

Dělání rozhovoru, Proč lidé mluví

Kaufman

Článek mě nezaujal. Četla jsem ho celou věčnost, protože jsem měla problém udržet u něj pozornost. V první kapitole jsem se nedověděla nic nového. Většina postřehů byla zmíněna na cvičení v předchozích nebo následujících hodinách a vysvětlena mnohem lidštějším a srozumitelnějším způsobem. Chvillemi se mi dokonce zdálo, že návaznost některých vět po sobě absolutně nedává smysl.

Některé autorovy rady mi navíc přišly v rozporu. Na jednu stranu říká, že "dělat rozhovor je vzrušující práce, nabitá informacemi, lidskostí a emocemi", ale o pár odstavců později zdůrazňuje, že je potřeba "zbavit se veškerého svého morálního úsudku", a ještě o něco dále zase "můžeme ihned rozebrat, co řekl respondent, nebo to dokonce zkritizovat či vyjádřit nesouhlas". Tak snad pokud se zbavím svého morálního úsudku tak nebudu mít potřebu s něčím nesouhlasit a kritizovat to. Zároveň ale pokud se zbavím svých morálních úsudků, tak budu muset potlačit i emoce. Chápu, že každá z těchto rad, se dá použít při jiném rozhovoru a je potřeba intuitivně volit taktiku, ale dohromady mi to opravdu neseďí.

V další kapitole (Proč lidé mluví) mě zaujala autorova tvrzení typu "...respondent je vtažen do rozhovoru... začíná pracovat na sobě samém, může pracovat na jednotě svého já, nebo sám sebe zanalyzovat". Podle mého názoru je tohoto při takovém rozhovoru schopen jen velmi uvědomělý a "vzdělaný" člověk. Pokud je ale vzorek respondentů reprezentativní, tak většina lidí bude průměrně inteligentních a velká část také inteligentních podprůměrně. Ti budou těžko pracovat na jednotě svého já, když se jich někdo bude ptát na věci, o kterých pořádně nic nevědí.

Závěrem říkám, že příště radši přijdu na seminář i s horečkou a antibiotikama v kapse, protože bude určitě stokrát zajímavější, než například tento článek.