

# Der Andere – eine Bedrohung?

---

*Von der Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdbild: kognitive, emotionale und motivationale Prozesse in der sozialen Wahrnehmung als Ursachen und zugleich Ansatzpunkte für die Entwicklung von Unvoreingenommenheit in der Begegnung*

## Vorwort

Am 27. Und 28. September 2019 war ich zum zweiten Mal zu einem Fachkolloquium des Ostkircheninstituts der Diözese Regensburg eingeladen, dieses Mal in Kooperation mit der Fakultät für Orthodoxe Theologie der Universität Belgrad. Für mich als Beraterin und Fortbildnerin vor allem für Führungskräfte und Organisationen war und ist es eine spannende Frage, wie die Begegnung zwischen so mächtigen Organisationen wie der katholischen und den orthodoxen Kirchen gelingen kann.

Der Titel des Fachkolloquiums war „Der Blick auf den Anderen. Katholisch-orthodoxe Selbst- und Fremdwahrnehmungen“ und ich war aufgefordert, aus sozialpsychologischer Perspektive<sup>1</sup> der Frage nachzugehen, ob bzw. inwiefern „Der Andere“ eine Bedrohung für das eigene Selbstbild und die eigene Identität bedeutet. Ich hoffe und erwarte, dass dieser mein „fremder Blick“ kreative Räume der katholischen wie orthodoxen Selbst- und Fremdwahrnehmung eröffnen kann.

Der Andere – ist er oder sie eine Bedrohung? Zur Beantwortung möchte ich folgende Fragen beleuchten: Wozu ist ein Fremdbild notwendig und wie entsteht es? Wie entsteht ein Selbstbild und was geschieht, wenn Selbst- und Fremdbild nicht zusammenpassen? Wann ist ein Anderer eine Bedrohung? Wann bedroht er oder sie unser Selbstbild? Und zuletzt möchte ich der Frage nachgehen, wie Unvoreingenommenheit in der Begegnung gefördert werden kann.

Im Folgenden werde ich zunächst vom Individuum ausgehen –also von der Frage, was geschieht, wenn sich zwei Personen begegnen. Bereits hier spielen die Gruppen und Gesellschaften, denen die Individuen angehören eine zentrale Rolle. Die Fragestellung dieses Fachkolloquiums wie auch dieses Artikels zielt aber auch auf die Begegnung von zwei bzw. mehreren Kirchen ab und es stellt sich die Frage, welche Rolle hierbei Selbst- und Fremdwahrnehmung spielen. Zwar ist anzunehmen, dass Gruppen, Gemeinschaften, Organisationen oder Gesellschaften Entitäten sind, die auch eigenen Dynamiken unterliegen, doch bei genauem Hinsehen wird deutlich: Sie können nicht fühlen, nicht denken, nicht handeln. Das sind immer die Individuen, die ihnen angehören; diese denken –fühlen –handeln. Zugleich sind dieses individuelle Erleben und Handeln immer eingebettet und beeinflusst von den Gruppen – Gemeinschaften –Gesellschaften, denen diese Individuen angehören. Es sind also einerseits immer Individuen, die sich begegnen, und zugleich begegnen sich in ihnen Gruppen und Gesellschaften. Insofern sind Psycho-, Gruppen-, Sozio- und Organisationsdynamik stets wechselseitig miteinander verbunden.

---

<sup>1</sup> Meine theoretische Position, von der aus ich diese Prozesse beschreibe, ist dabei vor allem die Feldtheorie Kurt Lewins. Diese habe sie zusammen mit Klaus Antons in zwei Veröffentlichungen aktualisiert und dargestellt: Klaus Antons & Monika Stütze-Hebel (Hg.), *Feldkräfte im Hier und Jetzt - Antworten der Feldtheorie zu aktuellen Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie*. Heidelberg 2015. Und Monika Stütze-Hebel & Klaus Antons, *Einführung in die Praxis der Feldtheorie*. Heidelberg 2017.

## Warum und wozu ist ein Fremdbild notwendig?



Abb. 1: Das ist ein bayerischer Wolpertinger.

Das ist ein bayerischer Wolpertinger. Was wird das Tier tun, wenn es auf mich trifft? Welche Eigenschaften hat es? Wie verhalte ich mich ihm gegenüber am besten? Was ist mit ihm möglich? Eine schnelle Orientierung fällt bei diesem Wesen schwer. Das macht uns ratlos und wir sind froh, wenn so ein Tier weit weg oder hinter Gittern ist!

Verhalten erfolgt stets in Bezogenheit auf die Umwelt, das bedeutet auch: in Bezogenheit auf den Anderen. Es ist eine Funktion meines inneren psychischen Feldes. Meine Bedürfnisse und Interessen steuern mein Verhalten ebenso wie die Personen, Dinge und Sachverhalte der Umwelt – so wie ich sie sehe. Die feldtheoretische Verhaltensformel lautet deshalb<sup>2</sup>:

$$\text{Verhalten} = f(\text{Person; Umwelt}) \text{ oder: } V = f(P;U)$$

Was aber, wenn Personen sich in meinem psychischen Feld befinden, die ich nicht kenne? Was, wenn der Andere ein unbekanntes Wesen ist, dessen Motive, Interessen und Verhaltenstendenzen ich nicht kenne? Dann gibt es eine leere Region in meinem psychologischen Feld! Leere Regionen im psychischen Feld machen Angst und erhöhen die psychische Spannung. Deshalb füllen wir leere Stellen möglichst schnell mit schon vorhandenem Wissen:

Dann machen wir uns ein Bild vom Anderen: das Fremdbild

- Das Fremdbild gibt Orientierung und damit Handlungssicherheit. Dazu werden erste Unterscheidungen getroffen:
  - Ist der Andere Ingroup oder Outgroup? Ingroup bedeutet: mehr Verhaltenssicherheit durch geteilte Normen und Traditionen.
  - Ist er oder sie Freund oder Feind?
- Ein Fremdbild ermöglicht auch, dem Anderen Eigenschaften und Motivationen zuzuschreiben, was natürlich erst einmal Vermutungen sind.
  - Eigenschaften wie friedlich – aggressiv, dumm – intelligent; stark – schwach, und

---

<sup>2</sup> Vgl. z.B. Marianne Soff & Monika Stützle-Hebel, Die Feldtheorie. Einblick und Überblick, in: K. Antons & M. Stützle-Hebel (Hg.), Feldkräfte im Hier und Jetzt. Antworten von Lewins Feldtheorie auf aktuelle Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie, Heidelberg 2015, 65-69.

- Motivationen: Was es/er/sie wohl will und wie das zu dem passt, was wir wollen oder anstreben.
- Dieses Fremdbild ermöglicht eine Vorstellung, wie wir mit dem Anderen umgehen können, wie wir uns ohne (große) Gefahr ihm/ihr gegenüber verhalten können.

## Der Erste Eindruck

Schon im ersten Eindruck entsteht ein vorläufiges Fremdbild: Wenn fremde Menschen einander begegnen, schauen sie zuerst auf

### ❖ die „großen Drei“: Ethnie – Geschlecht – Alter

Bereits diese ersten Unterscheidungen wecken stereotype Bilder, die durch den eigenen kulturellen Hintergrund geprägt werden.<sup>3</sup>

Weitere Informationen generieren wir durch

- ❖ die Zuordnung zu sozialen Gruppen (Reisegruppe, Tagungsgruppe, Ordensleute, Schüler, Gewerkschafter, Aktionärsversammlung ...)
- ❖ tradierte Geschichten über „die anderen“ und über Beziehungen der sozialen Gruppen zueinander, wozu auch Mythen und Märchen und die heute so aktuellen Fake-News gehören.
- ❖ ein markantes Äußeres in der Physiognomie, der Haltung, Bewegung, ... und besonders auch in der Kleidung. Ein Beispiel ist eine Äußerung von Carl Lagerfeld, der einmal sagte, wenn jemand einen Jogginganzug trage, sei das für ihn ein untrügliches Zeichen, dass derjenige sich selbst aufgegeben habe.
- ❖ eigene frühere Erfahrungen mit einzelnen Individuen generalisieren auf die Gruppe, zu der der-/diejenige gehört.

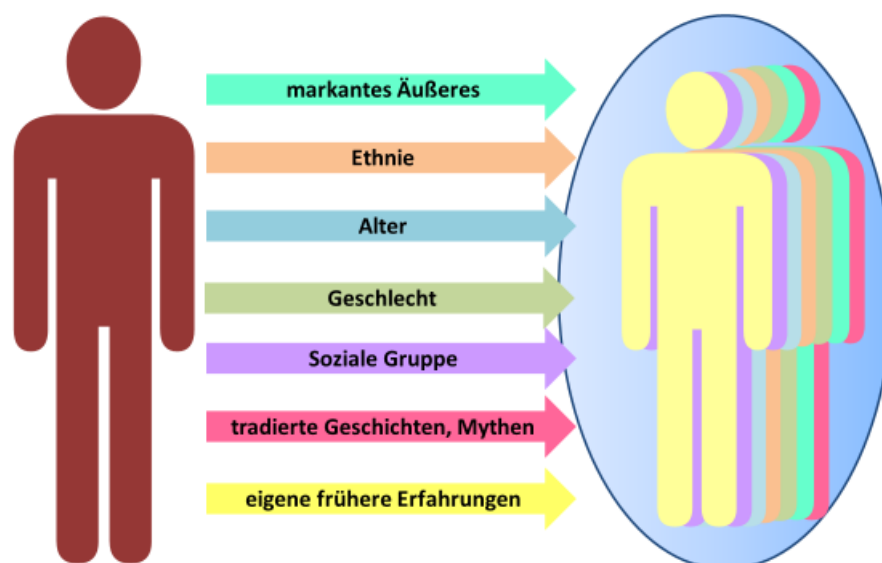


Abb. 2: Wie ein Fremdbild entsteht

<sup>3</sup> Martin K.W. Schweer, Eva Petermann & Carina Egge, Zur Bedeutung multidimensionaler sozialer Kategorisierungsprozesse für die Vertrauensentwicklung – Ein bislang weitgehend vernachlässigtes Forschungsfeld, in: Gruppendynamik und Organisationsberatung 44 (2013), 67–81, S. 71f.

Bei all dem bilden Stereotype und der eigene kulturelle Hintergrund die Basis dieser Zuschreibungen. Stereotype sind „Beliefs about the characteristics, attributes, and behaviors of members of certain groups“<sup>4</sup>, also Glaubenssätze über Charakteristika, Eigenschaften und Verhaltensweisen von Mitgliedern bestimmter Gruppen. Geschlechterstereotype sind mittlerweile hinlänglich bekannt. Aber auch wenn bei Christen Rückständigkeit erwartet wird oder von großen Männern Führungsstärke, handelt es sich um Stereotype.

Deutung des Verhaltens einer anderen Person auf dem eigenen kulturellen Hintergrund führt leicht zu Fehlinterpretationen. Beispielsweise werden in verschiedenen Kulturen „Anfassen“ oder Fragen zur Person sehr unterschiedlich gedeutet und gewertet.

Bei der Entstehung eines Fremdbildes spielt zudem der sog. Halo-Effekt<sup>5</sup> eine wichtige Rolle: Die mit hervorstechenden Einzelheiten assoziierten Eigenschaften prägen das Gesamtbild und führen dazu, dass andere Details so verarbeitet werden, dass ein konsistentes Bild entsteht<sup>6</sup>.

## Das Selbstbild

Das Selbstbild ist das Bild, das ein Mensch von sich selbst hat. Das Selbstbild kann durch den „Test der 20 Feststellungen“ eingeschätzt werden, bei dem eine Person 20 Mal auf die Frage „Wer bin ich? ...“ antworten soll<sup>7</sup>. In das Selbstbild fließen ein

- ❖ Zugehörigkeiten zu sozialen Gruppen, angefangen mit der eigenen Familie, Nationalität, regionale Zugehörigkeit (z.B. „die Bayern“), ethnische Gruppe, religiöse Gruppen und Kirchen, Schule und Schularart, usw.
- ❖ Das „Selbstbild“ und der Status dieser Gruppen. Dabei spielen oft Mythen eine große Rolle, vor allem genealogische (Wie sind wir geworden, was wir sind?).
- ❖ Erfahrungen mit mir selbst: Was ich (gerne) tue und welche Motivationen ich mir zuschreibe, aber auch meine Körperwahrnehmungen und mein Körperschema.
- ❖ Reaktionen anderer auf mich, ob sie mich für intelligent, gütig, attraktiv, usw. halten.
- ❖ Geschichten, die in der Familie oder im Freundeskreis über mich erzählt werden, und welche Eigenschaften diese hervorheben.
- ❖ Vergleiche mit anderen. Dieser Vergleich beginnt früh beim Vergleich mit den eigenen Geschwistern über Freunde, Schulkameraden: bin ich groß, klein, dick, dünn, später auch schlau oder dumm, sportlich, attraktiv ... Und das Vergleichen hört nie (ganz) auf: im späteren Lebensalter mit Kolleg\_innen und Nachbarn.
- ❖ Rollen, die wir einnehmen in Beruf und anderen gesellschaftlichen Gruppen. Hier spielt neben der Anerkennung, die diesen Rollen gezollt wird, vor allem die hierarchische Funktion eine große Rolle. Im religiösen Kontext betrifft das in besonderem Maße das

---

<sup>4</sup> James L. Hilton & William von Hippel, 1996, zitiert nach Rolf van Dick, Soziale Diskriminierung, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie, Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 727-734, S. 728.

<sup>5</sup> Edward Lee Thorndike, A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology* 4 (1920), 25-29.

<sup>6</sup> Siegfried Preiser, Die experimentelle Methode, in: G. Strube (Hg.), Binet und die Folgen. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts V, Zürich 1977, 102-150, S. 124.

<sup>7</sup> Michael Argyle, Soziale Interaktion: Theorie und Forschung, in: A. Heigl-Evers & U. Streeck (Hg.), Lewin und die Folgen. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts VIII, Zürich 1979, 367-387, S. 378f.

Amt des Priesters. Es betrifft aber auch die gesellschaftliche Rolle, die verschiedene soziale Schichten oder Milieus haben.

- ❖ die Identifikation mit Vorbildern, deren herausstechende Eigenschaften wir uns tendenziell auch zuschreiben. Für die Geschlechtsidentität spielt überdies die Identifikation mit dem (gleichgeschlechtlichen) Elternteil eine wichtige Rolle.

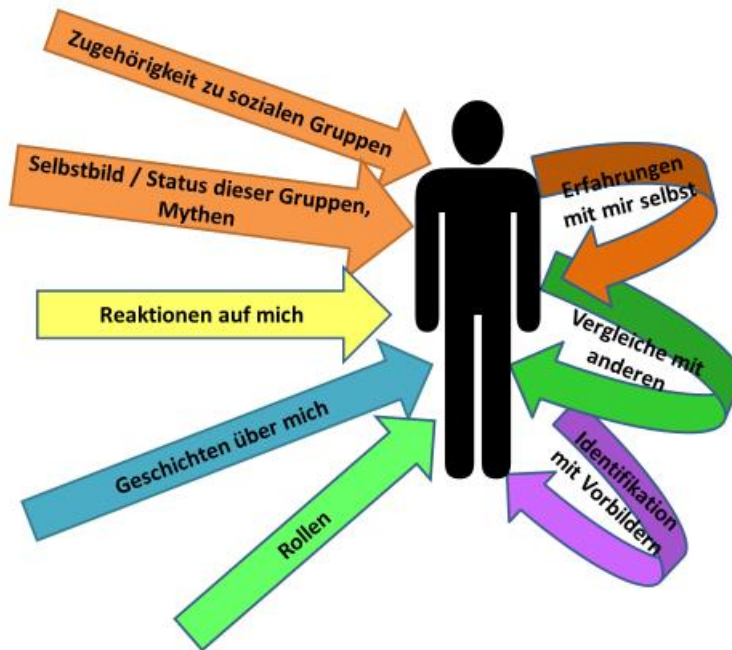


Abb. 3: Wie das Selbstbild entsteht

### Aktivierung des Selbstbildes

Das Selbstbild ist nicht immer aktiv und noch seltener bin ich mir meiner selbst bewusst. Aktiviert wird es:

- vor Publikum: Erst wenn ich wahrnehme, dass andere auf mich schauen, mich beobachten und noch mehr, wenn ich den Eindruck habe, dass ich beurteilt werde, werde ich mir meiner selbst bewusst, wird das Selbstbild aktiviert. Signalisiert der andere, dass er auf einen bestimmten Aspekt meiner Person besonders schaut, z.B. auf mein Geschlecht, indem er eine Bemerkung über das hübsche Kleid macht, wird die ungezwungene, weil „selbstvergessene“ Bewegung gehemmt.
- in Situationen, in denen ein Unterschied zu anderen in der Wahrnehmung hervortritt,
  - weil man sich als Minderheit erlebt, z.B. als einzige Frau unter Männern;
  - weil jemand den Unterschied benennt und sei es nur, indem ich auf einem Fragebogen ankreuzen muss, ob ich Junge oder Mädchen, Europäer\_in oder Asiat\_in usw. bin;
  - aber auch und gerade in der Begegnung mit „dem Fremden“, dem erkennbar Anderen, allein schon, wenn ich merke, dass der/die Andere anders reagiert als ich das aufgrund meines (kulturellen) Hintergrundes erwarten würde.

## Wenn Selbst- und Fremdbild nicht zusammenpassen ...

Nehmen wir einen einfachen, gar nicht ungewöhnlichen Fall: A möchte höflich sein und Interesse am Anderen zeigen, das ist sein Selbstbild und seine Deutung des eigenen Verhaltens. Deshalb stellt A B Fragen zu B's Person (Verhalten von A). Aufgrund seines Fremdbildes („dominante Deutsche“) interpretiert B dies als Überlegenheitsgeste oder Machtdemonstration und weicht aus, zieht sich zurück oder wird aggressiv abwehrend (Reaktion von B). Aufgrund seines Fremdbildes von B, hat A aber eine andere Reaktion erwartet, nämlich Freude über das gezeigte Interesse und (höfliche) Bereitschaft, darauf einzugehen. Die Reaktion von B und die Erwartung von A passen nicht zusammen, kollidieren. Der Keim eines Konflikts ist gelegt.<sup>8</sup>

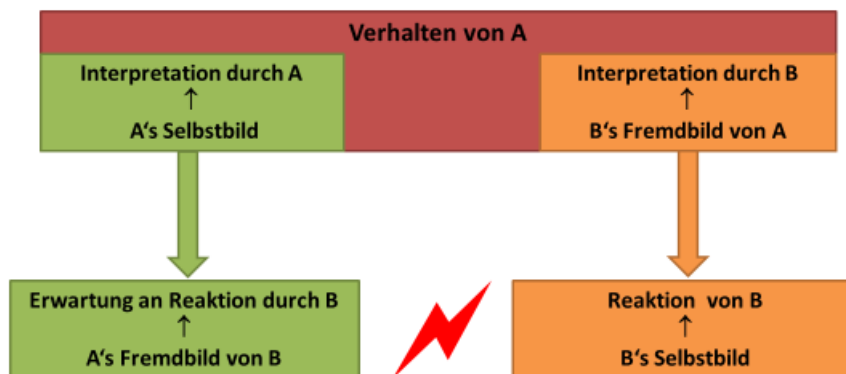


Abb. 4: Kollision von Selbst- und Fremdbildern

Verkompliziert wird die ganze Sache noch dadurch, dass wir neben dem Bild von uns selbst (Selbstbild) und dem Bild vom Anderen (Fremdbild) auch noch eine Vermutung darüber haben, wie der andere uns sieht (Vermutetes Fremdbild). Auch dies kann zu Verwicklungen führen, wie ein anderes Beispiel zeigt:

A ist Psychologin und weil sie glaubt, dass ihr Gegenüber B wie die meisten Menschen Psychologinnen schnell als „übergriffig“ einschätzt (A's vermutetes Fremdbild), ihr Selbstbild aber „so nicht ist“, hält A sich zurück und macht Smalltalk, redet nur über das Wetter (Verhalten von A). B hat aber aufgrund seines Fremdbildes von A die Erwartung, dass A „persönlich nahetritt“. Auf diesem Hintergrund deutet B A's Zurückhaltung als Ablehnung, reagiert irritiert und bricht das Gespräch ab. Das wiederum hat A aufgrund ihres Fremdbildes von B nicht erwartet und ist von B enttäuscht oder gar gekränkt und verärgert.

<sup>8</sup> Dies wird sehr anschaulich für Paarkonflikte dargestellt von Hans Jellouschek & Klaus Antons, Lewins Sicht von Ehekonflikten und die heutige Paartherapie, in: K. Antons & M. Stützle-Hebel (Hg.), Feldkräfte im Hier und Jetzt. Antworten von Lewins Feldtheorie auf aktuelle Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie, Heidelberg 2015, 165-182.

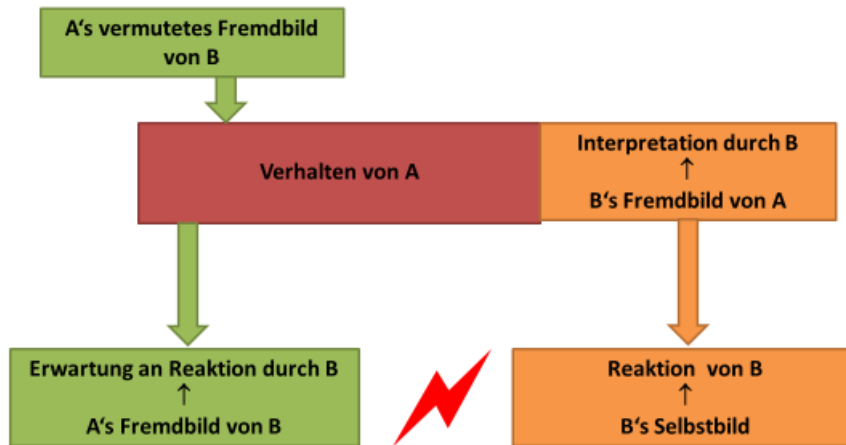


Abb. 5: Unstimmgige Fremdbilder führen zu Kollisionen zwischen Personen

Das heißt: Stimmen Selbstbild und Fremdbild nicht überein, dann

- wird Verhalten fehlerhaft gedeutet –und dem anderen werden unzutreffende Motivationen und Interessen zugeschrieben.
- Das führt zu gegenseitigen Erwartungen, die fast zwangsläufig frustriert werden (müssen),
- oder die Personen fühlen sich nicht gesehen und sind gekränkt.
- All dies sind Irritationen
- und ist begleitet von Gefühlen wie Hilflosigkeit und Ärger.

Gerade dann, wenn Irritation oder Ärger gespürt werden, entsteht die Chance zur Klärung der gegenseitigen Bilder, indem man diese Gefühle zum Anlass nimmt, sich der eigenen Erwartungen bewusst zu werden und sie auszusprechen und zu schildern, wie diese Erwartungen (und dahinterstehenden Fremd- und Selbstbilder) das eigene Verhalten geprägt haben. Dann kann man auch den Anderen/die Andere fragen, was er/sie erwartet hat oder wie das dessen/deren Verhalten beeinflusst hat.

## Der Andere – eine Bedrohung?

### Die 8-Monats-Angst / Xenophobie:

Die Angst vor dem Fremden ist phylogenetisch-ethologisch, möglicherweise sogar biologisch tief verwurzelt und sie setzt mit der Diskriminierungsfähigkeit der Wahrnehmung automatisch ein<sup>9</sup>.

Bei einem ganz kleinen Säugling ist eine Angst vor Fremden noch nicht gegeben:

- ❖ Zeigt man einem Baby ein Gesichtsschema (ähnlich den heutigen emoticons) so zeigt es ungefähr ab dem 3. Monat ein Lächeln. Zu diesem Zeitpunkt ist seine visuelle Diskriminierungsfähigkeit und vor allem auch seine Erinnerungsfähigkeit noch nicht entwickelt und es reagiert auf jede Person, die diesem Gesichtsschema entspricht mit Lächeln.

<sup>9</sup> Christoph Wolfensberger-Haessig, Genetisch bedingte Motivationen im Verhalten des Kindes, in: W. Spiel (Hg.), Konsequenzen für die Pädagogik. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts, XI (S. 37-58). Zürich 1980, 37-58, S. 42f.

- ❖ Später entwickelt sich seine Erinnerungsfähigkeit und mit dieser auch seine Unterscheidungsfähigkeit. Dann kann das Baby zwischen dem Gesicht der Mutter bzw. wichtigsten Bezugsperson und anderen Gesichtern unterscheiden. Das Baby reagiert auf diese Unterscheidung zunächst mit Zögern und das Lächeln bleibt aus. Dann lächelt es auch einen Vater, der länger abwesend war, nicht mehr an, was schon so manchen Vater verunsichert und traurig gestimmt hat.
- ❖ Wenige Tage später, ca. im 8. Monat, tritt die volle Alarmreaktion auf: das Alarm-Weinen. Geht jemand anderes als die vertrauten Bezugspersonen (das dürfen auch mehrere sein) auf das Kind zu, dann bekommt es Angst und das Alarm-Weinen setzt ein. Auch das kann einem Vater, der länger abwesend war, passieren – eine für ihn sehr schmerzliche Erfahrung.
- ❖ Durch nachfolgende soziale Lernprozesse wird dann diese xenophobische Reaktion modifiziert. Der erste Lernprozess entsteht durch die beruhigende und dem Fremden zugewandte Reaktion der Mutter, diesem folgen eigene vorsichtige Kontaktaufnahmen. Wenn diese zu angenehmen Erfahrungen des Kleinkindes führen, lässt die „Fremdenangst“ nach, weicht zunehmend der Neugier.



Abb. 6: Die Entwicklung der Fremdenangst des Kleinkindes

Sucht man nach dem biologischen Sinn einer solchen Instinkt-Reaktion, so liegt es nahe, sie phylogenetisch-ethologisch zu interpretieren: Vermutlich ist es eine Grunderfahrung des (frühzeitlichen) Menschen, dass der sippenfremde Mensch eine Gefahr bedeutet: Homo homini lupus? In Zeiten von Corona wird dies wahrscheinlich wieder einsichtiger, denn gerade der Fremde (oder der, der in der Fremde war) kann gefährliche Krankheiten in die Sippe einschleppen.

Die Fremdenangst ist untergründig stets vorhanden. Nicht zufällig sind in allen Kulturen starke ethische Maximen wie die „Unantastbarkeit des Gastes“ oder die „Nächstenliebe“ vorhanden und wohl auch notwendig.

### Orientierungslosigkeit

„Sich nicht auskennen“ benennt sehr schön, was der Grund für Orientierungslosigkeit ist: Wenn wir die Gegend, in der wir uns befinden nicht kennen, wissen wir nicht, wo unser Ziel liegt und wie wir uns bewegen müssen, um es zu finden oder gar zu erreichen. Genauso verhält es sich mit einer anderen Person. Solange wir sie nicht kennen, ist sie in unserer inneren Landkarte eine unbekannte Region und wir wissen nicht, worauf sie wie reagiert, was sie will oder anstrebt bzw. nicht will und vermeidet und wie wir mit ihr zusammen unser Ziel erreichen können.



Orientierungslosigkeit aber löst Angst aus und Angst löst Fluchtverhalten, manchmal auch Angriffstendenzen aus.

Orientierungslosigkeit löst aber auch Neugier aus und mit ihr ein Such- und Explorationsverhalten. Gerade das Fremde löst also auch Neugier aus. Und das ist die große Voraussetzung für Lernen! Neugier ist eine große Chance, wenn man Fremdbilder korrigieren will.

## Potenzielle reale Gefahren

### *Angst vor Verlust von Ressourcen, Status und Macht, vor Zerstörung sozialer Strukturen und Bindungen*

Neben diesen grundlegenden Quellen von Angst gibt es auch Bedrohungen durch „den Fremden“, mit denen die Menschheit schon vielfache Erfahrungen gemacht hat. Bei meinem Besuch in Rumänien im vergangenen Jahr ist mir Geschichte fast auf Schritt und Tritt begegnet. Wie oft doch die Menschen in dieser Region Europas von fremden Völkern heimgesucht und mal mehr, mal weniger unterworfen wurden! Dann wurden soziale Strukturen und Bindungen zerstört, den Einheimischen wurden Ressourcen genommen, sie wurden in einen niedrigeren gesellschaftlichen Status bis hin zur Sklaverei gedrängt und die Macht ging auf die Eroberer über.

Die Angst vor Machtverlust hat dabei zwei Varianten: Die bislang Herrschenden haben Angst, ihre Macht innerhalb der Gemeinschaft zu verlieren, während die bisher Unterlegenen manchmal die Chance wittern, nun selbst mehr Macht zu bekommen. Die Machtelite hat auch Angst, dass die fremden Neuen für die Mitglieder ihrer Gruppe attraktiv sein könnten. Alle aber haben Angst, dass der bisherige Raum der Selbstbestimmung eingeschränkt werden könnte.

Die Fremden destabilisieren in jedem Fall die bis dahin gefundene Balance in der Konkurrenz der Individuen um Ressourcen, Status und Macht. Interessenskonflikte flammen neu auf, insbesondere zwischen den Neuen und den schon Dagewesenen und man weiß, dass Interessenskonflikte zu wechselseitiger Abwertung führen<sup>10</sup>. Dies bedeutet eine Destabilisierung der gefundenen sozialen Ordnung und löst die Angst vor dem Zerfall der Gemeinschaft und dem Verlust einer sicheren Zugehörigkeit aus. Kommt eine Gruppe oder Gesellschaft in diese Situation, dann geraten auch bisher sichere und stabile personale Bindungen in Gefahr, dann können Freundschaften und auch Familien zerbrechen. Diese Erfahrungen mussten z.B. viele machen, als die Kämpfe in Kroatien und Bosnien-Herzegowina begannen.

Auch die Kirchengeschichte ist voll von derartigen Erfahrungen!

## Mögliche Chancen

„Die Anderen“ haben aber auch Chancen im Gepäck: Sie haben z.B. Wissen, das es ermöglicht, neue Ressourcen – oder bekannte Ressourcen besser – zu erschließen, oder sie bringen kulturelle Errungenschaften mit, mit denen bessere soziale Strukturen geschaffen werden können. So brachten zum Beispiel die Römer ihr Rechtssystem mit, auf dem noch immer unsere Rechtskultur basiert und das wesentlich zur Stabilität der sozialen Ordnung beiträgt.

---

<sup>10</sup> Sabine Otten, Vorurteil, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie (S. 437-443). Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 437-443, S. 441

## Kontext-Abhängigkeit

An dieser Stelle sei mir noch ein kleiner Hinweis erlaubt: Natürlich hat für das Fremdbild und die Einschätzung von Motivation und Interessen des Anderen und ob er für eine Bedrohung gehalten wird, der Kontext eine große Bedeutung: Kommt der Andere als Gast – als Bote – oder als „Eroberer“? – um nur einige Rollen zu nennen. Daneben ist die Mengen-Relation wichtig: Sind es Einer – Wenige – Viele? Die Flüchtlingsdiskussion in unseren Ländern hat sehr viel damit zu tun.

## Bedrohung von Gewissheiten durch Vergleich

Es gibt aber noch eine andere, bedeutsame Quelle von Bedrohung – eine zutiefst psychologische: Die Begegnung mit dem Anderen führt stets zum Vergleich. Selbstbild ebenso wie Welt- und Gottesbild entwickeln sich ganz wesentlich durch Vergleich mit anderen und durch Unterscheidung. Zugleich haben wir ein großes Bedürfnis nach einem stabilen und positiven Selbstbild<sup>11</sup>, aber ebenso nach einem stabilen Welt- und Gottesbild. Kreist die Erde als Kugel um die Sonne oder ist sie flach? Ist Gott eine Person oder eine Vielheit? Usw.

Erst ein stabiles Selbst-, Welt- und Gottesbild macht uns handlungsfähig, weil es ermöglicht, die Wirkungen des eigenen Handelns vorab abzuschätzen. Wie verunsichernd es ist, wenn das fehlt, erleben wir gerade ganz deutlich angesichts der Corona-/Sars-2-Epidemie: Bin ich immun? Kann mein Körper mit einer Infektion klarkommen? Verfügt die Gesellschaft über die nötigen Ressourcen, um helfen zu können? Aber auch: Wird Gott Gläubige vor dem Virus schützen? Menschen, die das glauben, sehen z.B. keine Notwendigkeit untereinander und anderen gegenüber räumliche Distanz zu wahren.

Andererseits ist der Mensch sich selten wirklich gewiss. Es gibt immer Unschärfen und Ambivalenzen. Man hat nur einen Weg gefunden, damit zu leben, ohne ständig beunruhigt zu sein. Die Begegnung mit dem Anderen kann nun diese Ambivalenzen ansprechen und den darin steckenden Konflikt verstärken. Unter Umständen führt die Begegnung auch dazu, dass lange abgewehrte innere Kräfte wieder geweckt werden und erstarken. Das alles führt dazu, dass die bislang gefundene innere Balance destabilisiert wird. Dies alles bedeutet Verunsicherung und kann als Bedrohung erlebt werden: Als Bedrohung des eigenen Selbstbildes, der eigenen Selbstgewissheit und Selbstsicherheit.

## Projektion: Gefahr durch nicht-reale Bedrohung

Der andere kann auch als Gefahr erlebt werden, weil man in der Begegnung mit ihm den eigenen Projektionen begegnet.

Zunächst ist die Projektion ein ganz normaler, wenn auch leicht pathologischer psychischer Abwehrmechanismus, durch den sich die Person innerlich stabilisiert. Abgewehrt werden dabei Wünsche und Impulse, die sozial unerwünscht sind oder zu sein scheinen, wie Aggression, Neid, Besitzwünsche, sexuelle Fantasien usw. Sie bei sich selbst wahrzunehmen, würde die Person beunruhigen und destabilisieren. Gewöhnlich werden solche Impulse von der Person einfach verdrängt; sie sind ihr dann nicht mehr als Teil ihrer selbst bewusst beziehungsweise bewusstseinsfähig und bedrängen sie daher nicht mehr. In Situationen, in denen solche Impulse aktiviert werden und die Gefahr besteht, dass Verdrängung nicht mehr reicht, um sie abzuwehren, hilft Projektion, sie vom eigenen Ich fernzuhalten. Die Projektion führt nun dazu,

---

<sup>11</sup> Leon Festinger, A theory of social comparison processes, in: Human Relations 71 (1954) 117-140.

dass diese Impulse dem Anderen zugeschrieben, in das Fremdbild – das Bild vom Anderen – „eingebaut“ werden. Indem sie dann beim Anderen wahrgenommen werden, braucht die Person sie nicht mehr in sich selbst erkennen.

Der Preis dafür ist allerdings, dass dann aus der Angst vor eigenen Impulsen aufgrund der dem Anderen in der Projektion zugeschriebenen Eigenschaften und Absichten Angst vor ihm wird. Je unbekannter der Andere ist, desto mehr ist er für solche Projektionen prädestiniert.

Die Projektion hat Folgen für die Interaktion mit dem Anderen: so wie das psychische System ursprünglich die eigenen Regungen bekämpft hat, so reagiert es nun mit Kampf demjenigen gegenüber, bei dem sie „gesehen“ werden. Die Folge ist: der Andere wird bekämpft, zunächst indem er abgewertet wird. Diese Methode, eigene innere Stabilität aufrecht zu erhalten, beeinträchtigt die Möglichkeiten, miteinander in Kontakt zu kommen und sich kennenzulernen – der Andere bleibt ein Fremder und der Samen für vielfältigen Konflikt ist gelegt.

## Entwickeln von Unvoreingenommenheit

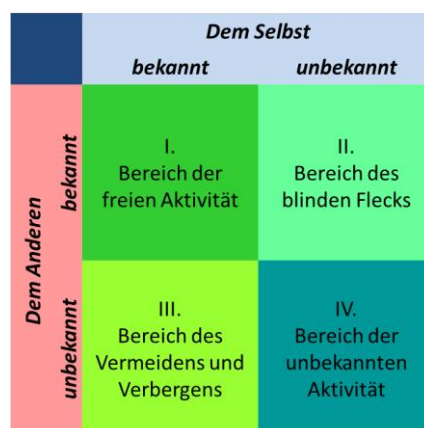
Welche Ansatzpunkte gibt es nun, um Unvoreingenommenheit gegenüber dem Anderen zu entwickeln, damit man ihn kennenlernen kann, sodass er keine unbekannte Region mehr für uns ist, die verunsichert und ängstigt. Das gelingt über (intergrupale) Kontakte mit positiven Erfahrungen<sup>12</sup>, gegenseitiges Feedback und gegenseitige Information zur eignen Geschichte, zu eigenen Traditionen, Bedeutungen von Symbolen und Riten, Überzeugungen usw.

## Feedback

Wie hilft Feedback, die gegenseitigen Fremdbilder zu korrigieren? Um die Wirkung von Feedback zu veranschaulichen, eignet sich das sogenannte Johari-Fenster. Es ist nach den beiden Psychologen Joe Luft und Harry Ingham benannt<sup>13</sup>.

### Feedback-Wirkung

Man kann die Person ganz grob in 4 Bereiche einteilen. Gehen wir davon aus, dass der Person einige Bereiche ihrer selbst bekannt sind, andere aber unbekannt. Anderen sind von dieser Person auch Teile bekannt, aber auch Teile verborgen – je nach Bekanntheitsgrad mehr oder weniger. Das ergibt folgende vier Bereiche:



<sup>12</sup> Otten, Vorurteil, S. 442

<sup>13</sup> John Luft & Harry Ingham, The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness, in: Proceedings of the western training laboratory in group development. Los Angeles 1955.

Abb. 7: Das Johari-Fenster

- I. Den Bereich der freien Aktivität: Da dieser Bereich beiden Seiten bekannt ist, kann man hier ziemlich frei miteinander interagieren.
- II. Den Bereich des Blinden Flecks: Auf Verhaltensweisen (und Absichten) aus diesem Bereich reagieren andere. Da diese der Person selbst aber nicht bewusst sind, schreibt sie die Reaktionen der Anderen einseitig deren Person zu = Fremdbild.
- III. Den Bereich des Vermeidens und Verbergens: Eigenschaften und Verhalten dieses Bereichs sind der Person zwar potenziell bewusst, aber sie versucht, diese in der Interaktion nicht zu zeigen.
- IV. Der Bereich der unbekannt Aktivität: Die Wirkung dieser Verhaltensweisen ist nicht erkennbar und deshalb auch nicht kontrollierbar.

Am Anfang einer Begegnung ist der Bereich der freien Aktivität relativ klein:



Abb. 8: Am Anfang einer Begegnung

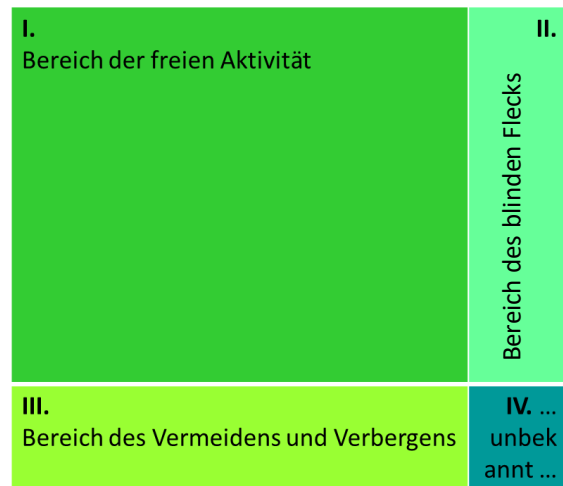


Abb. 9: Nach intensivem Feedback-Austausch

Durch Feedback erfährt jeder etwas über sich selbst und über den Anderen – wenn das Feedback gegenseitig ist. Dadurch wird der Bereich der freien Aktivität vergrößert. Und ganz „nebenbei“ sprechen die Personen im Feedback-Austausch über ihre Selbstbilder und über ihre Fremdbilder vom Anderen. – Und können diese dadurch auch korrigieren. Voraussetzung dafür, dass Menschen miteinander in einen solchen Feedback-Prozess einsteigen, ist sicher, dass sie ein Bewusstsein für den Unterschied zwischen Fremdbild und Selbstbild haben. Dieses Bewusstsein zu schärfen, war ja ein zentrales Anliegen der Belgrader Tagung!

### Feedback-Prozess

Wie kann nun Feedback den Bereich der freien Aktivität von zwei oder mehr Interaktionspartnern vergrößern? Primär, indem es den Zusammenhang von Wahrnehmen und Handeln erhellt, indem die vier wesentlichen Aspekte des sog. Wahrnehmungs-Handlungs-Zyklus dem Anderen bzw. gegenseitig mitgeteilt und beschrieben werden: meine Wahrnehmungen – meine Interpretationen und Bewertungen derselben – meine diese begleitenden Gefühle – meine dadurch ausgelösten Handlungen.



Abb. 10: Feedback-Bestandteile

Indem ein Mensch über diese vier Aspekte seines Erlebens und Handelns Auskunft gibt, teilt er auch viel über seine Fremdbilder wie auch sein Selbstbild mit:

- ❖ Bereits was ich im Zusammenhang mit jemand anderem wahrnehme, hängt von meinem Fremdbild und meinen eigenen Bedürfnissen und Interessen ab: diese „selektieren“ quasi aus dem Strom des potenziell Wahrnehmbaren.
- ❖ In meine Interpretation des (selektiv) Wahrgenommenen geht mein Bild vom Anderen besonders stark ein und zugleich spiegeln meine Bewertungen mein Selbstbild, vor allem meine Werte.
- ❖ Meine Gefühlsreaktionen werden gefärbt durch meine emotionale Einstellung dem Anderen gegenüber.
- ❖ Die Handlungsimpulse wie auch die erfolgende Handlung werden durch meine eigenen Motivationen ebenso gesteuert wie durch meine Einschätzung des Anderen.

Bei einem gegenseitigen Feedback, werden damit Informationen über jene drei Bereiche der Personen ausgetauscht, die der Selbst- und Fremdwahrnehmung der beiden zugänglich sind (den Bereich der freien Aktivität, den Bereich des Blinden Flecks und den Bereich des Vermeidens und Verbergens). Durch diesen Austausch können Vermutungen über die Kognitionen und Motivationen des je anderen überprüft und so die gegenseitigen Fremdbilder differenzierter und der Person angemessener werden.

### *Feedback - Missverständnis*

Feedback wird übrigens oft missverstanden als Beurteilung der anderen Person. Das sollte es nicht sein! Es ist vielmehr eine Mitteilung des gerade Feedbackgebenden, welchen Ausschnitt der Wirklichkeit er gerade sieht (Fremdwahrnehmung) und was währenddessen und dadurch in ihm abläuft an kognitiven und emotionalen Prozessen.

## **Begegnung von Gruppen**

### *Intergrupale Kontakte statt Begegnung Einzelner*

Ein nicht unerheblicher Teil der Vorurteile gegenüber einer Person resultieren aus den Vorurteilen den Gruppen gegenüber, denen sie angehört oder zugerechnet wird. Damit Voreingenommenheit gegenüber Personen einer anderen Gruppe oder Gesellschaft abgebaut werden können, reichen Interaktionen zwischen einzelnen Personen nicht aus. Denn wenn die einzelne Person nicht dem Vorurteil entspricht, dann wird sie als Ausnahme betrachtet. Dadurch kann das Fremdbild in

keiner Weise korrigiert werden, sondern wird oft sogar noch verfestigt. Ich erlebe z.B. oft den Ausspruch „Sie sind ja gar keine typische Psychologin!“ Was als Kompliment gemeint ist, verstört mich eher, denn es zeigt, dass durch mich das Vorurteil gegenüber Psychologinnen nicht verändert wird.

Das einzige, was hilft, Vorurteile abzubauen, weiche die Fremdbilder prägen, ist, wenn sich eine größere Zahl von Mitgliedern der entsprechenden Gruppen begegnen und miteinander interagieren. – So wie das bei den Tagungen des Ostkirchen-Instituts Regensburg der Fall ist.

### Bedingungen des Gelingens

Damit intergrupale Kontakte Vorurteile verringern, sind einige Bedingungen zu beachten<sup>14</sup>:

1. Die ursprünglichen Einstellungen sind nicht extrem negativ. Wenn sie sehr negativ sind, besteht kein Interesse daran, die Anderen kennenzulernen. Und Interesse ist eine unverzichtbare Vorbedingung.
2. Es finden sehr enge Kontakte statt. Solange der Kontakt nur kurz und oberflächlich ist, bekommt man voneinander nicht genug mit. Nur wenn eine gewisse Nähe angestrebt wird und gelingt, entsteht auch die Bereitschaft, sich gegenseitig „Inneres“ aus dem Bereich des Vermiedenen und Verborgenen mitzuteilen. Wobei natürlich auch das sich Öffnen wichtig ist, um Nähe zu entwickeln.
3. Das soziale Klima in den Herkunftsgruppen fördert die Kontakte. Andernfalls kommen die Einzelnen in Loyalitätskonflikte mit ihrer „Ingroup“ und können sich den Anderen nicht ungehindert zuwenden.
4. Gemeinsame Ziele werden erreicht, indem gemeinsame Projekte angepackt werden. Solche Ziele und Projekte schaffen eine übergeordnete Zugehörigkeit. Bei der Kooperation ist Austausch der verschiedenen Sicht- und Herangehensweisen nahezu zwangsläufig. Und gemeinsamer Erfolg ist eine positive Erfahrung, die verbindet.
5. Die Personen, die miteinander (engeren) Kontakt haben, haben ungefähr den gleichen Status. Zum einen wäre es ein Signal der Geringschätzung, wenn von einer Gruppe nur Personen mit geringerem Status zu dem intergrupalen Kontakt geschickt werden. Was das bedeutet, konnte beim letzten UN-Klimagipfel seitens der USA beobachtet werden. Überdies löst ein unterschiedlicher Status v.a. für Mitglieder hierarchischer Kulturen Hemmungen in der freien Interaktion aus.

### Begrenzungen der Möglichkeiten

Zum Ende möchte noch auf einige kritische Faktoren hinweisen, die darüber entscheiden, ob Bemühungen um die Entwicklung von Unvoreingenommenheit gelingen:

1. **Kognitive Kapazität:** eine differenzierte Auseinandersetzung mit Fremdbild und Selbstbild, erfordert die Fähigkeit zur Differenzierung. Das setzt auch eine gewisse Kapazität des Gedächtnisses und der Aufmerksamkeitsspanne voraus (sozusagen des „Arbeitsspeichers“ des Gehirns). Diese Kapazität hat auch eine emotional-motivationale Komponente: Wer keine kurzfristigen „Schlüsse“ ziehen und Urteile fällen will, sondern viele unterschiedliche Informationen und Details präsent halten möchte, um den anderen

---

<sup>14</sup> Hans-Peter Erb & Gerd Bohner, Minoritäten, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie. Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 494-503, S. 497.

differenziert wahrnehmen und einschätzen zu können, muss in der Lage sein, für eine längere Zeit Ungewissheit und psychische Spannung auszuhalten.

2. **Zeitdruck:** Indem Zeitdruck den emotionalen Stress verstärkt, beeinträchtigt er die kognitiven Kapazitäten einer Person.
3. **Relevanz:** Ein gegenseitig differenziertes Fremdbild (und damit meist auch erweitertes Selbstbild) zu bekommen, ist ein streckenweise mühsamer Prozess. Eine Motivation dafür entsteht nur, wenn entweder der Kontakt, z.B. die Kooperation, oder das Thema, um das es geht, für die Beteiligten relevant ist. Interessant ist dabei ein sozialpsychologischer Befund, dass bei hoher Relevanz erst die differenzierte Beschäftigung mit dem Anderen zu einer Einstellungsänderung ihm gegenüber führt, während sich bei geringer Relevanz die Einstellung schon allein dadurch verändert, wenn jemand mit Expertenstatus seine Einstellung ändert und dies kommuniziert. Das ist auch plausibel: wenn mir etwas wichtig ist, will ich schließlich genau wissen, worauf ich mich einlasse, weshalb ich genauer prüfe, ob mein Vorurteil tatsächlich unbegründet ist.
4. **Interesse:** Eng mit der Relevanz verknüpft ist das Interesse des Einzelnen an dem oder den Anderen. Es wird gefördert, wenn der Kontakt zum Anderen für die eigene Gruppe relevant ist. Es kann aber auch ein individuelles Interesse geben, die Anderen kennenzulernen. Desinteresse oder Abwertung gegenüber den Anderen seitens der eigenen Gruppe kann dieses individuelle Interesse aber hemmen.

## Motivation zur Entwicklung von Unvoreingenommenheit

Was gibt überhaupt den Anstoß, sich für die Entwicklung von Unvoreingenommenheit zu interessieren? Wann merkt man, dass es Zeit ist, einen Feedback-Prozess anzustoßen, um sich gegenseitig besser kennenzulernen und den gemeinsamen Raum der freien Aktivität zu vergrößern?

### Irritation

Wenn wir irritiert sind, wenn wir enttäuscht wurden, uns hilflos oder ärgerlich fühlen! Das sind die Momente, in denen bei genauer Betrachtung eine Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdbild oder zwischen Fremdbild und dem Verhalten des Anderen wirksam geworden ist. Solange alles glatt läuft, kann man leicht bei der Illusion bleiben, man wisse, wie der Andere ist und tickt – man habe ein stimmiges Fremdbild. So lange hat man wenig Grund, das Fremdbild zu überprüfen – von Neugier als Antrieb einmal abgesehen. Erst – im Idealfall noch kleine – Irritationen können uns aus der Illusion herausschleusen: ent-täuschen. Deshalb sollte man sie nie, auch nicht aus Höflichkeit wegdrücken, sondern willkommen heißen und sich von ihnen auffordern lassen, dem Unterschied zwischen Ich und Du, zwischen Bild vom Anderen und Sein des Anderen nachzugehen.

### Ansprechen und Aussprechen

Wie kann man nun dahin kommen, dass man gemeinsam diesen Unterschied untersucht? Der einzige Weg dazu ist: Ansprechen und Aussprechen! Und Interesse zeigen! Auch wenn man sich dabei erst einmal komisch vorkommt. Natürlich tritt man damit an den anderen näher heran, was auf den ersten Blick als unhöflich empfunden werden kann. Doch man kann das in einer sehr höflichen Weise tun. Man muss nicht mit der Tür ins Haus fallen, sondern kann vorsichtig anklopfen. Z.B. indem man sagt: „Da wäre etwas, was für mich nicht zusammenpasst ...“ oder „Darf ich Sie etwas fragen? Mir ist ... aufgefallen, wie sehen Sie das?“ Oder so ähnlich, hier sind dem individuellen Ausdruck keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist nur, dass man von sich spricht, wie man sich und die Situation erlebt (hat) und nicht das Verhalten des anderen deutet.

## Schlussbemerkung

Nun hoffe ich, dass dieser mein anderer, mein psychologisch-theoretischer Blick auf die Fragestellung „Der Andere – eine Bedrohung?“ keine Bedrohung Ihres, des Lesers Selbstverständnisses darstellt. Ich hoffe vielmehr, dass das Verstehen dieser sozialpsychologischen Zusammenhänge es ermöglicht, eigene Ansatzpunkte zu finden und mit dem Selbstbild und dem Fremdbild explorativ und durchaus ein wenig experimentierend umzugehen. Dann können die Selbst- und Fremdwahrnehmungen der katholischen wie der orthodoxen Seite kreativ weiterentwickelt werden und es kann zu so differenzierten gegenseitigen Wahrnehmungen kommen, dass der Kontakt nicht mehr durch Voreingenommenheiten behindert, sondern von gegenseitigem Interesse und Verstehen geprägt wird. Dann wird der Andere keine Bedrohung sein, sondern eine Chance zur Entwicklung des eigenen Selbst.

## Literatur

Klaus Antons & Monika Stützle-Hebel (Hg.), *Feldkräfte im Hier und Jetzt - Antworten der Feldtheorie zu aktuellen Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie*. Heidelberg 2015.

Michael Argyle, *Soziale Interaktion: Theorie und Forschung*, in: A. Heigl-Evers & U. Streeck (Hg.), *Lewin und die Folgen. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts VIII*, Zürich 1979, 367-387.

Hans-Peter Erb & Gerd Bohner, *Minoritäten*, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie*. Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 494-503.

Leon Festinger, *A theory of social comparison processes*, in: *Human Relations* 71 (1954) 117-140.

Hans Jellouschek & Klaus Antons, *Lewins Sicht von Ehekonflikten und die heutige Paartherapie*, in: K. Antons & M. Stützle-Hebel (Hg.), *Feldkräfte im Hier und Jetzt. Antworten von Lewins Feldtheorie auf aktuelle Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie*, Heidelberg 2015, 165-182.

John Luft & Harry Ingham, *The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness*, in: *Proceedings of the western training laboratory in group development*. Los Angeles 1955.

Sabine Otten, *Vorurteil*, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 437-443). Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 437-443.

Siegfried Preiser, *Die experimentelle Methode*, in: G. Strube (Hg.), *Binet und die Folgen. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts V*, Zürich 1977, 102-150.

Martin K.W. Schweer, Eva Petermann & Carina Egge, *Zur Bedeutung multidimensionaler sozialer Kategorisierungsprozesse für die Vertrauensentwicklung – Ein bislang weitgehend vernachlässigtes Forschungsfeld*, in: *Gruppendynamik und Organisationsberatung* 44 (2013), 67–81.

Marianne Soff & Monika Stützle-Hebel, *Die Feldtheorie. Einblick und Überblick*, in: K. Antons & M. Stützle-Hebel (Hg.), *Feldkräfte im Hier und Jetzt. Antworten von Lewins Feldtheorie auf aktuelle Fragestellungen in Führung, Beratung und Therapie*, Heidelberg 2015, 65-69.

Monika Stützle-Hebel & Klaus Antons, *Einführung in die Praxis der Feldtheorie*. Heidelberg 2017.



Edward Lee Thorndike, A constant error in psychological ratings. Journal of Applied Psychology 4 (1920), 25-29.

Rolf van Dick, Soziale Diskriminierung, in: H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hg.), Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie, Göttingen, Bern, Wien, Toronto, Seattle, Oxford, Prag 2006, 727-734.

Christoph Wolfensberger-Haessig, Genetisch bedingte Motivationen im Verhalten des Kindes, in: W. Spiel (Hg.), Konsequenzen für die Pädagogik. Die Psychologie des 20. Jahrhunderts, XI (S. 37-58). Zürich 1980, 37-58.

***Dieser Artikel ist die schriftliche Fassung des titelgleichen Beitrags beim Fachkolloquium „Der Blick auf den Anderen. Katholisch-orthodoxe Selbst- und Fremdwahrnehmungen“ des Ostkircheninstituts der Diözese Regensburg und der Fakultät für Orthodoxe Theologie der Universität Belgrad am 27./28. September 2019 in Belgrad***