



Hochschule Kempten
University of Applied Sciences

Wirklichkeitskonstruktion in der Kommunikation





Wer redet sät, wer hört, erntet.

aus Argentinien





Definition

Unter aktivem Zuhören wird in der Kommunikation die gefühlsbetonte Reaktion eines Gesprächspartners auf die Botschaft eines Sprechers verstanden.



Aktives Zuhören als Haltung

Der amerikanische und **Psychologe und Psychotherapeut Carl R. Rogers** hat das aktive Zuhören erstmals als Werkzeug für die **klientenzentrierte Gesprächsführung** beschrieben.

In seiner Arbeit legt Rogers besonderen Wert auf Begegnung im vollmenschlichen Sinn – d. h. unter Einschluss der emotionalen Ebene, der nonverbalen Äußerungen.

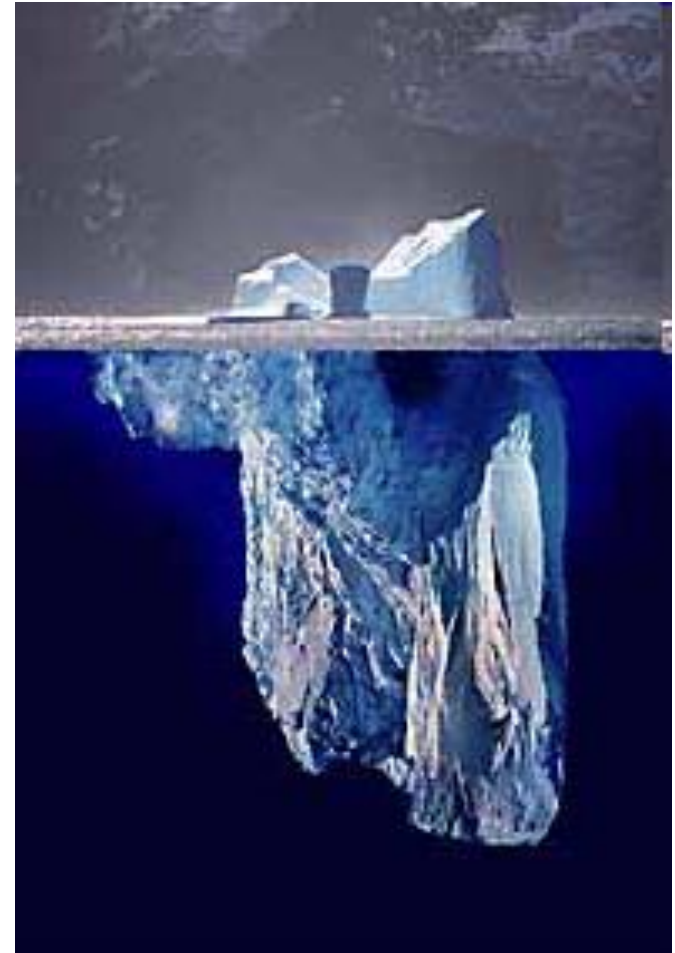
Mit einer Einstellung des prinzipiellen Wohlwollens.

Literatur: Carl R. Rogers: *Die nicht-direktive Beratung. Counseling and Psychotherapy*, Fischer Verlag, 1985.



Ziele

- Vermeiden von Missverständnissen
auf der Sachebene
- Aufbau von Vertrauen
auf der Beziehungsebene





Wer aktiv zuhört...



- gibt die sachliche Aussage des anderen mit eigenen Worten wieder (= umschreibendes Zuhören)
- wiederholt die emotionale Aussage des anderen mit eigenen Worten
- fasst in Worte, was gefühlsmäßig in den Äußerungen oder der Körperhaltung des anderen mitschwingt



Vielen Dank fürs Zuhören!

