

# Offenheit ist ein Weg mit zwei Zugängen

Horst Kremer im Februar 2001

**Offenheit** entsteht, wenn zwei oder mehr Individuen bereit sind, ihre Gewissheit (bezogen auf ein Thema) in Gegenwart des anderen aufzuheben. Sie erreichen im Zustand der Offenheit Zugang zu tieferen Erkenntnissen, die sonst nicht zugänglich wären. David Bohm.

**Offenheit** ist nach meiner Erfahrung in zahlreichen Veranstaltungen neben Vertrauen der meist verwendete Begriff der Teilnehmer, wenn sie gefragt werden, was sie sich in dieser Veranstaltung wünschen. Bleibt zu fragen, was damit gemeint ist.

Die Vermutung, dass Offenheit etwas mit Vertrauen zu tun hat, wird durch Nachfragen immer wieder bestätigt: Die Menschen in schwierigen Gruppensituationen geben dem Wort Offenheit nur eine Bedeutung: Der jeweils andere soll offen sein. Er soll alles aussprechen, nichts weglassen, nicht taktieren, die volle Wahrheit sagen. Das Vertrauen in die Offenheit der anderen ist wohl erschüttert. Der Begriff Offenheit erhält so eine andere Bedeutung, als sie im o.a. Zitat David Bohms genannt wird.

Noch eine Vermutung drängt sich mir immer wieder auf: Jeder, der solches fordert, ist selbst bereit, offen zu sein – aber erst, wenn der andere für ihn sichtbar und hörbar offen ist.

So entsteht oder wird offenbar ein Mangel an Offenheit, den die Gruppe pflegt. Eine Spielregel ist erfunden für das weitere Verhalten in der Gruppe und das Spiel nimmt seinen Lauf: Fordere Offenheit aber praktiziere sie nicht.

Meist bleibt bei diesem Spiel unbesprochen (aus Mangel an Offenheit?), was jeder, der Offenheit forderte, unter Offenheit versteht; was ihn dazu veranlasst, an der Offenheit der anderen zu zweifeln und ob er bereit wäre, die Begriffsklärung „persönlich“ zu betreiben. Persönlich meint hier ein „mit der eigenen Meinung und den eigenen Gefühlen sichtbar werden“. Was ich meist erlebe, wenn denn ein Gespräch über Offenheit zustande kommt, ist ein abstraktes Formulieren von Lexikondefinitionen, bei dem Rechthaberei die Dynamik der Gruppe bestimmt. Diese Dynamik hat selbstverstärkenden Charakter, was dann damit endet, dass die Diskussion frustriert abgebrochen wird. Ein Abbruch, der erst recht keine Reflexion des Geschehens zulässt – „das bringt jetzt auch nichts mehr, wir verstehen uns eh nicht!“.

Soviel zur Beschreibung meiner Erlebnisse.

Aber wie ist hier Veränderung möglich?

Im ersten Schritt kann es hilfreich sein, auf die zweite Bedeutung des Wortes anfangs nur hinzuweisen: „Offenheit für die Ideen, Meinungen und Gefühle des anderen ist eine zweite mögliche Bedeutung des Wortes, die es zu entdecken gilt.“

Im zweiten Schritt sind erste Erfahrungen zu machen mit der neuen Bedeutung von Offenheit.

Hilfreich ist hier ein Verlangsamten des Gesprächs, indem z.B. nach jeder Wortmeldung die Zuhörenden zuerst die Fragen und Anmerkungen notieren, um so die eigenen Gedanken zu reflektieren und zu ordnen, bevor sie veröffentlicht werden.

Drittens können die Teilnehmer des Gesprächs so erkennen, dass es leichter fällt, den anderen zuerst zuzuhören, als gleich selbst Offenheit in eigener Sache zu praktizieren.

Viertens wird eine Bedingung der Skeptiker erfüllt: Die anderen haben angefangen, offen zu sein. So kann schließlich auch der Skeptiker ein erstes kleines Schrittchen wagen.

Hilfreich für das Praktizieren von Offenheit (wie für jedes Gespräch) sind die Grundregeln des Dialogs:

- Achtsames Zuhören  
Hinhören, was der andere sagen will, nicht nur hören, was ich hören will,
- Die Balance halten zwischen Erkunden und Plädieren (Fragen und Sagen)  
Fragen, um den anderen zu verstehen, nicht um ihn in die eigene Richtung zu drängen. Sagen, was die eigene Position ist, damit der andere sie kennen lernt und unterschiedliche Auffassungen sichtbar werden.
- Das Tempo des Sprechens drosseln,  
nicht sofort antworten, sondern den eigenen Reaktionen nachspüren und so unterscheiden lernen, was der Redner auslöste und was selbsterzeugt ist.
- Die eigenen Annahmen veröffentlichen,  
nicht nur die Positionen sind wichtig, auch die zugrundeliegenden Annahmen dienen dem gegenseitigen Verstehen.
- Sich mit Polarisierungen vertraut machen,  
denn Gegensätze erschließen das ganze Themenfeld.
- Das Neue suchen.