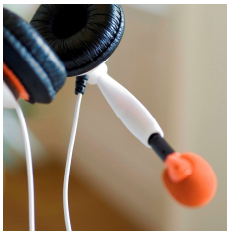


AKTIVES ZUHÖREN



VERSTEHEN SIE DIE MENSCHEN? Arbeitsblatt zum aktiven Zuhören

Vertiefung zum Kalenderblatt Juni aus dem
Selbstcoaching-Kalender „Net(t)works!“.
www.verlag-ryschka.de.

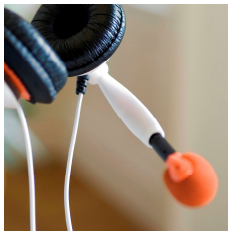


Ryschka, J., Demmerle, C., Solga, M., Seibel, F., Schmidt, F. & Spies, B. (2008). *Net(t)works!*.
Mainz: Verlag Dr. Jurij Ryschka.



ERREICHEN SIE IHRE ZIELE

ORGANISATIONSENTWICKLUNG PROF. DR. RYSCHKA · WWW.RYSCHKA.DE
RATHAUSSTRASSE 7 · 55128 MAINZ · TELEFON: +49 (0) 6131-720 7 650



AKTIVES ZUHÖREN

VERSTEHEN SIE DIE MENSCHEN?

Wer andere verstehen will, muss zuhören – nicht nur mit den Ohren. Beobachten Sie sich selbst bei Ihrem nächsten Gespräch. Sind Sie beim Zuhören mit Ihren Gedanken schon bei dem, was Sie als nächstes entgegennehmen möchten? Versuchen Sie, ganz bei Ihrem Gesprächspartner zu bleiben. Senden Sie Signale, die Ihre ungeteilte Aufmerksamkeit und Ihr Interesse zeigen: Hinwendung zum Gesprächspartner; Blickkontakt aufnehmen und halten; den Gesprächspartner anlächeln; mit dem Kopf nicken, um Zustimmung zu zeigen; Verständnisfragen stellen; das Gesagte zusammenfassen und in eigenen Worten wiedergeben (Paraphrasieren).

Weitere Möglichkeiten, das Verständnis der Position Gesprächspartners sicherzustellen finden Sie im Selbstcoaching-Kalender „Net(t)works“ im Monat Juni.

ÜBUNG ZUM AKTIVEN ZUHÖREN: KONTROLLIERTER DIALOG

Ziel:

Schulen Sie Ihre Aufmerksamkeit. Machen Sie sich Ihr Zuhörverhalten bewusst und finden Sie Ansatzpunkte, um Ihr aktives Zuhören zu verbessern.

Vorgehen:

Suchen Sie sich 2-3 Personen, die mit Ihnen diese Übung durchführen und suchen Sie sich ein kontroverses Thema (Abschalten aller Atomreaktoren, Abschaffung der Wehrpflicht, legalisiertes Doping im Sport etc.).

Zwei Personen führen eine Diskussion, welche von den verbleibenden Übungsteilnehmern beobachtet wird. Person A vertritt eine Position des kontroversen Thema, Person B die Gegenposition.

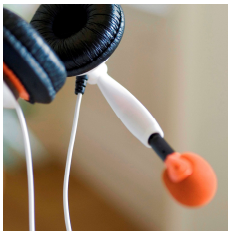
Nach strengen Regeln diskutieren:

- Person A formuliert eine These zum Thema X. Person B darf nun nicht gleich dagegen argumentieren, sondern muss die Aussage des anderen in eigenen Worten wiedergeben (Paraphrasierung).
- Person A stimmt dieser inhaltlichen Wiederholung zu, wenn der Kern ihrer Aussage getroffen wurde, sonst lehnt sie diese ab.
- Trifft Person B den Kern der Aussage von Person A nicht, so muss Person A ihre These (evtl. mit anderen Worten) wiederholen, woraufhin Person B erneut versucht, den Inhalt wiederzugeben.
- Erst wenn Person A der Wiederholung von Person B zustimmt, kann Person B ihre Gegenthese formulieren. Auch hier gilt das gleiche (kontrollierte) Prinzip: Person A muss die Aussage von Person B inhaltlich wiederholen. Erst nach Zustimmung durch Person B geht die Diskussion weiter
- usw...

Dieser Ablauf ist zur Veranschaulichung auf der nächsten Seite grafisch dargestellt. Jedes Gruppenmitglied sollte jede Rolle einmal spielen. Wechseln Sie die Rollen nach 5 Minuten!

Bitte lassen Sie sich bei der Übung auf dieses kontrollierte Vorgehen ein, wenn es auch künstlich anmutet. Werten Sie im Anschluss Ihre Erfahrungen aus.





AKTIVES ZUHÖREN

VERSTEHEN SIE DIE MENSCHEN?

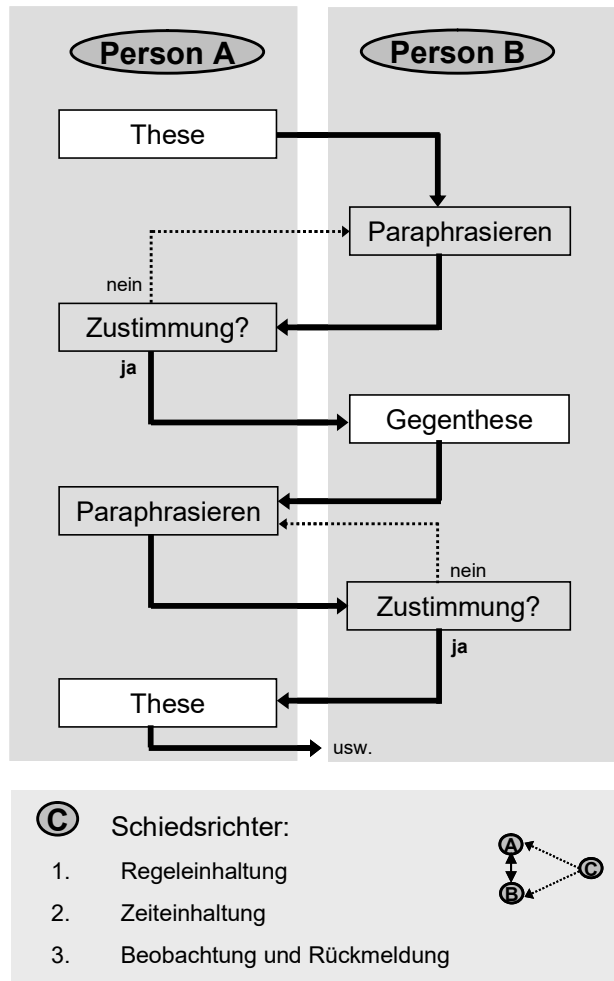


Abbildung 1: Ablaufschema und Rollenverteilung kontrollierter Dialog

Fragen für die Auswertung:

- Welche Erfahrungen haben Sie gemacht nach dem kontrollierten Schema zu diskutieren? Was ist Ihnen schwer gefallen? Was ist Ihnen leicht gefallen?
- Wie wirkte das Verhalten Ihres Gegenübers auf Sie in der Diskussion? Was hat Ihnen daran gefallen, was hat Sie gestört? An welchen Stellen haben Sie sich verstanden gefühlt?
- Wie erging es Ihnen, während Sie Ihrem Gegenüber zuhören mussten, was haben Sie an sich beobachtet? Unterschied sich Ihr Zuhörer-Verhalten in der Übung von Ihrem sonstigen Zuhörer-Verhalten in Diskussionen? Warum und mit welchen Konsequenzen?
- Welche innere Haltung haben Sie als hilfreich erlebt, um Ihrem Gegenüber die volle Aufmerksamkeit zu schenken? Welchen Einfluss hatte diese Haltung auf Art und Ergebnis der Diskussion?
- Was finden Sie hilfreich und was hinderlich an diesem Vorgehen?
- In welcher Form können Sie diese Vorgehensweise in Ihren Diskussionen anwenden, um aufmerksam für die Position Ihres Gegenübers zu sein und dies auch zu zeigen?

→ **Tipp:** Durch den maßvollen Einsatz der Technik können Sie Ihrem Gegenüber Aufmerksamkeit vermitteln. Je komplexer und emotional aufgeladener Diskussionen sind, umso hilfreicher kann es sein, die Prinzipien dieser Technik einzusetzen.

