Auszug aus dem Buch „Glücklich sein verleiht Flügel"

Wie meinst du das?

Haben Sie schon einmal davon gehört, in einem Gespräch den anderen zu spiegeln? Das ist sehr nützlich, doch leider gerät diese wunderbare Gesprächstechnik des „Aktiven Zuhörens" immer wieder in Vergessenheit.

Wir glauben im Gespräch ganz oft schon zu wissen, was der andere sagen will. Wir vervollständigen schnell in Gedanken seinen Satz, hören also gar nicht mehr richtig zu und überlegen uns stattdessen schon mal, was wir gleich sagen wollen.

Wenn wir uns vornehmen, öfter mal zu spiegeln, was der andere sagt, müssen wir sehr genau zuhören, um auch wirklich zu verstehen, was er meint. Wenn wir dann mit unseren eigenen Worten wiedergeben, was wir gerade verstanden haben, fühlt sich unser Gesprächspartner ernst genommen und wohl in dem Gespräch. Außerdem verhindern wir Missverständnisse. Wer also mit echtem Interesse zuhört, geht auf sein Gegenüber ein, bringt ihn zum Sprechen und dazu, sich zu öffnen. Aktives Zuhören ist ein „Sesam, öffne dich!" für ein gutes Gespräch im Sinne des deutschen Schriftstellers Ernst Jünger: Ihr Gegenüber äußert dann das, was ihn wirklich interessiert und beschäftigt.

Es ist also rundum sinnvoll, aktiv zuzuhören. Gerade in kritischen und schwierigen Gesprächssituationen ist ein „verstehe ich das richtig, dass…" oder „Sie meinen also, dass…" sehr nützlich.

Beobachten Sie einmal ganz bewusst, wie sich die Qualität Ihrer Gespräche verändert, wenn Sie öfter aktiv zuhören.

menani
akademie & verlag international