

# Integrale Kommunikationskultur: Plädieren und Erkunden

## Plädieren

Ich lege meinen Standpunkt und meine Ansichten transparent dar.  
Ich gewähre meinem Gegenüber Zugang zu meinen Abwägungen.  
Ich möchte, dass er mich verstehen kann.  
Daher äußere ich meine Meinung und erläutere, auf welchen Erfahrungen und Hintergründen (Fakten) die beruhen; ich leite her, wie ich zu der Meinung komme.  
Ich teile mich offen mit.  
Ich sage auch, wo mir noch Aspekte unklar sind, wo ich nicht sicher bin.

## Erkunden

Ich erfrage mir achtsam bei meinem Gegenüber Verständnis.  
Mein Ziel ist Verstehen und mein Antrieb ist Neugier.  
Ich bin in der aktiven Rolle einer Fragenden, Neugierigen.  
Ich bemerke meine schnellen Urteile, wenn ich zuhöre, doch ich **halte sie in der Schwebe**, benutze sie als Hypothesen.  
Meine Hypothesen prüfe ich durch offenes und wertschätzendes Neuformulieren und Nachfragen.

Ich prüfe fortwährend mein Verständnis und den Horizont meiner Annahmen, Hypothesen, Urteile und Meinungen.

Denn ich will mich nicht einfach nur bestätigt wissen, sondern über andere etwas erfahren.

**Quellen: Fred Kofman** (2005) „Metamanagement. Der neue Weg zu einer effektiven Führung“, Kamphausen

Beschreibung zu Plädieren und Erkunden sowie Diskussions- und Kommunikationsregeln: systemische Ansätze, Dialog und gewaltfreie Kommunikation, siehe als Überblick z.B. Johannes F & Martina Hartkemeyer (2005) „Die Kunst des Dialogs. Kreative Kommunikation entdecken“, Klett-Cotta.

**C. Otto Scharmer:** Exzerpt aus „Theorie U: Von der Zukunft her führen“ ,Massachusetts Institute of Technology [www.ottoscharmer.com](http://www.ottoscharmer.com) August 2005 2. Entwurf – besonders die „Vier Feldstrukturen von Aufmerksamkeit - Vier Ströme sozialer Emergenz“ Seite 8ff.