

Richtiges Zuhören läßt sich lernen

Von Gabriele Golling

Elmshorn. Die Natur hat uns nur einen Mund, aber zwei Ohren gegeben, was darauf hindeutet, daß wir weniger sprechen und mehr zuhören sollten. Das sagte bereits 400 vor Christus der griechische Philosoph Zenon von Kition. Aber wie hört man richtig zu? Und läßt sich das lernen?

Das Ohr gehört zu den Sinnesorganen, deren Wahrnehmungen wir nie ganz ausblenden können. Selbst mit Ohrstöpseln hören wir mindestens noch die Geräusche unseres eigenen Körpers wie beispielsweise das Rauschen des Blutes oder unseren Herzschlag und Atem. Wenn wir in einem Gespräch also hören was der andere

sagt, muß dies aber noch kein echtes Zuhören sein. Oft ist man nur sporadisch aufmerksam, um den passenden Moment abzuwarten in dem selbst geredet werden kann. Die Aufmerksamkeit ist eher auf die Beschäftigung mit sich selbst als auf den Gesprächsinhalt ausgerichtet. Wer seine Aufmerksamkeit darauf lenkt was die andere Person sagt, aber sich nicht bemüht herauszufinden was der andere wirklich sagen will, der hört zumindest hin.

Zuhören dagegen bedeutet, sich in den Gesprächspartner hineinzusetzen, ihm volle Aufmerksamkeit zu schenken und durch Körperhaltung und Reaktionen echtes Interesse zu signalisieren. Es geht dabei auch darum die Aussagen zwi-

schen Zeilen herauszuhören und verstehen zu wollen. Aktives Zuhören ist daher mehr als eine reine Gesprächstechnik. Nonverbale Signale des aktiven Zuhörers sind Kopfnicken, intensiver Blickkontakt und eine zugewandte Körperhaltung, die vielleicht sogar der des Gesprächspartners ähnelt. Aber auch verbal läßt sich aktives Zuhören ausdrücken. Dazu zählt ein interessiert Nachfragen „Was hast Du als nächstes getan?“ oder auch das Zusammen-

Zuhören bedeutet, sich in den Gesprächspartner hineinzusetzen

menfassen mit wenigen Worten. Hier gilt es darauf zu achten eher Ich-Formulierungen zu wählen. „Ich habe verstanden daß es Dir darum geht, daß . . .“

Ein Stilmittel, das Sie lieber seltener einsetzen ist das exakte Wiederholen der Aus-

sagen des anderen. Wird dies in einem Gespräch zu häufig gemacht, fühlt sich ihr Gesprächspartner womöglich nicht ernst genommen. Das Wiederholen der sachlichen Aussage des anderen mit eigenen Worten jedoch signalisiert ebenso Aufmerksamkeit und Interesse, wie das Verbalisieren von emotionalen Untertönen „Ich kann mir vorstellen, daß Dich das sehr geärgert hat.“

Aktives und richtiges Zuhören ist also eine Technik die sich erlernen und üben läßt. Wer sie jedoch ohne echtes Interesse am anderen anwendet, versucht andere im negativen Sinne zu manipulieren und tut sich selbst keinen Gefallen, denn meistens wirkt man dadurch unaufrichtig.