



# Aktives Zuhören

## Carl Rogers



# Aktives Zuhören

## Grundidee

Durch die Anwendung einiger Techniken, kann die Kommunikation und das Verständnis verbessert werden.  
Es gibt verbale und nonverbale Techniken.



# Vorteile des Aktiven Zuhörens bei Beratung

- Der Beratende fühlt sich ernstgenommen und verstanden
- Missverständnisse können sofort korrigiert werden
- unangenehme Dinge können leichter angesprochen werden
- Verantwortung für die Lösung des Problem bleibt beim anderen
- Beratender gewinnt Zeit und nimmt den Druck „einer schnellen Antwort“ von sich



# Nonverbale Techniken

- Kopfnicken
- Offene Körperhaltung
- Spiegeln der Körperhaltung
- Zugewandtheit
- Keine Tischbarriere



# Verbale Techniken

- **Das Gesagte mit eigenen Worten wiederholen.**  
„Ich habe verstanden, dass...“
- **Die Gefühle benennen und spiegeln**  
„...und das hat dich geärgert“
- **Nachfragen**
- **Das Gesagte kurz zusammenfassen**



# Verbale Techniken

- **Unklare Angaben klären**  
„Du hast gesagt, später – war das noch am selben Tag?“
- **Mit kleinen Aussagen weiterführen**  
„Und dann?“
- **Das Gesagte abwägen**  
„War die Veröffentlichung des Fotos schlimmer für dich oder der Vertrauensbruch?“