

IGU-Methode:

Aktives Zuhören

Art

sachorientiert, beziehungsorientiert

Handlungsfelder

- Umgang mit SuS
- Probleme lösen
- Kommunikation
- Gespräche führen
- Motivation

Sozialformen

- EA (Einzelarbeit)
- PA (Partnerarbeit)
- GA (Gruppenarbeit)
- PL (Plenum)

Kompetenzbereiche

- Reflexion

Autor/in

Ursula Schmidt-Laukamp

Beschreibung

Leonie oder Leon traut sich nicht zu, öffentlich zu spielen.

"Ach, das schaffst Du schon. Du hast doch gut geübt. Stell Dir dein Publikum irgendwie lustig vor, dann brauchst Du doch keine Angst zu haben." Das sind alles gut gemeinte Ratschläge, die die Schwierigkeit nicht unbedingt verschwinden lassen und somit wenig nutzen.

Die Frage "Leon/Leonie, erzähl doch mal, was befürchtest Du, wenn Du vorspielst?" könnte die Eröffnung für ein lösendes Gespräch sein. Das Kind beginnt zu erzählen, die Lehrkraft könnte immer mal wieder nachfragen: "Ich habe das so ... verstanden, ist das richtig?" - oder ermunternd äußern: "Ach so aha ... mh..."

Das Zusammenwirken von "hier hört mir eine/r wirklich zu" und der Gewissheit von "ich kann ohne Wenn und Aber erzählen", führt bei der erzählenden Person oft schon zu klareren Gedanken und Gefühlen.

Was ist nun Aktives Zuhören?



Das **Aktive Zuhören** ist eine besondere Form des Zuhörens.

IGU-Methode:

Aktives Zuhören

Beim **Aktiven Zuhören** bemüht sich eine zuhörende Person um ein, soweit das möglich ist, umfassendes Verstehen der Aussage des/der Gesprächspartners/nerin.

Umfassend bezieht sich hier vor allem auf verschiedene Kommunikationsebenen:

- Die verbale Ebene, d.h. der/die Gesprächsführer/in versucht möglichst unmissverständlich das zu verstehen, was tatsächlich gesagt wurde; hierbei geht es in der Regel um Sachinhalte.
- Die emotionale Ebene, d.h. der/die Zuhörende versucht zu entschlüsseln, welche Gefühle bei der Erzählung mitschwingen.
- Die nonverbale Ebene, d.h. der/die Zuhörende versucht zu erfassen, was „zwischen den Zeilen“ steht. Diese Vermutungen sollten dann jedoch mit der erzählenden Person abgeglichen werden, denn möglicherweise stimmt das Konstrukt des/der Zuhörenden nicht mit der Wirklichkeit des/der Erzählers/in überein.

Das **Aktive Zuhören** ist eine Technik, die der Psychologe und Erziehungsberater Carl R. Rogers (1902-1987) in seinem Ansatz einer "nicht-direktiven" Beratung entwickelt hat.

Für ihn gehören zu einem lern- und wachstumsförderlichen Klima drei Bedingungen, bzw. Kompetenzen, nämlich die Fähigkeit zur **Kongruenz**, zur **Akzeptanz** und zur **Empathie**.

- **Kongruentes Verhalten** bedeutet echtes, unverfälschtes Verhalten. Ein Mensch mit kongruentem Verhalten bemüht sich, wirklich er selbst zu sein, keine Show abzuziehen, keine mechanische "professionelle" Fassade zu errichten. Ein kongruenter Mensch kann sich zeigen, er kann sein emotionales und körperliches Empfinden transparent machen.
- **Akzeptanz** ist nach Rogers die „bedingungslose positive Zuwendung“ (Der neue Mensch, Seite 67). Akzeptierende Haltung ist im Idealfall absolut wertschätzend, nicht bewertend, ohne Verurteilung oder Ablehnung. Die Würde des Menschen steht immer im Mittelpunkt
- **Empathie** zeigt jemand, der sich in andere Menschen hinein fühlen kann. Ein Mensch, der empathisch ist, kann die Gefühle und gegebenenfalls Gedanken der anderen mitempfunden. Rogers schreibt dazu: "Der Lehrer, der (...) sich in die Empfindungen von Angst, Erwartung und Enttäuschung einfühlen kann, die in jeder Begegnung mit neuem Stoff enthalten sind, hat bereits eine Menge zu den Lernbedingungen beigetragen." (Der neue Mensch, Seite 281)

Reflexion / Wirkung

Entscheidend ist die Haltung, die ein aktiv zuhörender Mensch einnimmt.

Die sprechende Person muss den Eindruck gewinnen, dass ihr wirklich mit Interesse zugehört wird, dass sie ernst genommen wird, dass ihre Gefühle wahrgenommen und anerkannt werden.

Es gibt eine Reihe von „Techniken“ des **Aktiven Zuhörens**, die einzeln, in der Regel jedoch in unterschiedlichen Kombinationen angewendet werden.

IGU-Methode:

Aktives Zuhören

Zuhören, ohne zu unterbrechen

Diese Art des Zuhörens ist sehr intensiv und eher angebracht, wenn die erzählende Person unter Druck steht, also Unterbrechungen schlecht ertragen könnte.

Die zuhörende Person sollte ihre Anteilnahme, ihr Interesse eher durch körpersprachliche Signale demonstrieren.

Körpersprache

Die zuhörende Person sollte dem/der Sprecher/in körperlich zugewandt sein und sie oder ihn freundlich ansehen. Die Gesichtszüge sollten entspannt und offen sein, ein undurchsichtiges maskenhaftes Gesicht oder abweisende Gesten wirken nicht gerade einladend.

„**Brummsprache**“ (Begriff stammt von Christian Böhner)

"...hmmm ... hmhm ...aha ...oh ... oh jejammh..", lässt auf Resonanz schließen.

Sprachverhalten – der Klang der Stimme

Die Wortwahl sollte stets wertschätzend und bewusst sein. Positive Konnotationen erleichtern die Kommunikation in der Regel erheblich.

Die Stimme sollte natürlich und entspannt klingen, eher weich und rund als hart oder schrill.

Paraphrasieren – Rückmeldung geben

Hier gibt es zwei Möglichkeiten:

Entweder wird ausschließlich der Sachinhalt zusammengefasst und wiedergegeben, z.B.:

- Ich habe das so gehört, ist das richtig so, habe ich das richtig erfasst?
- Also, das war dann so ..., Du hast dabei/dann
- Ich möchte sicher gehen, dass ich das richtig verstanden habe .., Du meinst, dass...
- Ich höre daraus

Oder es wird darüber hinaus auch das, was gefühlsmäßig mitschwingt, mit eigenen Worten ausgedrückt, z.B.

- Also ich habe das so ... gehört, wenn ich das richtig verstehe, dann hat Dich das sehr glücklich/ganz schön sauer gemacht!

Nachfragen, Verständnisfragen

helfen, Missverständnisse zu minimieren – versuchen, Unklares zu klären, z.B.:

- Ich weiß nicht, ob ich das richtig verstanden habe. Ich habe das so ... und so verstanden, ist das richtig?
- Darf ich mal gerade unterbrechen? Ich bin mir nicht ganz sicher, ob ich Dich richtig verstanden habe. Ich wiederhole mal kurz, was ich gehört habe und Du sagst mir, ob ich es richtig verstanden habe, ok?



IGU-Methode:

Aktives Zuhören

Ein paar Punkte können fast wie **Regeln** gesehen werden:

Schau Dein Gegenüber an!

Ein freundlicher Blickkontakt signalisiert Interesse (natürlich nicht anstarren).

Lass Dein Gegenüber aussprechen!

Nicht ins Wort fallen, das könnte als Besserwisserei oder Bevormundung aufgefasst werden und ist generell ziemlich unhöflich.

Beim Sprechen nicht bereits über eine Antwort nachdenken!

Wenn man beim Zuhören schon über eine Antwort nachdenkt, ist man nicht mit voller Konzentration bei der Sache, d.h. man bekommt lediglich einen Teil der Erzählung mit.

Sei vorurteilsfrei und bemühe Dich um Wertschätzung!

Nimm Dein Gegenüber ernst und respektiere andere Meinungen!

Nimm Dir ausreichend Zeit!

Ein paar Dinge sollten vermieden werden:

Eigene Geschichten erzählen

Nicht die eigenen Geschichten spielen eine Rolle, sondern die des Gegenübers. Auch sollte der/die Zuhörer/in Aussagen nicht auf sich beziehen oder mit eigenen Eindrücken in Verbindung bringen. „Ja, das kenne ich, bei mir war das so und so...“ ist nicht im Sinne des Aktiven Zuhörens.

Ratschläge erteilen

Auch gut gemeinte Ratschläge sind in dieser Situation fehl am Platze. Ratschläge verhindern oft das Fällen eigener Entscheidungen und entbinden Menschen oft von ihrer Eigenverantwortung.

Bewertungen oder Kommentare abgeben

Meinungen kundtun

Die eigene Meinung spielt keine Rolle. Die zuhörende Person muss auch nicht mit der Position des Gegenübers einverstanden sein. Dementsprechend sollten die „Erzählungen“ nicht kommentiert oder bewertet werden.

IGU-Methode:

Aktives Zuhören

Praxisbeispiel(e):

Einladungen zum "Aktiven Erzählen" und zum "Aktiven Zuhören":

- Wie bist Du auf diese Idee gekommen?
- Diese Interpretation finde ich gelungen, wie kam es dazu, was hat Dich inspiriert?
- Du schaffst nicht so viel zu üben. Erzähl mal, wie sieht denn Dein Wochenplan so aus?

Und zum Schluss noch ein schönes Zitat aus einem Spiegel online Interview, das Max Dax im Februar 2013 mit Claude Lanzmann (französischer Regisseur), anlässlich der Ehrung mit dem "Ehrenbären", auf der Berlinale 2013 geführt hat:

M.D.: Ein Schlüsselsatz in Ihrer Autobiografie *Der Patagonische Hase* lautet: **"Ich brachte sie eher dadurch zum Sprechen, dass ich in die Rolle des aufmerksamen Zuhörers schlüpfte, als durch Fragen. Später lernte ich, dass man ein großes Wissen besitzen muss, um überhaupt fragen zu können."**

Literatur

- Weisbach, Christian Rainer: Professionelle Gesprächsführung, DTV (2003)
- Bähner, Christian: Aktives Zuhören, Wiesloch: Seminarunterlagen (2013)
- Lahninger, Paul: Leiten, Präsentieren, Moderieren; Münster: Ökotoxia Verlag (1998)
- Knill, Hildegard: Hören-Hinhören-Zuhören, www.rhetorik.ch, www.knill.com, (1998-2010)
- Wikipedia: Aktives Zuhören
- Rogers, Carl R. (1980): Der neue Mensch, Stuttgart: Klett-Cotta (1981)
- Rogers, Carl R. (1961): Entwicklung der Persönlichkeit, Psychotherapie aus der Sicht eines Therapeuten, Stuttgart: Ernst Klett Verlag (1973)
- Stumm, Gerhard; Wiltschko, Johannes; Keil, Wolfgang W. (2003): Grundbegriffe der Personenzentrierten und Focusing-orientierten Psychotherapie, Stuttgart: Pfeiffer bei Klett-Cotta
- Wikipedia: Carl R. Rogers (Biographische Daten)
- www.carlrogers.de