

Gesprächsführung

„Ich möchte Ihnen keinen Vortrag halten, sondern mit Ihnen ins Gespräch kommen.“ Sprach's und dozierte anderthalb Stunden. Wer hätte dies nicht erlebt? Was steckt hinter diesen vielen mißglückten Versuchen, ein Gespräch zu entwickeln? Manchmal vielleicht mangelnde Absicht, wobei der einleitende Satz dann als Verbeugung vor der neuromodischen Methode des Gruppengesprächs gemeint ist. Oft er aber sicherlich reine Hilflosigkeit. Wir sind allzu sehr an die Formel: Reden - Zuhören gewöhnt, als daß uns die Umstellung auf eine wirkliche Partnerschaft im Gespräch leichtfiele. Wir setzen voraus, daß unsere Leser aus irgendwelchen Gründen wirklich daran interessiert sind, gute Gespräche im kleinen und größeren Kreis zu führen. Welches die Gründe sein können, wird zum Schluß unserer Ausführungen zu erörtern sein. Diese Schrift will die Formen erklären, die sich in der Praxis bewährt haben und will einige Hilfsmittel darstellen, die man benutzen kann. Sie verwendet nicht viele Worte auf eine „Philosophie des Gesprächs“. Wir hoffen, daß trotzdem zwischen den Zeilen zu lesen ist, daß es hier nicht nur um Formeln und technische Kunstgriffe geht. Diese werden bedeutungsvoll erst 'durch den Menschen, der sie handhabt und durch die Haltung, in der er sie anwendet. Ohne Achtung vor dem anderen und ohne Ehrfurcht vor der Wahrheit wird das Gespräch nicht viel fruchten, und sei es technisch noch so vorzüglich geleitet. Liegt aber diese Haltung zugrunde, so können methodische Hinweise und technische Hilfsmittel 'ihr sehr wohl zur besseren Auswirkung verhelfen.

„Ich möchte Ihnen keinen Vortrag halten, sondern mit Ihnen ins Gespräch kommen.“ Sprach's und dozierte anderthalb Stunden. Wer hätte dies nicht erlebt? Was steckt hinter diesen vielen mißglückten Versuchen, ein Gespräch zu entwickeln? Manchmal vielleicht mangelnde Absicht, wobei der einleitende Satz dann als Verbeugung vor der neuromodischen Methode des Gruppengesprächs gemeint ist. Oft er aber sicherlich reine Hilflosigkeit. Wir sind allzu sehr an die Formel: Reden - Zuhören gewöhnt, als daß uns die Umstellung auf eine wirkliche Partnerschaft im Gespräch leichtfiele. Wir setzen voraus, daß unsere Leser aus irgendwelchen Gründen wirklich daran interessiert sind, gute Gespräche im kleinen und größeren Kreis zu führen. Welches die Gründe sein können, wird zum Schluß unserer Ausführungen zu erörtern sein. Diese Schrift will die Formen erklären, die sich in der Praxis bewährt haben und will einige Hilfsmittel darstellen, die man benutzen kann. Sie verwendet nicht viele Worte auf eine „Philosophie des Gesprächs“. Wir hoffen, daß trotzdem zwischen den Zeilen zu lesen ist, daß es hier nicht nur um Formeln und technische Kunstgriffe geht. Diese werden bedeutungsvoll erst 'durch den Menschen, der sie handhabt und durch die Haltung, in der er sie anwendet. Ohne Achtung vor dem anderen und ohne Ehrfurcht vor der Wahrheit wird das Gespräch nicht viel fruchten, und sei es technisch noch so vorzüglich geleitet. Liegt aber diese Haltung zugrunde, so können methodische Hinweise und technische Hilfsmittel 'ihr sehr wohl zur besseren Auswirkung verhelfen.



54,99 €

51,39 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783322916488

Medium: Buch

ISBN: 978-3-322-91648-8

Verlag: VS Verlag für
Sozialwissenschaften

Erscheinungstermin: 01.06.2012

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 12. Auflage 1977

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 216 g

Seiten: 163

Format (B x H): 140 x 216 mm

