibt es wissenschaftlich fundierte Antworten, mit denen sich das nächste Weihnachtsfest vielleicht retten lässt.

### Grundlagen der Verständigung

Eine erfolgreiche Kommunikation ist der Grundstein für eine zielführende Verständigung. Wie aber gelingt Kommunikation, und wie lassen sich Missverständnisse am besten vermeiden? Um auf diese Fragen Antworten zu finden, scheint es sinnvoll, zunächst zu betrachten, was man eigentlich unter Kommunikation versteht. Diesen Gedanken verfolgten in den vergangenen Jahrhunderten einige Theoretiker der Soziologie, Psychologie, Philosophie und anderer verwandter Disziplinen.

Kommunikationswissenschaftler wie Paul Watzlawick behaupten, es käme bereits durch die schiere Anwesenheit einer anderen Person zur Kommunikation (Watzlawick, 2007). In der Kommunikationspsychologie wurden unzählige Modelle der Kommunikation mit unterschiedlichster Komplexität und verschiedensten Schwerpunkten angefertigt. Eines der bekanntesten ist das aus der Informationstheorie entstandene Shannon-Weaver-Modell. In diesem wird Kommunikation als die Transmission von Informationen (Signalen) verstanden. Die Informationsquelle – der Sender – übermittelt anhand eines Kodierers eine Nachricht an einen Rezipienten – den Adressaten –, der diese mithilfe eines Dekodierers empfängt (Shannon & Weaver, 1949, zitiert nach Röhner & Schütz, 2016).

Wirft die Cousine dem Onkel also nur einen genervten Blick zu, ist das nach Watzlawick bereits Kommunikation: Sie gibt ganz ohne Worte zu verstehen, dass sie von seinen Ausführungen und Theorien absolut nichts hält. Und auch jene Familienmitglieder, die überhaupt nichts zum Diskurs beitragen, übermitteln wortlos eine Botschaft: Sie wollen sich enthalten, oder ihnen ist das Thema schlicht nicht wichtig genug.

Friedemann Schulz von Thun hat sich in seinem Modell des Kommunikationsquadrats an einem weniger mathematischen Ansatz versucht. In einigen Kreisen gilt seine Auffassung der zwischenmenschlichen Kommunikation als deutlich praxisnäher (Röhner & Schütz, 2016). Schulz von Thun sieht Verständigung als vielschichtiger an und kategorisiert eine Nachricht deshalb in vier Ebenen. In der Ebene des Sachinhalts sind nur die tatsächlichen sachlichen Informationen enthalten, die durch die Nachricht übermittelt werden sollen. Für unser Thema interessant wird es allerdings vor allem auf den anderen drei Ebenen. Auf der Ebene der Selbstoffenbarung etwa senden Personen nicht nur Informationen über den In-

halt einer Nachricht, sondern vor allem über sich selbst. Dies kann gewollt, aber auch ungewollt geschehen. In der Gestaltung von Aussagen lässt sich oft auch die dritte Ebene, die Beziehungsebene, feststellen. Durch die Formulierung kann derselbe Inhalt auf unterschiedliche Wege zum Adressaten gelangen. Zuletzt wird in diesem Modell die Ebene des Appells angeführt. Schulz von Thun behauptet, dass in einer Nachricht häufig eine verborgene Aufforderung zur Handlung steckt (Schulz von Thun, 2000, zitiert nach Röhner & Schütz, 2016). Denken wir an unser Festessen zurück. Der Onkel, der erklärt, dass er sich nicht impfen lassen wolle, gibt nach Schulz von Thuns Theorie noch viel mehr von sich preis: Abgesehen vom sachlichen Inhalt offenbart er beispielsweise, dass er sich für einen kritischen Denker hält oder den Erkenntnissen der Wissenschaft nicht traut. Auf der Beziehungsebene passt er durch Wortwahl oder Tonfall die Botschaft an sein Gegenüber und an die Beziehung zu dieser Person an. Betrachten wir die Ebene des Appells, so scheint es möglich, dass er mit seinen Aussagen mehr bewirken möchte, als seine Ansicht zu teilen. Es wäre denkbar, dass er die anderen am Esstisch auffordern möchte, es ihm nachzutun.

Da Menschen folglich Informationen auf vier verschiedene Weisen versenden und empfangen, spricht Schulz von Thun auch von Menschen mit »vier Ohren und vier Schnäbeln«. Sich einer solchen Heuristik der menschlichen Kommunikation bewusst zu sein, kann dabei helfen, zu verstehen, wie viel mehr als nur das eigentlich Gesagte in unserer Kommunikation steckt. Ist man sich bewusst, welche implizite Aufforderung an den anderen, welche Botschaft über sich selbst und welche Information über die Beziehung mitgesendet werden, ist es einfacher, seine Aussagen so zu gestalten, dass eine faire Kommunikation möglich ist. Auch Missverständnisse durch eine fehlerhafte Dekodierung des Empfangenden können erklärt und aus dem Weg geräumt werden. So sollte sich beispielsweise der Großvater, ein ehemaliger Pharmakologe, nicht gleich erzürnt verbal auf den Onkel stürzen, sondern zuerst kritisch reflektieren, ob dieser vielleicht wirklich nur Sorge vor potenziellen Nebenwirkungen einer Impfung hat und ihn überhaupt nicht persönlich angehen wollte.

Das Bild der vier Ebenen hilft andererseits auch, zu verstehen, wie eine Äußerung bei einem Gesprächspartner ankommt. Schulz von Thuns Modell unterstützt somit die Fähigkeit, sich besser in das Gegenüber hineinzuversetzen.

### Was wir aus der Psychotherapie lernen

Carl Rogers, einer der einflussreichsten Vertreter der Humanistischen Psychologie, gilt bis heute als eine der treibenden Kräfte in der Entwicklung der personenzentrierten Psychotherapie. Aus seinem humanistischen Verständnis geht der Ansatz hervor, dass für die therapeutische Beziehung drei Grundannahmen wichtig sind: das Einfühlungsvermögen (i. e. Empathie), die bedingungslose positive Beachtung (i. e. Wertschätzung) und die Echtheit der Therapeutin bzw. des Therapeuten





Foto: Celine Fink

**Jonathan Stein** studiert Psychologie in Berlin und ist seit 2020 Mitglied im BDP.

E jonathan.stein@ipu-berlin.de

(i. e. Kongruenz; Eckert & Bierman-Ratjen, 2006). Sie formen gemeinsam das Beziehungsangebot und bieten den Ausgangspunkt für die therapeutische Beziehung (Eckert & Bierman-Ratjen, 2006), die als ein gesicherter Wirkfaktor für den Erfolg einer Therapie gilt (Asay & Lambert, 1999).

Für die Verständigung ist aus diesen drei Bedingungen vor allem die Empathie von Bedeutung. Nach Rogers ist Empathie durch ein Verständnis des Innenlebens des Gegenübers, aber auch durch die Mitteilung darüber, dass man versucht, die Gefühle des anderen nachzuvollziehen, gekennzeichnet (Röhner & Schütz, 2016).

Säße also der längst verstorbene Carl Rogers an Heiligabend auch am gemeinsamen Abendessenstisch, so würde er sicherlich nicht dem Onkel störrisch seine Meinung an den Kopf werfen. Er würde vermutlich aufrichtig versuchen, zu verstehen, weshalb dieser sich nicht impfen lassen will, und ihm mitteilen, dass er versucht, nachzuvollziehen, was ihn bewegt. Dennoch würde er kein gespielteres Lächeln oder eine falsche Einfühlsamkeit zur Schau stellen. Und genau davon sollten wir uns etwas abschauen. Wie wir wissen, ist auch die Beziehung ein Teil der Kommunikation. Können wir also eine ehrliche und faire Beziehung zu unserem Gegenüber aufbauen, diesen ernst nehmen und mit Wertschätzung behandeln, hilft das, um auf beiden Seiten zu einer konstruktiveren Verständigung zu kommen.

### Strategien zur Kommunikation bei unterschiedlichen (politischen) Werten

Es dauert nicht lange, und ehe der Großvater sich von der Auseinandersetzung mit dem Onkel erholen konnte, meldet sich sein Enkel zu Wort: Es sei empörend, dass seine Eltern schon wieder ein neues Auto kaufen wollten, während er sich jeden Freitag für die Klimabewegung »Fridays for Future« einsetze. Darauf hört man den Großvater nur leise seufzen: »Früher haben wir einfach die Schule geschwänzt, ohne gleich die Welt retten zu müssen.« Wieder droht die Eskalation. Wie sollte der Enkel sich verhalten, um keinen Streit, sondern einen konstruktiven Dialog einzuleiten?

Hinweise darauf, welche Strategien im Umgang mit unterschiedlichen Meinungen und Werten in diesem Themenfeld besonders wirksam sind, liefert eine Studie von Lammers und Baldwin (2016). Diese beleuchtete die Frage, wieso politisch konservativ denkende Menschen weit eher am Klimawandel zweifeln als Liberale und damit auch weniger gewillt sind, gegen die aus dem Klimawandel entstandenen Probleme vorzugehen. Sie formulieren die Annahme, dass ein wichtiger Grund dafür sei, dass der zeitliche Fokus von Konservativen eher in der Vergangenheit liegt – auch bei aktuellen Themen. Das unterscheidet sie von liberalen Mitbürgerinnen und Mitbürgern und lasse sie weniger auf Botschaften reagieren, die sich auf die Zukunft beziehen, etwa die zukünftig zu erwartenden Folgen des Klimawandels.

Auf Basis dieser These führten die Forscher sechs Studien mit insgesamt 1.600 Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch. Sie konzentrierten sich dabei auf das Paradigma der zeitlichen Vergleiche. Ein Beispiel: In der ersten Studie wurden liberale und konservative Versuchspersonen mit Aussagen konfrontiert, die entweder zukunfts- oder vergangenheitsfokussiert waren. Und tatsächlich zeigte sich: Statements wie »Früher gab es weniger Verkehr auf den Straßen« reduzierten die Ablehnung konservativ Geprägter gegenüber klimaschützenden Maßnahmen. Zukunftsorientierte Aussagen hingegen bewirkten das Gegenteil.

Die Ergebnisse von Lammers und Baldwins (2016) sechs Versuchen suggerieren: Wer anhand von konservativen Werten und in Bezug auf die Vergangenheit argumentiert, hat größere Chancen, konservative Diskussionspartnerinnen und -partner zu überzeugen. Anstatt dem Großvater vorzuwerfen, dass seine Generation die Erde ruiniert habe, wäre es seitens des Enkels womöglich klüger, auf positive Aspekte in der Vergangenheit zu verweisen, etwa die älteren Familienmitglieder daran zu erinnern, wie schön es früher ohne Flugzeuglärm und Abgase in der Großstadt war. Das Argument vereint die vergangenheitszentrierte Sichtweise des Großvaters mit den Bestrebungen seines Enkels, der Umwelt durch ein Verringern der CO<sub>2</sub>-Emissionen zu helfen.

### Kommunikation zwischen Jung und Alt

Nicht nur politische Ideologien können zu Werte- und Meinungsverschiedenheiten und damit verbundener erschwerter Verständigung beitragen. Oft sind es auch intergenerationelle Kommunikationsprobleme, mit denen Familien zu kämpfen haben. In der Kommunikation zwischen Alt und Jung spielen – abgesehen von den üblichen akustischen und semantischen Schwierigkeiten – Kategorisierungsprozesse eine wichtige Rolle (Thimm, 2002). Diese gehen aus gesellschaftlichen Erwartungen und Einstellungen hervor. Die soziale Identität, die Personen durch diese Prozesse zugeschrieben wird oder die sich Personen selbst zuschreiben, ist häufig mit Stereotypen und Vorurteilen besetzt. Damit beeinflusst sie die Dynamik der Verständigung (ebd.). Sich dieser Prozesse und seiner eigenen Vorurteile bewusst zu werden, ist eine effektive Maßnahme, um zu erkennen, wie der Altersunterschied die Kommunikation beeinflusst. So kann der Umgang entsprechend angepasst werden. Prof. Dr. Reinhard Fiehler, Professor für Sprachwissenschaften an der Universität Mannheim, schlägt zum Beispiel vor, dass junge Menschen ihr eigenes Kommunikationsverhalten analysieren könnten, um zu überprüfen, ob es dem Gegenüber gerecht wird. Durch die Beschränkung auf den individuellen Gesprächspartner werden auch Stereotypisierungen in der Kommunikation reduziert (Fiehler, 2008).

So sollte der Enkel nicht pauschal einer ganzen Generation vorwerfen, für den Klimawandel verantwortlich zu sein. Stattdessen könnte er anerkennen, dass der Großvater mit der Bahn zum Familienfest gefahren ist, und gleichzeitig konstruktiv Kritik an Versäumnissen

### Literatur

- Asay, T. P. & Lambert, M. J. (1999). The empirical case for the common factors in therapy: Quantitative findings. In M. A. Hubble, B. L. Duncan & S. D. Miller (Eds.), *The heart and soul of change: What works in therapy* (S. 23–55). Washington, DC: American Psychological Association.
- Baldwin, M. & Lammers, J. (2016). Past-focused environmental comparisons promote proenvironmental outcomes for conservatives. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113 (52), 14953–14957.
- Eckert, J. & Biermann-Ratjen, E. (2006). *Gesprächspsychotherapie: Lehrbuch für die Praxis*. Heidelberg: Springer.
- Fiehler, R. (2015). Kommunikation zwischen den Generationen. *Der Deutschunterricht*, 13 (2), 6–77.
- Röhner, J. & Schütz, A. (2016). *Psychologie der Kommunikation* (2. Aufl.). Wiesbaden: Springer.
- Schulz von Thun, F. (2000). *Miteinander reden. Menschliche Kommunikation*. Bern: Huber.
- Thimm, C. (2002). Alter als Kommunikationsproblem? Eine exemplarische Analyse von Gesprächsstrategien in intergenerationeller Kommunikation. In F. Reinhard (Hrsg.), *Verständigungsprobleme und gestörte Kommunikation* (S. 177–197). Radolfzell: Verlag für Gesprächsforschung.

an anderen Stellen üben. Und hin und wieder könnte er erst einen großen Schluck Punsch nehmen und sich überlegen, ob er sich mit fairen Argumenten an seinen Diskussionspartner wendet oder ausschließlich wütende Vorwürfe vorbringt.

### Auf den Punkt gebracht

Zusammenfassend lassen sich für die nächste Familienfeier einige Erkenntnisse festhalten: Kommunikation verläuft auf mehreren Ebenen. Es ist wichtig, diese zu erkennen und in Wortwahl und Ausdrucksweise einzubinden. So können Missverständnisse vermieden werden, und es kann Klarheit im Gespräch geschaffen werden. Durch Empathie, bedingungslose Wertschätzung und Kongruenz legt man Grundsteine für gefestigte zwischenmenschliche Beziehungen. Man denke also im Kreis der Familie ab und zu an Carl Rogers und versuche, die Gefühle seines Gegenübers nachzuvollziehen.

Ideologien liegen psychologische Prozesse zugrunde. Das Wissen darüber hilft, Kommunikation effektiv zu gestalten. Aus Lammers und Baldwins Studie lernen wir, dass eine Anpassung der eigenen Argumente entlang der Werte des Gesprächspartners zum Ziel führen kann.

Jung und Alt trennen Jahre und Vorurteile. Die kommunikativen Schwierigkeiten, die mit der Stereotypisierung bestimmter Altersgruppen einhergehen, lassen

sich aber umgehen, indem man seine Aufmerksamkeit auf individuelle Gesprächspartner lenkt – nicht auf ihre soziodemografische Peergroup.

### Schluss und Ausblick

Unsere Gesellschaft und unsere Verständigung untereinander unterliegen einem dynamischen Zustand der ständigen Weiterentwicklung und Veränderung. Gerade durch die anhaltende Corona-Pandemie und die damit verbundenen Einschränkungen wurden Veränderungen unserer Kommunikation deutlich spürbar. In vielen Familien konnten die Großeltern und andere nahe Verwandte aufgrund der Kontaktbeschränkungen nicht wie sonst am Weihnachtsfest teilhaben, zum Teil wurden sie per Video zugeschaltet oder riefen zur Bescherung an.

Die Digitalisierung bietet viele Chancen – was uns gerade durch die Corona-Pandemie klar geworden ist –, doch sie wirft auch unzählige Fragen auf und birgt das Potenzial, unsere Verständigung und Kommunikation in den kommenden Jahrzehnten fundamental zu verändern. In Zeiten eines so radikalen Umbruchs darf die Wissenschaft nicht hinterherhinken. Deshalb erscheint es sinnvoll, auch zukünftig Zeit und Ressourcen für die Erforschung moderner Kommunikation und deren Auswirkung auf unser soziales Miteinander aufzuwenden.

*Jonathan Stein*



*Oft eskalieren innerfamiliäre Konflikte gerade an den Weihnachtstagen, die für viele Menschen mit der Sehnsucht nach Liebe und Harmonie verbunden sind.*