

Argumentationshilfen

Episode 2: Gesprächsführung

Prof. Dr. Georg Müller-Christ
Fachbereich 7, Universität Bremen

Übersicht über die Lerneinheit

Episode 1:
Regeln fairer Argumentation

Episode 2:
Konstruktive Gesprächsführung

Episode 3:
Interview mit dem Dozenten

Lernziele der Episode

Lernziel 1:

Sie können die Beziehung zwischen den Regeln guter Dialektik und konstruktiver Gesprächsführung herstellen.

Lernziel 2:

Sie erhalten Hinweise für die Gestaltung der Gesprächsphasen.

Lernziel 3:

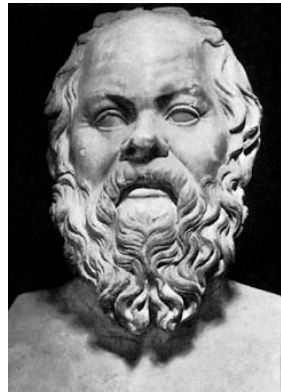
Sie können die vier Grundregeln guter Gesprächsführung beschreiben.

Was ist Dialektik?

Kommunikative Dialektik ist die Kunst, Überzeugungen auf andere zu übertragen und kommunikativ Probleme zu lösen.

Dialektik des Diskurses ist die Kunst durch gemeinsamen Erkenntnisfortschritt

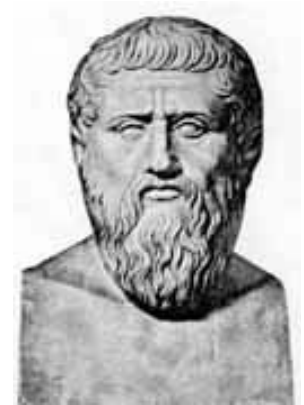
- **Konsens herzustellen**
- **Probleme zu lösen**



Sokrates 470-399

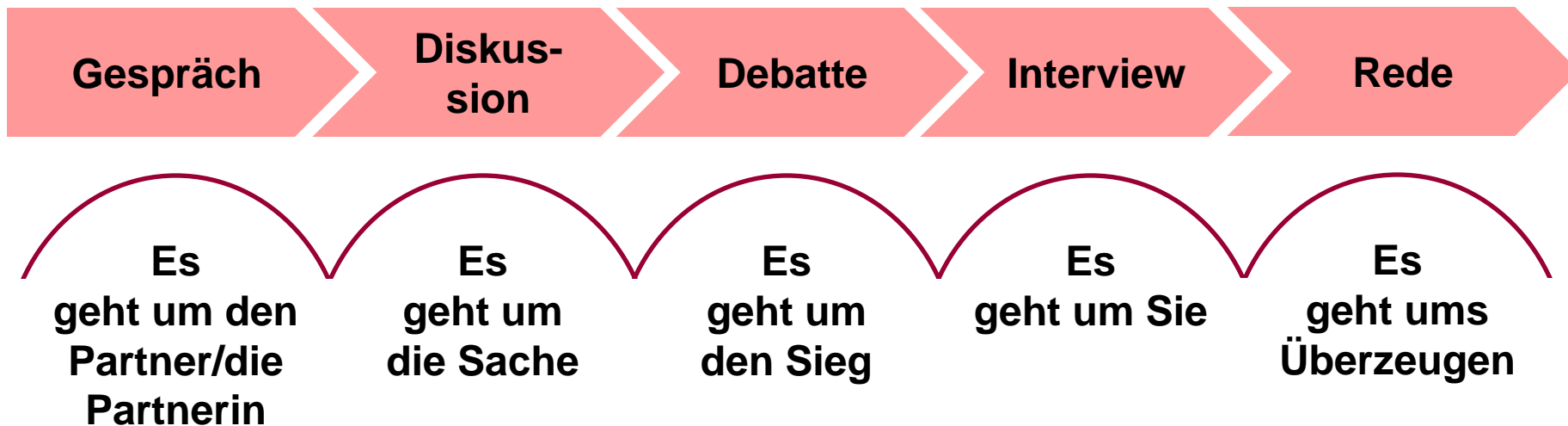
Platons Grundregeln der Dialektik nach R. Lay

1. **Sei alterozentriert!**
2. **Spreche die Emotionalität an!**
3. **Beachte die kommunikative Intention des Gegenübers!**



Platon 427 -347

Dialektische Situationen



Das Gespräch

Sachorientiertes Gespräch



**Informationsaustausch;
Verhandlung, Weisungen,
Erfragen von Daten**

**Personenorientiertes
Gespräch**



**Kennenlernen,
Kontaktvergewisserung**

Konfliktgespräch



**Interessensgegensätze
aushandeln**

Eröffnung

Durchführung

Schluss

Eröffnung I

Gute Vorbereitung

**Prüfen Sie
unauffällig ihren
Gesprächspartner**

**Handschlag und
Namensnennung**

**Vorlagen
lesen
Gesprächs-
absicht
vergewissern**

**gleichwichtig
untergeben
dominant
kumpelhaft**

**Kulturell
unterschiedlicher
Akt der
Beziehungs-
aufnahme**

Eröffnung II

**Vermeidung von
Schreibtischdistanz**

**80-150cm
persönliches
Gespräch
1-2m
sachliches
Gespräch**

Erster Wortwechsel

**1-2 min über
unverfängliche
Dinge reden
Sympathiefeld
aufbauen
stets positiv
eröffnen**

**Erwartungen des
Partners
herausfinden**

**Offen das Ziel
und die
wechselseitigen
Erwartungen
thematisieren**

Durchführung des Gesprächs I

**Auf Sprachcode
einstellen**

Geduld üben

Häufig fragen!

**Restringierter
Code**

elaborierter Code

**Ausreden lassen
peinliche Pausen
aushalten
nicht unter
Zeitdruck setzen
lassen**

**Wer fragt, führt!
Kurze, präzise W-
Fragen, aber wenig
Warum-Fragen**

Durchführung des Gesprächs II

**Präzise Antworten
geben**

**Ruhig und gelassen
reden**

**Blickkontakt
suchen**

**Begründungen
liefern**

**Begründungen
und Bewertungen
trennen**

**Kontrollierter
Einsatz von
Emotionen**
-Aktiv
--reaktiv

**Ansehen ohne zu
lange anzusehen**
-nach oben
arrogant,
gelangweilt
- Nach unten
unterwürfig

Durchführung des Gesprächs III

**Mimik und Gestik
beobachten**

**Partner/in
wiederholt mit
Namen anreden**

**Wir – Form
verwenden**

**Verraten
Zustimmung,
Ablehnung,
Unmut, Interesse**

**Vergewissert den
Kontakt
Weckt Interesse
Kann Abwehr
fördern**

**Partner
einschließende Wir-
Form erzielt
Solidaritätseffekte**

**Mimik und Gestik
imitieren**

Schluss des Gesprächs

**Zufrieden aus dem
Gespräch entlassen**

**Partner/in das letzte
Wort lassen**

Abschied

**Unangenehme
Mitteilungen in die
Gesprächsmitte,
Sympathiefeld
wieder aufbauen,
mit angenehmer
Aussage schließen**

**Abschließende
Bewertung zu
Gesagtem
Achtung:
Dauerredner/innen**

**Handschlag
Namensnennung
ggfs. neuen Termin
vereinbaren**

Vier Grundregeln der angewandten Dialektik

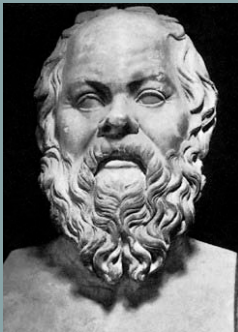
Das Wort *Dialektik* ist abgeleitet von [griechisch](#) *διαλεκτική (τέχνη)*, *dialektiké (téchnē)* = ‚Kunst der Unterredung‘; gleichbedeutend mit [lateinisch](#) *(ars) dialectica* = ‚(Kunst) der Gesprächsführung

Vermeiden Sie Redundanzen!

Fragen Sie!

Denken Sie logisch und nicht assoziativ!

Stellen Sie sich auf die Diskussionsgruppe ein!



Übungsaufgaben für das Selbststudium

- 1. Gesprächseröffnung und Gesprächsabschluss prägen die Gefühle, welche mit der Interaktion mit einem Partner oder Partnerin verbunden sind, maßgeblich.**
 - **Beobachten Sie ihr Verhalten in der Phase der Gesprächseröffnung und beim -abschluss!**
 - **Beobachten Sie, wie die äußere Gesprächssituation auf ihr Wohlbefinden in der Gesprächseröffnung einwirkt!**
 - **Beobachten Sie das Verhalten ihrer Gesprächspartner/innen in der Eröffnungsphase und beim Gesprächsabschluss.**
- 2. Dokumentieren Sie 10 Gespräche, inwieweit die hier gegebenen Hinweise eingehalten worden sind. Hier können Sie sich eine kleine Checkliste erstellen.**
- 3. Üben Sie das Fragenstellen! Achten Sie auf ihre Gesprächspartner/innen, wenn diese antworten. Welcher Fragetyp führt zu sich häufig wiederholenden Reaktionen?**

Literatur

Taschenbuch: 260 Seiten ; 9.95€

Verlag: Econ Tb.(Februar 2003)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3548364721

ISBN-13: 978-3548364728

