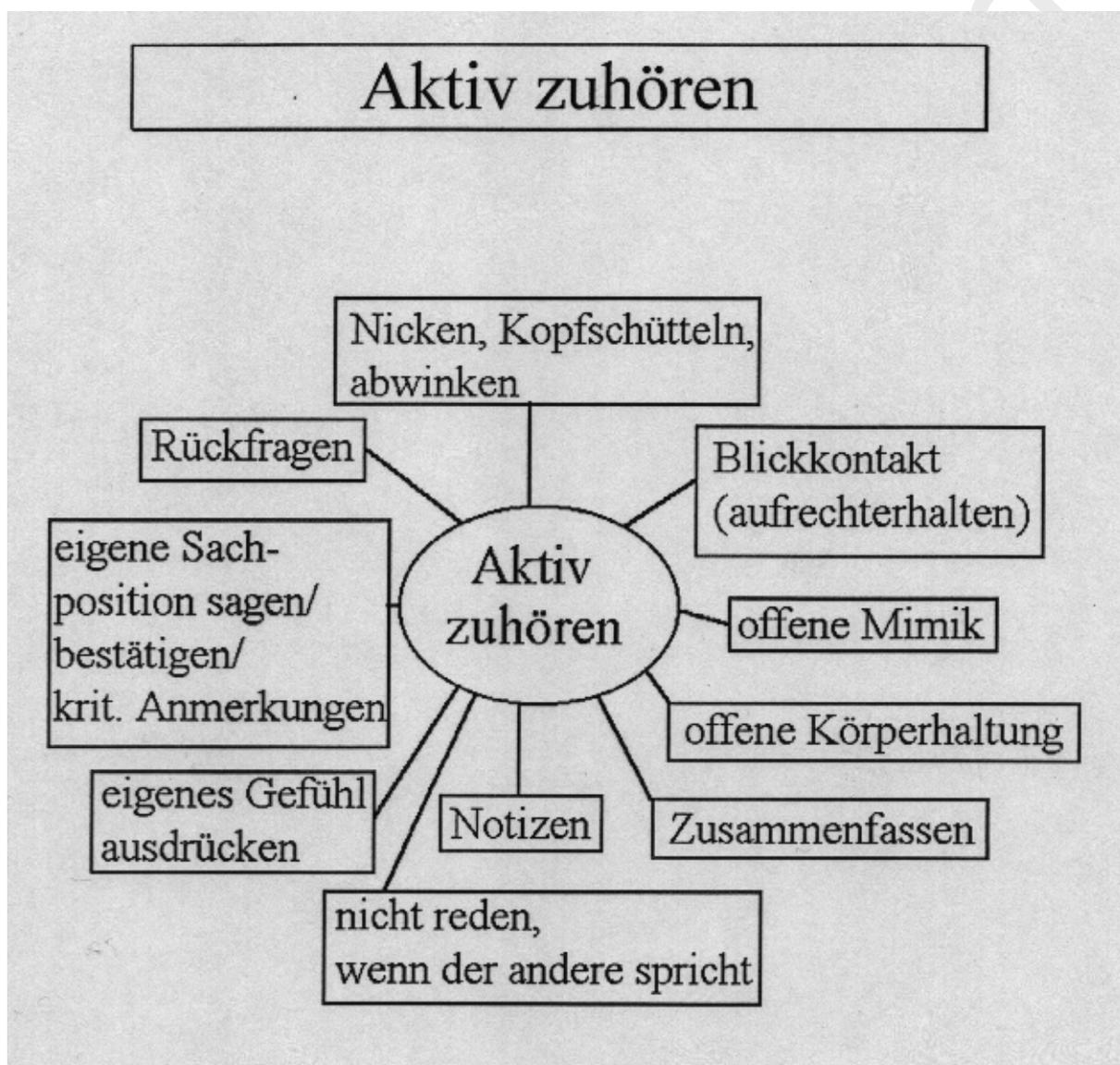


## Aktives Zuhören

Es gibt drei Arten zuzuhören:

- Anwesend sein, aber nicht wirklich zuhören (z.B. in andere Gedanken vertieft)
- Zuhören, aber keine Reaktionen zeigen (z.B. Poker face)
- Aktiv Zuhören: der Erzählende erkennt an den Reaktionen der Zuhörer, dass ihm zugehört wird.



## **Grundgedanke beim aktiven Zuhören**

In Gesprächen ist es nicht nur von Bedeutung zu wissen, **was** der andere sagt, sondern auch **wie** er spricht und sich verhält. Neben den inhaltlichen Aspekten schwingen immer auch Empfindungen, Hoffnungen und Wünsche mit, die jedoch nicht immer so deutlich rauszuhören sind, wie die rein sachliche Information.

Beim aktiven Zuhören geht es darum, sich in die andere Person ein zu denken und einzufühlen (einführendes Verstehen), um auch das in Worte fassen zu können (paraphrasieren), was nur beiläufig mitschwingt. Dies signalisiert die Bereitschaft, sich ganz in die/den andere/n hineinzusetzen, um ihren/seinen Standpunkt nachvollziehen zu können.

Das Spiegeln, d.h. das Ansprechen von Gefühlen und Wünschen des Gegenübers unterstützt eine Gesprächsatmosphäre, in der sich der/die GesprächspartnerIn verstanden fühlt.

### **Ziele**

1. Das Ansprechen von Wünschen und Empfindungen, die in der ursprünglich "so sachlich klingenden" Aussage kaum hervorgetreten waren.
2. Das Bemühen, ein Gesprächsklima der Verbundenheit und des Vertrauens aufzubauen.

### **Grundhaltung**

Die persönliche Grundhaltung des aktiven Zuhörens erschöpft sich nicht in der Anwendung einer Technik oder eines Tricks. Vielmehr ist sie getragen von Offenheit, Einfühlungsvermögen, Vertraulichkeit und Echtheit. Erst diese innere Haltung ermöglicht es, die Gefühle des Gegenübers zu erfassen, aufzunehmen und widerzuspiegeln.