

Gührs, Manfred; Nowak, Claus. Das konstruktive Gespräch. Ein Leitfaden für Beratung, Unterricht und Mitarbeiterführung mit Konzepten der Transaktionsanalyse. Verlag Christa Limmer. 6. Auflage 2006.

ISBN: 3-928922-0-9

Übersichtlich, gut verständlich, inhaltsstark – einfach toll ist dieses Werk zur Gesprächsführung das auf Konzepten der Transaktionsanalyse beruht. Kaum ein Wunder, dass es bereits in 6. Auflage erschienen ist. Beim Verlag im Paket mit einem Trainingshandbuch zu besonders günstigen Konditionen erhältlich. Vor allem für Trainer ein echtes Schnäppchen.

Ich bin kaum in der Lage die Menge der Bücher zu überblicken, die ich bereits zum Thema Gesprächsführung und Transaktionsanalyse gelesen habe. Wäre mir doch das Buch von Gührs/Nowak eher auf den Schreibtisch gekommen ... Es ist ihm anzumerken, dass es aus der praktischen Arbeit mit vielen Trainingsgruppen entstanden ist. Klar beschrieben werden die vielen relevanten Themen rund um die Gesprächsführung und Transaktionsanalyse. Es beginnt mit einem Abschnitt zum humanistischen Menschenbild. Dazu zählen Ziel- und Sinnorientierung, Autonomie, Selbstverwirklichung und Ganzheitlichkeit. Den Ausgangspunkt beim Menschenbild zu wählen ist die unerlässliche Basis für konstruktive Gespräche, da es sich letztlich nicht um bloße Techniken handelt. Techniken ohne entsprechende Haltung sind am Ende mechanistisch und unmenschlich. So finden sich bei den Grundregeln für die Gesprächsführung auch die Begriffe Respekt vor dem Anderen und Vorbereitung auf ein Gespräch. Logisch, dass auch auf das Thema Wahrnehmung eingegangen wird.

Der zweite Teil des Buches widmet sich ganz der Transaktionsanalyse. Die Ichzustände als Struktur der Persönlichkeit bilden natürlich den Ausgangspunkt. Transaktionen, Dramadreieck, Spiele, Rackets, Passivität und Widerstand sind die weiteren Abschnitte ohne die die Transaktionsanalyse unvollständig bliebe. Jeweils mit angemessenen Theorieteilchen werden die Themen an praktischen Beispielen sehr verständlich auf gut 100 Seiten erörtert.

Der dritte Teil des Buches wendet sich unterschiedlichen Gesprächssituationen zu. Überschriften mit „Strategien“ wird dem Lesenden sehr gut deutlich gemacht, worauf in entsprechenden Gesprächsanlässen zu achten ist. Ausführlich betrachtet werden

- Die Einheit von Denken, Fühlen und Verhalten. Das 3-Ebenen-Modell zur Gesprächsführung
- Das Beratungsgespräch
- Konfrontation
- Das Ansprechen von Problemen
- Zum Umgang mit Kritik
- Die Moderation von Konfliktgesprächen
- Das Zielvereinbarungsgespräch
- Gesprächsführung in Gruppen
- Dialog mit dem inneren Ratgeber
- Zur Haltung in der Gesprächsführung

Ein übersichtliches Glossar und knappes Literaturverzeichnis runden das Buch ab. Ergänzend zu diesem Buch erscheint im selben Verlag ein Trainingshandbuch, das zu jedem Abschnitt gut erläuterte Übungen anbietet.