

Gelassen erfolgreich sein

Newsletter von LeCo Leadership Coaching GmbH

Manchmal nervt es ...

Kennen Sie das: Man hat ein Meeting am Arbeitsplatz oder trifft sich mit Menschen in der Freizeit und jeder redet von seinem Lieblingsthema, ohne dem anderen zuzuhören oder auf das Gehörte einzugehen?

Man wird zum Beispiel gefragt: „Wo warst Du im Urlaub?“ und kaum hat man erzählt, dass man am Meer oder in den Bergen war, schon nutzt das Gegenüber die Gelegenheit von seinem schönsten Urlaub am Meer oder in den Bergen ausschweifend und in allen Details zu berichten.

Mich nervt ein solches Verhalten inzwischen gewaltig und meist bleibt mir dann nur übrig bei der ersten Gelegenheit die ‚Flucht‘ zu ergreifen oder ich lasse es geduldig über mich ergehen.

Auch wenn die Unfähigkeit zuzuhören schlicht unhöflich ist, ist dieses Verhalten auf der anderen Seite nachvollziehbar: Wir alle haben in der Schule gelernt zu schreiben, zu rechnen, uns klar und verständlich auszudrücken. Doch es gibt kein Schulfach in dem man das bewußte und aktive Zuhören erlernen kann. Bestenfalls Psychologen oder Menschen in sozialen Berufen lernen während des Studiums diese Art des Zuhörens. Alle anderen Berufsgruppen müssen sich im Laufe der Jahre einen eigenen Zuhör-Stil erarbeiten. Und manche versuchen es eben auch nicht oder sind wenig erfolgreich dabei ...

Deshalb möchte ich in diesem Newsletter darauf eingehen, wie man dem Gegenüber durch das richtige Zuhören Interesse und Wertschätzung entgegenbringen kann.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und Ausprobieren.

Ihr
Uwe Juli

Inhalt

Manchmal nervt es...
(S. 1)

Die Kunst des Zuhörens
(S. 2 und 3)

Schulungstermine (S. 4)
Hier finden Sie die Termine der öffentlichen Schulungen



Die Kunst des Zuhörens

Hatten Sie in einem Gespräch schon einmal das Gefühl, dass Ihr Gegenüber Ihnen aufmerksam zugehört hat? Das Ihnen nicht nur zugehört wurde, sondern Sie auch zutiefst verstanden wurden? Aus einem solchen Gespräch geht man heraus und hat das Gefühl als Person wahrgenommen, verstanden und wertgeschätzt zu werden.

Es ist sehr wohltuend, einem solchen Menschen zu begegnen. Es ist nicht nur das Zuhören, sondern das Interesse am Gesprächspartner, das man dabei erfährt. Man spricht in diesem Zusammenhang vom ‚aktiven Zuhören‘. Der Zuhörende bewertet das Gehörte nicht, sondern möchte nur verstehen, was der Sprechende mit seinen Worten meint.

Doch wie gelingt es, dass man sich auf das Zuhören konzentriert und nicht schon in Gedanken mit der Antwort, der eigenen Meinung oder einem (hoffentlich) passenden Ratschlag beschäftigt ist? Die Voraussetzung ist zunächst ein echtes Interesse am Gegenüber und der Wunsch die Botschaft hinter den Worten zu verstehen.

Drei Schritte

Durch ein störungsfreies Zuhören, ein wirkliches Verstehen und das Erfassen von Stimmungen und Emotionen gelingt es, aktiv zuzuhören.

1. Störungsfreies Zuhören

Es braucht einen ungestörten Rahmen, um sich beim Zuhören ganz auf das Gegenüber einlassen zu können. So sollte man jede Form der Störung vermeiden und auch das Smartphone zur Seite legen.



Falls ein solches Umfeld gerade nicht möglich ist, sollte man entweder die Störungen beseitigen oder aber das Gespräch zu einem passenderen Zeitpunkt fortsetzen.

Ist das ungestörte Umfeld gegeben, schafft man durch den Blickkontakt, verständnisvolles Kopfnicken und sprachliche Aufmerksamkeit („Ja“, „Genau“ oder „Mhmm“) eine positive Gesprächssituation.

Der Zuhörende ist dabei offen für das Gehörte und signalisiert durch eine zugewandte Körperhaltung Neugier und Interesse. Man nimmt dabei das Gesprochene ungefiltert und wertfrei auf.

2. Wirkliches Verstehen

Der nächste Schritt ist das Gesagte verstehen zu wollen. Man kann zum Beispiel das Gehörte mit eigenen Worten wiederholen (man spricht dann vom ‚Paraphrasieren‘), um so sicher zu gehen, dass man den Sprechenden richtig verstanden hat.

Man kann auch fragen: „Habe ich richtig verstanden, dass...?“ oder „Meinten Sie ...?“. Das gibt dem Sprechenden die Möglichkeit zur Bestätigung oder auch zur Korrektur.

An dieser Stelle ist es immer noch nicht angebracht, die eigene Meinung zu sagen, das Gehörte zu bewerten oder Ratschläge zu geben.

3. Stimmungen und Emotionen erfassen

Im letzten Schritt kann man versuchen, die Stimmungen und Emotionen des Sprechenden herauszuhören und zusammenzufassen (man spricht dabei vom ‚Spiegeln‘). Man sagt zum Beispiel: „Ich habe das Gefühl, Sie sind ärgerlich/aufgeregt/... Sehe ich das richtig?“

Gelingt es auf diese Weise die Emotionen richtig wiederzugeben, hat der Sprechende vollends das Gefühl verstanden und wertgeschätzt zu sein.

Und selbst wenn die Gefühle nicht (ganz) korrekt wiedergegeben werden, wird dem Gesprächspartner vermittelt, dass man ein großes

Interesse an ihm und seiner Situation hat, denn man achtet nicht nur auf die Worte, sondern auch auf den dahinterliegenden Gemütszustand.

Wie lange höre ich aktiv zu?

Mit diesen drei Schritten kann ein ganzes Gespräch gestaltet werden. Der Sprechende wird in dieser interessierten und wertschätzenden Atmosphäre zu dem Schluß kommen, dass er dem

Zuhörenden vertrauen kann. Das schafft die Offenheit, sich die Meinung, Sichtweise und auch die Empfehlung des Gegenüber anzuhören.

Sollte man das Bedürfnis spüren, eine eigene Meinung einzubringen oder einen Vorschlag zu machen ohne danach gefragt zu werden, kann man dies mit der Frage einleiten: „Möchten Sie meine Meinung/einen Vorschlag hören?“. In diesem

Fall kann das Gegenüber selbst entscheiden, ob es eine Stellungnahme hören möchte.

Sie werden erleben, dass die Haltung des aktiven Zuhörens eine ganz neue, tiefere Ebene der Beziehung ermöglicht.

Probieren Sie es einmal aus.

Ungefragte Ratschläge sind auch ‚Schläge‘!





Sie suchen Unterstützung in einer wichtigen Phase Ihres Lebens?

Es gibt Zeiten im Leben, in denen es gut ist, mit jemandem die eigene Situation aus einem ‚anderen Blickwinkel‘ anzuschauen und neue Wege und Optionen zu entdecken.

Gerne unterstütze ich Sie dabei. Rufen Sie mich an oder senden Sie mir eine E-Mail. Ein Erstgespräch ist immer unverbindlich und es entstehen keine Kosten für Sie.

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Uwe Juli

Seminartermine

Folgende öffentliche Seminare sind in den nächsten Monaten geplant:

Zeit- und Selbstmanagement

26./27. November 2021 in der Volkshochschule Wiesbaden. Zu buchen über deren Homepage ([Volkshochschule Wiesbaden](#))

Sie haben einen besonderen Themenwunsch?

Gerne erstelle ich Ihnen ein Angebot für Ihre individuelle Fragestellungen. Bei folgenden Themenbereichen kann ich Sie unterstützen:

- **Selbstmanagement** (Umgang mit der Zeit, Selbstorganisation am Arbeitsplatz, Resilienz stärken, Lebensgestaltung mit 50+ usw.)
- **Teamentwicklung** (Teamdynamik, Führung, Kommunikation, Konflikte, Arbeitsstile, Strategieentwicklung, Gestalten von Veränderungsprozessen usw.)

Bezug des Newsletters

Möchten Sie den Newsletter regelmäßig beziehen? Das ist ganz einfach möglich, indem Sie eine E-Mail senden an

Uwe.Juli@LeCo-Coaching.de

und Sie erhalten etwa vierteljährlich die News per E-Mail kostenlos und unverbindlich zugesandt. Wenn Sie die News nicht mehr empfangen möchten, genügt ein kurzes E-Mail. Gerne können Sie den Newsletter auch weiterleiten.

Herausgegeben von:

LeCo Leadership Coaching GmbH
 Alemannenstr. 16
 65205 Wiesbaden
 Telefon 0172 8943916
 Uwe.Juli@LeCo-Coaching.de

LeCo 
 Leadership Coaching GmbH