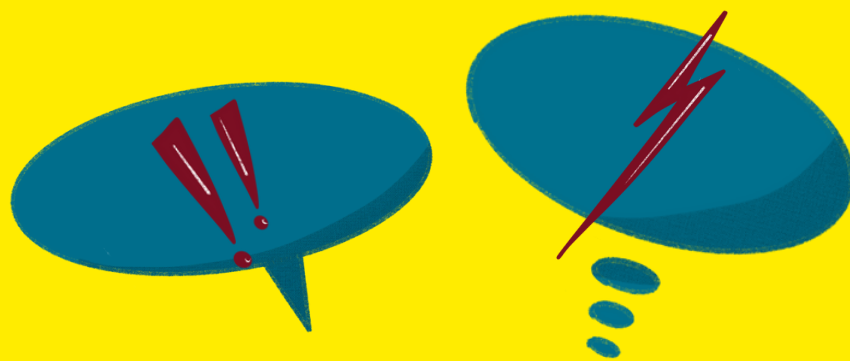


# Empfehlungen für einen konstruktiven Dialog



## Gleich geht's los!

Sie sind Teil des diesjährigen Deutschland spricht, bald werden Sie ihr Match treffen! Möchten Sie vor den Gesprächen noch ein paar Tipps für eine erfolgreiche Gesprächsführung?

Zusammen mit einer Gruppe von Forschern aus der Psychologie, den Sozialwissenschaften und der Politikwissenschaft haben wir einige inspirierende und wissenschaftlich fundierte Methoden für Sie vorbereitet.

# Was würden Sie gerne lernen?



**Kommunikations-  
methoden**



**Konfliktforschung**



**Affekt vs.  
Emotionen**



**Körpersprache**



**Dialogtagebuch**



**Ice-Breaker  
Fragen**

**Über diesen Inhalt**

**Quellen**

Teil 1:

# Kommunikationsmethoden

Methoden für eine gelingende  
Gesprächsführung



Ein gelungener Dialog beginnt damit, die Meinung des anderen zu verstehen, statt sie ändern zu wollen.

Das erreichen Sie bereits durch einige grundlegende Kommunikationsmethoden:

# Aktiv zuhören

Aktives Zuhören zeigt aufrichtige Aufmerksamkeit und Interesse und fördert den Redefluss. Es stärkt Empathie und Verbundenheit, auch in herausfordernden Gesprächen.



## **Fragen stellen:**

Vertiefen Sie das Gesagte durch gezielte Fragen, um so besser zu verstehen, was gesagt wird.



## **Bestätigung vermitteln:**

Ein einfaches „Mh“, „Ja“, „Das macht Sinn“ oder „Das verstehe ich“ kann Gefühle und Meinungen bekräftigen.



## **Stille erlauben:**

Lassen Sie Ihrem Gegenüber Zeit, um Gedanken vollständig auszudrücken. Mit Sätzen wie „Erzählen Sie bitte weiter“ oder „Ich lasse Sie fortsetzen“ zeigen Sie, dass Sie präsent bleiben und Geduld haben.



## **Negative Gefühle akzeptieren:**

Anerkennen Sie negative oder schwierige Emotionen der anderen Person, anstatt sie abzutun. Versuchen Sie zu verstehen, warum Ihr Gegenüber so fühlt, auch wenn Sie die Emotionen nicht unbedingt nachvollziehen können.



## **Neugier zeigen:**

Stellen Sie Fragen, um die Gedanken und Gefühle des anderen weiter zu erforschen. Vermeiden Sie voreilige Schlüsse und stellen Sie klärende Fragen, um tieferes Verständnis zu erlangen. Fragen wie „Wie kommen Sie zu dieser Aussage?“ oder „Warum ist das so wichtig für Sie?“ können wertvolle Einblicke geben.

# Die eigene Haltung

Neben dem Aktiven Zuhören, zählt auch die eigene Haltung. Es ist wichtig, mit einer vorurteilsfreien und wertschätzenden Haltung in einen Dialog zu gehen:

## 1. "Ich" - Botschaften

Sprechen Sie in „Ich“-Botschaften.

Formulieren Sie Ihre Gedanken klar und persönlich, indem Sie „Ich“ statt „man“ verwenden.

Teilen Sie Ihre eigenen Erlebnisse und was Ihnen dabei wirklich wichtig ist, um authentisch zu bleiben.

## 2. Vermeiden Sie Vorurteile

Menschen neigen dazu, andere schnell zu beurteilen.

Versuchen Sie, diese Neigung zu überwinden und den beurteilenden Gedanken nicht zu viel Aufmerksamkeit zu schenken. So können Sie besser von anderen lernen und ihnen das Gefühl vermitteln, respektiert zu werden.

## 3. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten und schätzen Sie Unterschiede

Entdecken Sie gemeinsame Interessen oder Werte und zeigen Sie Respekt für Unterschiede.

Finden Sie heraus, warum diese Unterschiede bestehen. Nutzen Sie hierfür beispielsweise die Ice-Breaker Fragen, die wir für Sie bereitgestellt haben.

## 4. Gehen Sie von guten Absichten aus

Wenn Sie vor dem Gespräch annehmen, dass die andere Person Sie nicht mögen wird oder schlechte Absichten hat, werden Sie möglicherweise angespannt, was den Dialog und die Atmosphäre beeinträchtigen kann.

Gehen Sie stattdessen davon aus, dass Ihr Gegenüber, wie Sie, mit gutem Willen an die Sache herangeht.



## Die Zutaten für verständnisvollen, konstruktiven Austausch

- **Akzeptanz** führt dazu, dass Sie überhaupt mit einer Person sprechen können, ohne Sie verändern zu wollen. Im Grunde die Essenz eines Gesprächs (vgl. Hjerm et al., 2020).
- **Vertrauen** ist die Basis dafür, dass man einander auch die unangenehmen Dinge mitteilen kann. Vertrauen Sie nicht, neigen Sie dazu, sich angegriffen zu fühlen, halten eher gegen und teilen schneller aus (vgl. Streit, 2019; Ng & Chua, 2006).
- **Nachsicht** können Sie besser zeigen, wenn Sie vertrauen. Vertrauen Sie darauf, dass das Gegenüber nicht grundlegend böswillig ist und ein Ausrutscher kein persönlicher Angriff oder eine Intrige ist (vgl. Fückler, 2020).
- **Selbstachtung** beinhaltet, alle vorangegangenen Punkte auch auf sich selbst zu übertragen. Sie haben dann das Gefühl, überzeugt und wirkungsvoll durch das Leben zu gehen und können diese Aspekte aufrichtig anderen gegenüber bringen (vgl. Großmann et al., 2021).

Teil 2:

# Konfliktforschung

Triggerpunkt: Politik. Warum wir so oft streiten



Ein Konflikt kann viele Ursachen haben. In der Regel haben sie gemeinsam, dass unterschiedliche Interessen zwischen den Streitenden bestehen. Die Entstehung von Konflikten können wir nur bedingt steuern – wir können allerdings steuern, wie wir mit ihnen umgehen.

## **Wir sind zu wenig flexibel**

Politischer Austausch ist insbesondere dann konfliktreich, wenn er ideologisch und unflexibel geführt wird. Die Gesprächsparteien sind dann nicht in der Lage, von Ihrem eigenen Standpunkt abzuweichen – auch, wenn die Logik gegen sie spricht (vgl. Schneider, 2023).

## **Wir müssen Kontrolle abgeben**

Viele Menschen erleben hinsichtlich politischer Themen einen gefühlten Kontrollverlust. Eine Demokratie erfordert jedem Einzelnen vieles ab, allem voran Vertrauen, Akzeptanz und Geduld. Wenn Sie etwas verändern möchten, können Sie das nur bedingt selbst und nur bedingt sofort tun. Sie müssen stattdessen – je nach Problem – darauf hoffen, dass man sich Ihrem Anliegen widmet. Geschieht das nicht, können Sie unter Umständen erst nach Jahren die Entscheidung für Ihre Repräsentanten ändern (vgl. Deutsch et al., 2006).

## **Wir haben das Gefühl, wenig bewegen zu können**

Pessimistisch und frustriert werden viele dann, wenn sie das Gefühl haben, nichts mehr bewegen zu können. Einmal in die Hilflosigkeit verfallen haben Menschen eher Probleme, Lösungsansätze selbst zu finden (vgl. Bloom & Farragher, 2010). Stattdessen machen Sie die Umwelt (Politik, Mitmenschen, etc.) sowohl für das Problem verantwortlich als auch für dessen Lösung. Sie verfallen in die Passivität und werden unglücklich.

Viele Probleme lassen sich nur bewältigen, wenn jeder dazu beiträgt – auch im kleinen Stil. Politischen Konflikt lösen Sie, wenn Sie miteinander sprechen und gemeinsam am Ball bleiben. Die Teilnahme an Deutschland spricht kann Ihr erster Schritt sein.



Teil 3:

## Affekt vs. Emotionen

Emotionen sind nicht so schlecht wie ihr Ruf



## Was sind Emotionen?

Emotionen regulieren das Leben von Menschen. Sie schützen und helfen, garantieren uns das Überleben und weisen den Weg für weitere Entwicklung. Emotionen entstehen durch bewusste Verarbeitung von Eindrücken und sind etwas, was Sie bewusst wahrnehmen können.

Sie entstehen aus der Auseinandersetzung mit dem "Ich" statt mit dem "Du". Es insofern mehr als menschlich und oft auch hilfreich, sie im Dialog zuzulassen (vgl. Streit & Wohlkönig, 2014)



## Was sind Affekte?

Affekte hingegen sind heftige Gefühle, die körperlich deutlich erlebbar sind, mit hoher psychischer Erregung einhergehen und häufig eine soziale Reaktion hervorrufen. Sie entstehen oft infolge unbewusster Verarbeitungsprozesse. Handeln Sie affektiv, so platzen Worte, Entscheidungen und Taten nur so aus Ihnen heraus – ohne, dass Sie es bewusst und kontrolliert tun.

Affekt ist im Dialog oft nicht hilfreich, da er sowohl Sie selbst als auch Ihr Gegenüber aufheizt und einem konstruktiven Gespräch im Wege steht. Er kann stattdessen ein Anzeichen sein, dass Sie einen Moment Zeit für sich benötigen (vgl. Diehl, 2012).



Teil 4:

# Körpersprache

Auch Ihr Körper spricht: Mimik, Gestik und Körpersprache



## *Der Gedanke lenkt den Körper*

Mit diesem Buchtitel hat Stefan Spies, ein renommierter Regisseur und langjähriger Dozent für Schauspiel in Berlin, ein wichtiges Phänomen der Körpersprache beschrieben.



Mimik und Gestik äußern sich oft unbewusst, während wir das gesprochene Wort in der Regel sehr viel sorgfältiger wählen.

Vielleicht kennen Sie es von sich selbst, wenn Sie im Gespräch ganz automatisch, ohne darüber nachzudenken, Ihre Hände bewegen oder Ihre Augen weiter öffnen, wenn Sie etwas Überraschendes erfahren; wenn Sie Dinge mit einem Augenzwinkern sagen, und auch die berühmten Fragezeichen im Gesicht sind ein Beispiel dafür.

Im Gegenteil kann ein Mensch kühl und unnahbar wirken, wenn er körperlich erstarrt ist (vgl. Dittmann, 1987; Beattie, 2003).



Versuchen Sie zu verstehen, wie der Körper der anderen Person mit Ihnen spricht und richten Sie von Zeit zu Zeit gezielt den Blick auf ihn. Er kann für Sie ein Anhaltspunkt sein, zu reagieren oder nachzufragen.

Verschränkt sich Ihr Gesprächspartner?

Ist ihm das Thema unangenehm?

Ist er aufgeregt und macht vielleicht raumgreifende Bewegungen?

Langweilt er sich?

Will er zu einem Thema mehr erfahren? Oder weniger?

All das und mehr kann ein Körper kommunizieren. Trauen Sie sich nachzufragen, wenn Sie unsicher sind!

Teil 5:

# Dialogtagebuch

Ihre Reflexionen vor dem Gespräch



## **Mit diesem kurzen Dialogtagebuch**

möchten wir Ihnen helfen herauszufinden, was Ihnen im gesellschaftlichen Austausch wichtig ist und wie Sie politischen Dialog erleben - und wie Deutschland spricht dies vielleicht verändert.

Sie können sich die Fragen vor und nach dem Gespräch ansehen. Nehmen Sie sich dafür etwa 15 Minuten Zeit.

Sie können Ihre Gedanken auf Papier festhalten oder die Fragen in Ruhe für sich selbst beantworten.

Da die Fragen für persönliche Reflexionen gedacht sind, sind sie im vertraulichen Du formuliert.



## **Frage 1 von 6:**

Mit welchem Gefühl gehst du in ein politisches Gespräch? Was beeinflusst dieses Gefühl?

Fühlst du dich frei, deine Meinung zu äußern? Wenn nicht, warum?

## **Frage 2 von 6:**

Was motiviert dich am politischen Austausch? Fakten, Erfahrungen, Gefühle oder Lösungsansätze?

## **Frage 3 von 6:**

Beruhst du dich auf deine eigenen Erfahrungen oder hörst du vor allem, was andere sagen?



## Frage 4 von 6:

Was macht dich zu einem guten Gesprächspartner / einer guten Gesprächspartnerin?

- Ich bin ein guter Zuhörer / eine gute Zuhörerin
- Ich habe keine Angst, über schwierige Themen zu sprechen
- Ich habe einen guten Sinn für Humor
- Ich kann Dinge auf den Punkt bringen
- Ich zeige Empathie
- Ich stelle viele Fragen
- Ich lasse Menschen sich verstanden fühlen
- Ich bin geduldig
- Ich bin ehrlich
- Ich kann mich gut erklären
- Ich bin offen für mein Gegenüber

## Frage 5 von 6:

Wie würdest du jemanden beschreiben, der politisch das Gegenteil von dir ist? Wie denkst du, würde diese Person dich sehen?

## Frage 6 von 6:

Was würdest du gerne von anderen lernen oder umsetzen?

Teil 6:

# Ice-Breaker Fragen

Fragen zum kennenzulernen



Im Anschluss haben wir einige unpolitische Fragen vorbereitet, die Ihnen helfen sollen, den Austausch mit Ihrem Gesprächspartner in Gang zu bringen. Nutzen Sie sie gern, um Ihr Gegenüber besser kennenzulernen!

Wussten Sie schon? Studien zeigen, dass ein Gespräch mit jemandem, der anders denkt als Sie, Polarisierung mindert und die Empathiefähigkeit trainiert.

## Fragen zum Kennenlernen

- Wenn Sie irgendwo auf der Welt leben könnten, wo wäre das und warum?
- Wenn Sie eine Superkraft haben könnten, welche wäre das und warum?
- Wenn Sie eine Speise für den Rest Ihres Lebens essen könnten, welche wäre das?
- Wenn Sie ein Tier sein könnten, welches wären Sie und warum?

## Ziele, Träume & Zukunft

- Wann haben Sie das letzte Mal ein langersehntes Ziel erreicht? Welches war das?
- Was ist ein Ziel, das Sie in den nächsten fünf Jahren erreichen möchten und warum?
- Was wäre Ihr Traumjob, wenn Geld keine Rolle spielen würde?
- Was wollten Sie schon immer mal lernen?

# Purpose, Werte & Überzeugungen

- Was ist der Gegenstand, der Ihnen am meisten bedeutet?  
Erzähle ein paar Sätze darüber, warum er Ihnen so wichtig ist.
- Mit wem verbringen Sie am liebsten Zeit und was magen Sie an dieser Person so gern?
- Erzählen Sie von einem Erlebnis, das Ihnen kürzlich Hoffnung gegeben hat?

# Hobbies & Interessen

- Welches Buch, welche Serie/Film, welche Zeitung, oder Social Media Kanal finden Sie empfehlenswert und warum?
- Was machen Sie in Ihrer Freizeit am liebsten und was begeistert Sie daran?
- Wann war das letzte Mal, dass Sie etwas Neues gelernt oder ausprobiert haben?

# Über diesen Inhalt

Texte von Anthea Wendland und Line Polifke

Illustrationen von [Sarah Schäfer](#)

Deutschland spricht ist eine Plattform für den politischen Diskurs, entworfen von ZEIT ONLINE. Wir bringen zwei Menschen zusammen, die völlig unterschiedliche Meinungen vertreten. Rund 90.000 Menschen haben sich seither in Deutschland für solch ein Gespräch angemeldet, viele davon zum wiederholten Mal.

Möglich werden die „Deutschland-spricht“-Gespräche in diesem Jahr durch eine Kooperation von ZEIT ONLINE mit einem großen Mediennetzwerk. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung, die Leipziger Volkszeitung, das Handelsblatt, radioeins vom rbb, das Mindener Tageblatt, die Märkische Oder-Zeitung, die Lausitzer Rundschau, die Ibbenbürener Volkszeitung und das Bürgerportal Bergisch Gladbach rufen gemeinsam zur Teilnahme auf.

# **Dieser Text wurde in Zusammenarbeit mit den folgenden Mitgliedern des wissenschaftlichen Netzes erstellt:**

- Alexander Horn, Universität Konstanz Exzellenzcluster „The Politics of Inequality“
- Andreas Lingg, Universität Witten
- Anne-Sophie Behm-Bahtat, Wissenschaft im Dialog
- Benjamin Edelstein, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
- Bugra Kilinc, DS:E - Center for Design Science in Entrepreneurship
- Joseph Merk, Mehr Demokratie
- Lilly Roll-Naumann, Universität Bielefeld
- Maren Jung, TU Dresden Politikwissenschaft
- Paulina Fröhlich, Das Progressive Zentrum
- Richard Traunmüller, Universität Mannheim
- Sibylle Grunze, „Silbersalz spricht“, Hoppenhaus & Grunze Medien GbR

Im Rahmen des Wissenschaftsjahres 2024 - Freiheit findet eine Reihe von Gesprächen in Deutschland statt, die persönlich oder online geführt werden. Hierbei erhalten die Teilnehmenden eine wissenschaftlich erstellte Gesprächsbegleitung, um ein konstruktives Gespräch zu ermöglichen. Das Wissenschaftsjahr ist eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) gemeinsam mit Wissenschaft im Dialog (WiD).



# Quellen

Beattie, G. (2003). *Visible Thought: The New Psychology of Body Language*.  
<https://doi.org/10.4324/9780203500026>

Bloom, S. L., & Farragher, B. (2010). Authoritarianism, Disempowerment, and Learned Helplessness. *Destroying Sanctuary: The Crisis in Human Service Delivery Systems*, 267–296.  
<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195374803.003.0010>

Cannon, C. E. (2023). The science of bridging differences and the dialogic transformation of conflict: A case study from this is us. *Communication & Society*, 36(3), 53–70.  
<https://doi.org/10.15581/003.36.3.53-70>

Cleven, E., Saul, J. A. (2021). Realizing the Promise of Dialogue: Transformative Dialogue in Divided Communities. *Conflict Resolution Quarterly*, 38(3), 111–25.  
<https://doi.org/10.1002/crq.21296>

Csillik, A. S. (2013). Understanding motivational interviewing effectiveness: Contributions from Rogers' client-centered approach. *The Humanistic Psychologist*, 41(4), 350–363.  
<https://doi.org/10.1080/08873267.2013.779906>

Deutsch, M., Coleman, P. T., & Marcus, E. C. (2006). *The handbook of conflict resolution: Theory and practice*. John Wiley & Sons. <https://www.wiley.com/en-dk/The+Handbook+of+Conflict+Resolution%3A+Theory+and+Practice%2C+3rd+Edition-p-9781118526866>

Diehl, P. (2012). Über Emotion, Affekt und Affizierung in der Politik. In F. Heidenreich & G. S. Schaal (Hrsg.), *Politische Theorie und Emotionen* (S. 155–177).  
<https://doi.org/10.5771/9783845238364>

Dittmann, A. T. (1987). The Role of Body Movement in Communication. In A. W. Siegman & S. Feldstein (Hrsg.), *Nonverbal Behavior and Communication*.  
<https://doi.org/10.4324/9781315799759>

Fücker, S. (2020). *Vergebung – Zu einer Soziologie der Nachsicht*. Campus. <https://pub.uni-bielefeld.de/record/2983548#apa>

Garcia, A. C., & Cleven, E. (2024). How Reflection Works in Transformative Dialogue/Mediation: A Preliminary Investigation. *Qualitative Sociology Review*, 20(2), 90–113. <https://doi.org/10.18778/1733-8077.20.2.05>



# Quellen

Gower, K., Cornelius, K., Rawls, R., Walker, B. B. (2020). Reflective Structured Dialogue: A Qualitative Thematic Analysis. *Conflict Resolution Quarterly*, 37(3), 207–21. <https://doi.org/10.1002/crq.21271>.

Großmann, K., Budnik, M., Haase, A., Hedtke, C., & Krahmer, A. (2021). An Konflikten wachsen oder scheitern?: Beiträge zur Reflexion eines komplexen Phänomens. Fachhochschule Erfurt, Fakultät Architektur und Stadtplanung, Fachbereich Stadt- und Raumsoziologie. <https://doi.org/10.22032/dbt.49375>

Halperin, E. (2014). Emotion, Emotion Regulation, and Conflict Resolution. *Emotion Review*, 6(1), 68–76. <https://doi.org/10.1177/1754073913491844>

Hjerm, M., Eger, M. A., Bohman, A., & Connolly, F. F. (2019). A New Approach to the Study of Tolerance: Conceptualizing and Measuring Acceptance, Respect, and Appreciation of Difference. *Social Indicators Research*, 147, 897–919. <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02176-y>

Hohmann, K. (2018). Wenn zwei sich streiten ...: Konflikte zwischen Kindern achtsam begleiten. Niedersächsisches Institut für frühkindliche Bildung und Entwicklung. <https://www.nifbe.de/component/themensammlung?view=item&id=771:wenn-zwei-sich-streiten&catid=70>

Jilani, Z. (2019). How to Beat Stereotypes by Seeing People as Individuals. We often judge people by their group membership—but research suggests another way to view each other. Greater Good. [https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how\\_to\\_beat\\_stereotypes\\_by\\_seeing\\_people\\_as\\_individuals](https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how_to_beat_stereotypes_by_seeing_people_as_individuals)

Kross, E., & Grossmann, I. (2012). Boosting wisdom: Distance from the self enhances wise reasoning, attitudes, and behavior. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141(1), 43–48. <https://doi.org/10.1037/a0024158>

Lueke, A., & Gibson, B. (2015). Mindfulness Meditation Reduces Implicit Age and Race Bias: The Role of Reduced Automaticity of Responding. *Social Psychological and Personality Science*, 6(3), 284–291. <https://doi.org/10.1177/1948550614559651>

McDonald, M., Porat, R., Yarkoney, A., Reifen Tagar, M., Kimel, S., Saguy, T., & Halperin, E. (2017). Intergroup emotional similarity reduces dehumanization and promotes conciliatory attitudes in prolonged conflict. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20(1), 125–136. <https://doi.org/10.1177/1368430215595107>

# Quellen

Ng, K., & Chua, R. Y. J. (2006). Do I Contribute More When I Trust More? Differential Effects of Cognition- and Affect-Based Trust. *Management and Organization Review*, vol. 2, no. 1, pp. 43–66. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2006.00028.x>

Paolini, S., Wright, S.C., Dys-Steenbergen, O. and Favara, I. (2016). Self-Expansion and Intergroup Contact: Expectancies and Motives to Self-Expand Lead to Greater Interest in Outgroup Contact and More Positive Intergroup Relations. *Journal of Social Issues*, 72(3), 450–71. <https://doi.org/10.1111/josi.12176>

Price-Blackshear, M.A., Kamble, S.V., Mudhol, V. et al. (2017). Mindfulness Practices Moderate the Association Between Intergroup Anxiety and Outgroup Attitudes. *Mindfulness*, 8(5), 1172–1183, <https://doi.org/10.1007/s12671-017-0689-y>

Schneider, R. U. (2023). Die Kunst des klugen Streitgesprächs: Wer diskutieren will, sollte diese Regeln kennen - Ein Crashkurs in Vernunft.

Streit, P. (2019). Coolness, Scham und Wut bei Jugendlichen: Mit Emotionen konstruktiv und positiv umgehen. Springer Berlin. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-56681-7>

Streit, P., & Wohlkönig, M. (2014). Die Macht der Positivität – Struktur und Wirkungsweise Positiv-Psychologischer Interventionen. *Psychologie in Österreich*, 2(3), 128–135. [https://www.ippm.at/wp-content/uploads/2017/07/Streit\\_Wohlkoenig\\_macht\\_der\\_positivitaet.pdf](https://www.ippm.at/wp-content/uploads/2017/07/Streit_Wohlkoenig_macht_der_positivitaet.pdf)

Turner, R. N., & Cameron, L. (2016). Confidence in Contact: A New Perspective on Promoting Cross-Group Friendship Among Children and Adolescents. *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 212–46, <https://doi.org/10.1111/sipr.12023>

Weger, H., Castle Bell, G., Minei, E. M., & Robinson, M. C. (2014). The Relative Effectiveness of Active Listening in Initial Interactions. *International Journal of Listening*, 28(1), 13–31. <https://doi.org/10.1080/10904018.2013.813234>

Zhou, S., Page-Gould, E., Aron, A., Moyer, A., & Hewstone, M. (2019). The Extended Contact Hypothesis: A Meta-Analysis on 20 Years of Research. *Personality and Social Psychology Review*, 23(2), 132–160. <https://doi.org/10.1177/1088868318762647>