Zeitschrift: Gesundheitsnachrichten / A. Vogel
Herausgeber: A. Vogel
Band: 69 (2012)
Heft: 4: Typisch Frau : typisch Mann?

Artikel: Ganz Ohr sein
Autor: Horat Gutmann, Petra
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-557770

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Ganz Ohr sein

Finden Sie es schön, wenn Sie jemand versteht, mit Ihnen fühlt, und auf diese Weise eine Atmosphäre der Wärme erzeugt? Die meisten Menschen würden das bejahen. Solche Begegnungen entstehen, wenn Menschen aufmerksam, offen und wohlwollend zuhören. Grund genug, um im Alltag häufiger gut hinzuhorchen. Petra Horat Gutmann

Ein Geburtstagsessen bei Bekannten. Zwölf Gäste sitzen um den langen Tisch. Auch Fredi und Louise (Namen geändert) sind da. Wie jedes Jahr ahne ich, worüber die beiden an diesem Abend sprechen werden: über ihren Hund Nemo, der immer dicker wird, ihre Enkelkinder Yves und Rachel, die immer grösser werden, und die hauseigene Sammlung an Kochrezepten, die unaufhörlich wächst.

Ein Moment der Nähe entsteht, wenn man einander gut zuhört und sich wirklich versteht.

Und wie jedes Jahr höre ich aufmerksam zu, wie Nemo, Yves, Rachel und die Rezepte gedeihen, und lenke das Gespräch in taktisch günstigen Momenten auf «innovativere» Themen: etwa auf Reisen, Kino, Bücher und Kultur. Und tatsächlich hören Fredi und Louise auch einige Minuten höflich zu, pendeln dann aber sofort zurück zu Hund, Enkelkindern und Kochrezepten.

Andere volltexten?

Woran liegt es eigentlich, dass manche Menschen prima Zuhörer sind und andere nicht? Laut dem Psychologen und Psychotherapeuten Michael Gutberlet, seit 35 Jahren «Berufs-Zuhörender» mit eigener Praxis in Zürich, ist die Art, wie jemand zuhört, in erster Linie eine Folge eingeschliffener Denk- und Redegewohnheiten.

Genauer: «Wer sich angewöhnt hat, offen, neugierig und lernbegierig zu sein, ist eher ein guter Zuhörer als jemand, der davon ausgeht, dass die eigene Welt spannender ist als diejenige des Gegenübers», sagt der 64-Jährige. Genauso entscheidend für das gute Zuhören sei die Fähigkeit, mit sich selbst und anderen einfühlsam umzugehen: «Wer mit Gedanken und Gefühlen aufmerksam umgeht, mit den eigenen genauso wie mit fremden, wird kaum reden, bis der andere glasige Augen bekommt oder vor Erschöpfung umfällt.»

Der Alltag sieht anders aus. Mangelhaftes Zuhören ist weit verbreitet und mit ihm seine «geistigen Kinder» in Gestalt von Unklarheiten, Fehlern, mangelndem Vertrauen und miesem Betriebsklima. Im privaten Bereich ist es nicht anders: Beziehungsfrust und Missverständnisse, wohin man sieht – nur weil wir nicht ganz Ohr sind.

Zuhören kann man üben

Dabei ist das gute Zuhören im europäischen Raum seit Jahrtausenden ein Ideal. «Lerne zuhören, und Du wirst auch von denjenigen Nutzen ziehen, die dummes Zeug reden», soll Platon gesagt haben. Ein hoher Anspruch, den der Psychologe Michael Gutberlet aufs 21. Jahrhundert herunterbricht: «Wer redet, kann andere bereichern, doch man sollte immer auf ein Gleichgewicht zwischen Mitteilen und Zuhören achten.»

Chronischen Vielrednern empfiehlt der Therapeut deshalb, «öfters mal zu schweigen und einfach zuzuhören». Das wirke beruhigend und führe nicht selten zu «wirklich neuen Entdeckungen».

Solange man selbst redet, erfährt man nichts.

Marie von Ebner-Eschenbach

Um das Zuhören zu üben, könne es zum Beispiel helfen, fremden Leuten in Bus und Bahn aufmerksam zu lauschen, ohne das Gehörte zu werten.

Jeder ein Geheimnis

Wie soll das gehen: Zuhören, ohne zu werten? Lösen gehörte Worte nicht automatisch eigene Bilder, Erinnerungen und Assoziationen aus, die sich nahtlos mit dem Gehörten verflechten? Was meint hierzu der Berner Radiojournalist Lorenz Marti, seit 35 Jahren «beruflicher Zuhörer» beim Schweizer Radio DRS?

«Es ist schon so, dass alles, was man hört, gleich durch den Filter der eigenen Interpretation geht», räumt Lorenz Marti ein. «Man hört und sieht jemanden, und schon sind die Etiketten da. Was der andere sagt, und auch wie er es sagt, bringt sogleich eigene Erinnerungen, Vorstellungen und Bilder an die Oberfläche.»

Der Journalist hat trotzdem einen Weg gefunden, um mit diesem Hindernis umzugehen: «Wenn ich merke, dass ich jemanden auf eine fixe Vorstellung festnagle, sage ich zu mir: ‹Hey, du klassifizierst gerade! Schau und höre genau hin, wer der andere wirklich ist – und was er oder sie wirklich sagt›.» Auch mache er sich immer wieder bewusst, meint Lorenz Marti, dass man andere Menschen nie wirklich kennen könne. Jeder sei ein Geheimnis, sogar alte Freunde und Ehepartner, mit denen man seit Jahrzehnten zusammenlebe. Diese «Massnahmen» und die Bereitschaft, immer neugierig zu bleiben, könnten das Schachtel-Denken etwas relativieren.

Ein positives Menschenbild hilft

Auch für Michael Gutberlet hängt der Erfolg des Zuhörens von der persönlichen Einstellung ab, ganz besonders vom Menschenbild. Die personzentrierte psychotherapeutische Richtung nach Carl R. Rogers, die Gutberlet praktiziert, geht davon aus, dass der Mensch ein soziales Wesen ist, das sich im Einklang

mit seiner Umwelt entwickeln will. «Aus diesem Grundverständnis heraus resultiert eine positiv wertschätzende Haltung, die sich auch in Zuhör- und Gesprächssituationen entfaltet», erklärt der Therapeut. «Jeder Mensch spürt, mit welcher Gesinnung man ihm zuhört. Wenn andere vorbehaltlos und wertschätzend zuhören, kommt das ganz anders rüber, als wenn sich jemand im Gespräch wertend oder voreingenommen verhält.»

Mit dem Sachohr hinhören

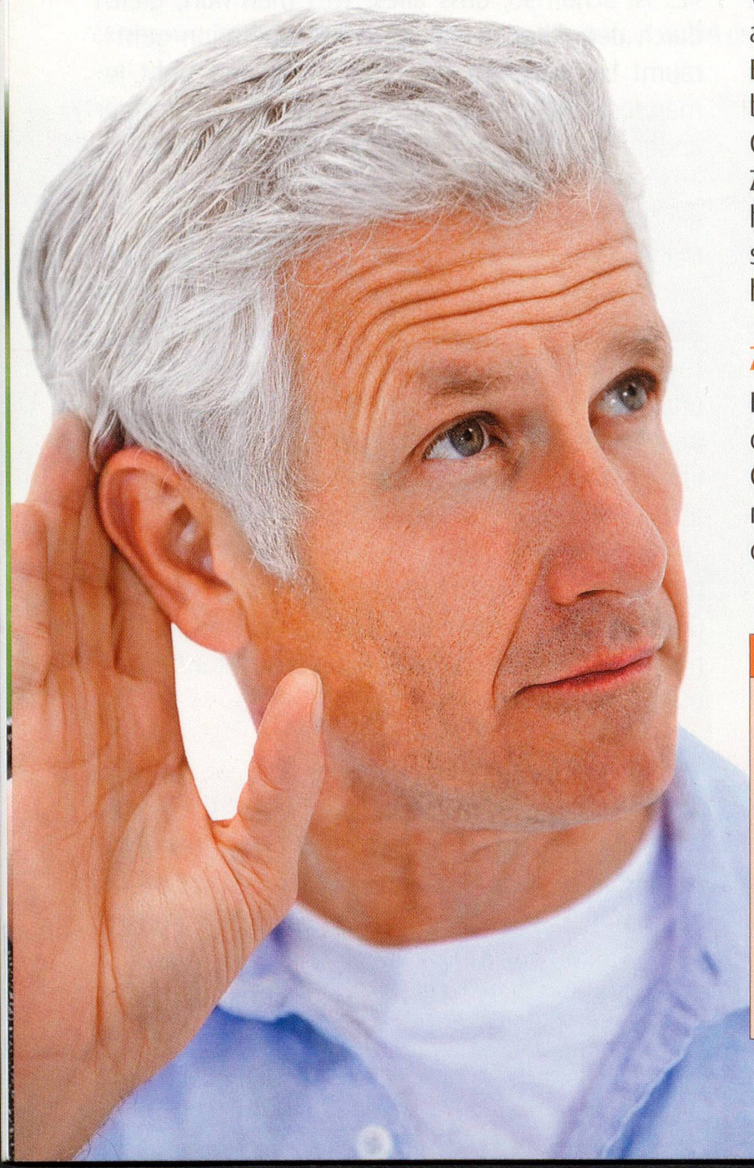
Zu einer wertschätzenden Lebenseinstellung gehört gemäss «Zuhör-Pionier» Carl Rogers auch der verantwortungsvolle Umgang mit den eigenen Gedanken und Gefühlen.

Michael Gutberlet gibt ein Beispiel: «Nehmen wir an, ich finde einen bestimmten Menschen unsympathisch, weil er zu viel redet. Dieses Gefühl sollte ich zwar ernst nehmen, mir aber auch im Klaren sein, dass es keine Wahrheit in Bezug auf den anderen Menschen darstellt. Es macht Sinn, mir einige ernsthafte Fragen zu stellen, etwa: Was genau ruft meine Abneigung hervor? Welche sympathischen Seiten kann ich am anderen entdecken?»

Eine kleine Übung, das Zuhören mit «dem anderen Ohr», kann ebenfalls dazu beitragen, andere ausgewogener wahrzunehmen: Laut dem deutschen Psychologen Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun hören die meisten Menschen bevorzugt auf einem bestimmten Ohr, beispielsweise auf dem «Sachohr» oder auf dem «Beziehungsohr».

Selbstverständlich ist es von Vorteil, beim Kauf eines Sportwagens mit dem Sachohr zuzuhören. Doch wenn das Sachohr Gespräche dominiert, in denen es um zwischenmenschliche Gefühle geht, ist der Frust vorprogrammiert. Umgekehrt darf das zwischenmenschlich orientierte «Gefühlsohr» zwar aufmerksam mithören, doch wer dabei sein Sachohr vernachlässigt, wird zur Mimose, die alles unbesehen auf sich bezieht.

Es kann durchaus helfen, mit «verschiedenen Ohren» bzw. Zuhörstilen zu experimentieren, weiss Michael Gutberlet: «Rational orientierte Leute werden bessere Zuhörer, wenn sie zusätzlich auf die Gefühlsbotschaft hinter den Worten achten, und gefühlsbetonte Menschen tun gut daran, sich vermehrt auf den Sachgehalt des Gehörten zu konzentrieren.»



Zur Ruhe bringen

Eng verbunden mit dem nicht-wertenden Zuhören ist die Fähigkeit zur inneren Ruhe. Dazu sagt Psychologe Gutberlet: «Wirklich aufmerksames Zuhören kann nur aus einer inneren Stille heraus gelingen. Wenn der Radiosender im eigenen Kopf voll aufgedreht

INFO | **Zu den Gesprächspartnern**

- Lorenz Marti ist Journalist beim Schweizer Radio DRS. Er arbeitet für acht verschiedene Sendegefässe, darunter Perspektiven, Blickpunkt Religion und Kontext. Er hat drei Bücher geschrieben.
- Michael Gutberlet, Diplom-Psychologe und Psychotherapeut, arbeitet selbständig in psychotherapeutischer Praxis in Zürich. Er vertritt den personzentrierten Ansatz nach Carl Rogers.

ist, wird die Stimme des Gegenübers zum Hintergrundgeräusch.»
Zwar sei die innige Stille auf seltene Sternstunden des Zuhörens beschränkt, in denen man «ganz Ohr mit dem anderen» werde. Trotzdem lohne es sich, die innere Stille bewusst zu pflegen. Gutberlet tut dies täglich mit Hilfe eines kleinen Rituals: «Ich stelle mich ans Fenster oder setze mich bequem hin und mache zehn Minuten nichts anderes, als auf meinen Atem zu achten und in meinen Körper hineinzuspüren. Das beruhigt meine Gedanken und bringt mich ins Hier und Jetzt.»

Ins Wort hineingehen

Zum guten Zuhören gehören auch gute Fragen. Sinnvolle Fragen bereichern ein Gespräch, sie schaffen eine Atmosphäre von Anteilnahme und Nähe, räumen Missverständnisse aus und vertiefen das gegenseitige Verständnis. Laut Michael Gutberlet fliessen «gute Fragen» ganz natürlich aus dem guten Zuhören: «Was der andere sagt, ist unser Anknüpfungspunkt. Es ist wertschätzender, genau auf die Worte des anderen zu achten und Fragen daran zu knüpfen als zwischen den Zeilen zu lesen.» Darüber hinaus sei es entscheidend, sich immer wieder zu vergewissern, dass man das Gegenüber auch richtig verstehe, etwa mit Fragen wie «Verstehe ich Sie richtig, dass...?» oder «Wie meinst Du das genau?»

> Diesem Mann hört man gern zu, weil man spürt, dass er selbst zuhören kann.
>
> Richard v. Weizsäcker

Besonders geübt im Fragestellen ist auch Lorenz Marti, der als Journalist Hunderte von Menschen interviewt hat. «Die allermeisten Menschen haben interessante Geschichten zu erzählen», ist er überzeugt. «Durch geschicktes, einfühlsames Fragen kann man diese Geschichten hervorholen.»
Dabei hält sich der Radiomann, der seinen Interviewpartnern am liebsten in Fleisch und Blut gegenübersitzt, an folgende Regeln: «Aufmerksam zuhören, auf den Inhalt und die Zwischentöne achten, gleichzeitig die Ausdrucksweise des Gegenübers wahrnehmen, also die Sprechweise, den Gesichtsausdruck, Körperhaltung und Gestik.»
Wichtig sei auch das Stellen von Fragen, die dem Gesprächspartner Raum geben, um seine Gedanken und Gefühle zu entfalten. Also nicht primär Fragen, die mit einem lapidaren «Ja!» oder «Nein!» beantwortet werden können, sondern offene Fragen, die mehr in Erfahrung bringen – beispielsweise «Wie sehen Sie das ...?», «Wie kommt es, dass ...?», «Wie war das damals ...?» oder «Wie ist das für Sie?»
Es liegt auf der Hand, dass solche Gespräche nicht mit der Stoppuhr in der Hand gelingen. Gutes Zuhören braucht Zeit – und wird somit oft für «Zeitverschwendung» gehalten. Viele übersehen, dass die Beschäftigung mit den missratenen Kindern des mangelhaften Zuhörens – Missverständnisse, Unklarheiten und Fehler aller Art – wesentlich mehr Zeit und Energie frisst.

TIPP | 8 Fähigkeiten für gutes Zuhören

Sich Zeit nehmen, Geduld haben, offen sein – das sind einige Grundregeln für gutes Zuhören. Darüber hinaus wird das Zuhören stark durch bestimmte weitere Fähigkeiten beeinflusst. Prüfen Sie anhand der folgenden Fragen, ob Sie diese Fähigkeiten besitzen. Die Zuhör-Kompetenz steigt parallel zur Anzahl der Ja-Antworten.

1. Wenn ich nichts Relevantes zu sagen habe, schweige ich lieber. Ich rede nicht, nur um zu reden.
2. Ich bin mit meiner eigenen Meinung in der Regel eher zurückhaltend, es sei denn, ich werde danach gefragt.
3. Ich pflege bei Unklarheiten nachzufragen, was genau gemeint ist.
4. Ich kann der Versuchung widerstehen, anderen ungefragt einen Rat zu erteilen.
5. Es fällt mir leicht, einen Gesprächspartner nicht zu belehren, obwohl ich den Eindruck habe, dass ich etwas besser weiss.
6. Ich lasse mich durch einen Vorwurf oder eine Kritik nicht so leicht aus der Ruhe bringen.
7. Ich achte beim Zuhören darauf, welche Gefühle in mir aufsteigen, und nehme auch die Gefühle meines Gesprächspartners wahr.
8. Ich halte Gesprächspausen aus, ohne mich unruhig, ängstlich oder ratlos zu fühlen.