

PROF. DR. ALAIN BRACONNIER

Ohren auf!



GOLDMANN

Lesen erleben

### *Buch*

Wie wird man Meister des guten Gesprächs? Durch die richtigen Argumente und sicheres Auftreten? Bestimmt, aber die wichtigste Grundlage ist das Zuhören. Denn wer nicht zuhört, wird den anderen nicht verstehen und bald alleine zurückbleiben. Und wem nicht zugehört wird, der kann selbst nicht verstanden werden. Richtig zuzuhören ist eine Kunst, die uns nicht ausreichend beigebracht wird, dabei kann so viel mit ihr erreicht werden. Der renommierte Psychotherapeut Alain Braconnier erklärt leicht und verständlich, welche Techniken wir brauchen, um Gehör zu finden – in der Familie, im Freundeskreis und im Beruf.

### *Autor*

**Prof. Dr. Alain Braconnier**, geboren 1942, ist Arzt, Psychologe und Psychoanalytiker. Er leitet das psychotherapeutische Zentrum Philippe-Paumelle und unterrichtet an der Universität Paris.

Prof. Dr. Alain Braconnier

# Ohren auf!

Wer richtig zuhört,  
öffnet Herzen


Aus dem Französischen  
von Dietlind Falk

GOLDMANN

Die französische Originalausgabe erschien 2017 unter dem Titel »On ne m'écoute pas« bei Odile Jacob, Paris.

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

 Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe Oktober 2018

Copyright © 2017 der Originalausgabe: Odile Jacob

Copyright © 2018 der deutschsprachigen Ausgabe:

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81673 München

Umschlag: Uno Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: mauritius images/Ikon Images

Redaktion: Kristin Lohmann

Satz: Uhl + Massopust, Aalen

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöfßneck

Printed in Germany

JE · Herstellung: IH

ISBN 978-3-442-17762-2

[www.goldmann-verlag.de](http://www.goldmann-verlag.de)

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz:



# Inhalt

Einleitung .....	9
------------------	---

## ERSTER TEIL

### »Niemand hört mir zu«

KAPITEL 1 – Eltern und Kinder: Victors Eltern wissen nicht weiter .....	28
KAPITEL 2 – In der Beziehung: Manon entdeckt das Unbekannte im anderen .....	31
KAPITEL 3 – In der Arbeit: Francis wünscht sich Anerkennung am Arbeitsplatz .....	35
KAPITEL 4 – Erwachsene und ihre Kinder: Clémentine fragt sich, ob ihre Mutter sich für sie interessiert .....	39

## ZWEITER TEIL

### **Mit wem habe ich es eigentlich zu tun?**

KAPITEL 5 – Wissen, an wen man sich wendet . . . . .	46
KAPITEL 6 – Unsere Ängste und Schwachstellen verstehen . . . . .	55
KAPITEL 7 – Signale, auf die man beim Gesprächspartner achten sollte . . . . .	64
KAPITEL 8 – Warum er mir nicht zuhört . . . . .	69
KAPITEL 9 – Er tut nur so, als würde er zuhören . . .	77
KAPITEL 10 – Eigene Ängste überwinden . . . . .	86
KAPITEL 11 – Wie findet man den richtigen Gesprächspartner? . . . . .	99

## DRITTER TEIL

### **Eine Melodie aus fünf Tönen, um gehört zu werden**

KAPITEL 12 – Eile mit Weile . . . . .	105
KAPITEL 13 – Weinen bringt nichts: Angstfrei sprechen . . . . .	129
KAPITEL 14 – Das Gespräch spontan gestalten . . . . .	147
KAPITEL 15 – Sich gut ausdrücken, um zu überzeugen . . . . .	176
KAPITEL 16 – Das Interesse des anderen wecken . . . .	189

## VIERTER TEIL

**Mir wird zugehört, ich werde verstanden,  
und ich fühle mich gut**

KAPITEL 17 – Persönliche Vorteile . . . . .	199
KAPITEL 18 – Die positiven Auswirkungen eines wahrhaftigen Austausches . . . . .	213
KAPITEL 19 – Wenn uns zugehört wird, können wir auch besser auf uns selbst hören . .	217
Kurze Zusammenfassung . . . . .	221
Fazit . . . . .	227
Danksagung . . . . .	232
Endnoten . . . . .	233
Sachregister . . . . .	238





## Einleitung

Schweigen ist eine Kunst – sich Gehör zu verschaffen, ist es ebenso. Nützlich ist sicherlich beides, doch ist Ersteres vermutlich leichter als Letzteres. Dabei wünscht sich jeder, dass man ihm zuhört – sei es in der Beziehung, im Sozial- und Berufsleben oder unter Eltern und Kindern.

Als ich sie zum ersten Mal treffe, sagt mir Laurence:

»Ich möchte, dass man mir sowohl zu Hause als auch in der Arbeit einfach zuhört. Ist das normal? Ich stelle mich da anscheinend nicht so geschickt an – was soll ich also tun?« Spontan gibt sie zu, was mir schon häufig zu Ohren gekommen ist. Laurence traut sich, es ganz deutlich auszusprechen, was schon einmal ein guter Anfang ist. Sie fügt in fragendem, nicht sehr überzeugtem Tonfall hinzu: »Gibt es denn eine Methode, durch die einem besser zugehört wird?« Ich sage ihr, dass es tatsächlich eine Methode gibt, durch die man lernen kann, wie einem besser zugehört wird. Das Ziel: sich in Gesprächen mit anderen respektierter und freier zu fühlen.

Mit diesem Buch möchte ich Menschen helfen, sich Gehör zu verschaffen, um besser verstanden zu werden.

Meine Erfahrung als »Seelenklempner« hat mir gezeigt, dass es für viele Menschen eine schmerzliche Erfahrung im Leben ist, das Gefühl zu haben, dass ihnen nicht richtig zugehört wird. Und wer trägt die Schuld daran? Sicherlich diejenigen, von denen man sich ein offeneres Ohr gewünscht hätte. Dieses Buch soll all denen helfen, die unter einem solchen Mangel an Bereitschaft der anderen leiden, ihnen zuzuhören. Es soll ihnen helfen, nicht in diesem Gefühl der Ohnmacht zu verharren, und die Autorität des Zuhörers auch einmal in Frage zu stellen, um sich frei ausdrücken zu können.

Eine aktuelle Studie bestätigt folgende Annahme: Fragt man Menschen, wie sie von anderen behandelt werden möchten, antwortet die Mehrheit, dass sie respektiert werden wollen. Also fragt man nach, was »respektiert werden« für sie bedeutet. Die Antwort: Respektiert werden bedeutet gehört werden<sup>1</sup> ... Schön und gut – aber wie?

Von Kindesbeinen an lernen wir im Leben, dass wir zuhören sollen, mit anderen Worten, dass wir »unseren Platz kennen sollen«, doch wie wir uns selbst Gehör verschaffen, bringt uns niemand bei, auch nicht, wie wir uns trauen sollen, uns angemessen zu behaupten. Dabei sind dies wichtige und häufig auch notwendige Fähigkeiten. Den Beweis dafür bekomme ich immer wieder in meinem gesamten Berufsleben, aber auch in meinem Privatleben geliefert.

Schon häufig habe ich mich gefragt, warum ein Anliegen, das auf eine bestimmte Weise vorgetragen wird, abge-

schmettert wird, und denjenigen, der es vorgebracht hat, dazu bringt, davon abzulassen, sich abservieren zu lassen, während dasselbe Anliegen, wenn es auf eine andere Art oder von einer anderen Person vorgebracht wird, erfüllt wird. »Man kann so klar sein wie Bergwasser, doch kann dieses Bergwasser in ganz unterschiedlichen Karaffen gereicht werden.«<sup>2</sup> Wenn es darum geht, sich Gehör zu verschaffen, ist die Art, wie man sich ausdrückt, ebenso wichtig wie das Gesagte selbst. Häufig ist es beispielsweise günstiger – und darauf werde ich immer wieder zurückkommen – etwas vorzuschlagen, als um jeden Preis überzeugen zu wollen, selbst wenn es Ihr gutes Recht ist, von Ihrem Gegenüber zu verlangen, was Sie verlangen.

Sich Gehör zu verschaffen, beruht auf drei Fragen, die sich unabhängig vom Kontext beantworten lassen:

- Sollte man versuchen, sein Gegenüber so gut wie möglich zu kennen?
- Ist es wirklich in unserem Sinne, laut zu werden? Wäre es nicht besser, angstfrei zu sprechen?
- Ist es wichtig, den richtigen Moment zu wählen, die richtigen Worte zu finden, statt überstürzt zu handeln?

Die unterschwellige Motivation von Menschen, die sich Gehör wünschen, ist häufig, dass der andere nach dem Gespräch nicht mehr »Nein sagen« kann und sowohl seinen Blickwinkel als auch sein Verhalten ändert.

Geht es also darum zu überzeugen? Je schwerer es jeman-

dem fällt, sich Gehör zu verschaffen, desto verzweifelter wird er im Allgemeinen versuchen, bei Gegenwind Überzeugungsarbeit zu leisten. Meist führt dies jedoch genau zum Gegenteil der erwünschten Wirkung. Mein Beruf hat mich gelehrt, dass man es genau andersherum versuchen sollte: Statt um jeden Preis überreden zu wollen, sollte man zunächst zuhören, damit einem selbst zugehört wird, und dann ganz offen sprechen, wenn man sich sicher ist, dass der Gesprächspartner nun seinerseits zuhört.

Zahlreiche konkrete Situationen haben mich dazu gebracht, dieses Buch zu schreiben, um Sie von dieser Vorgehensweise zu überzeugen. Während des Schreibens habe ich häufig an einen Film zurückgedacht, den ich äußerst bedeutsam und schön fand, auch jenseits der Tatsache, dass die Hauptdarstellerin Julia Roberts ihre Rolle ganz besonders überzeugend gespielt hat. Es handelt sich um einen Film, der auf wahren Begebenheiten beruht: *Erin Brockovich – Eine wahre Geschichte*, im Jahr 2000 gedreht von Steven Soderbergh. Dieser Film zeigt, wie geduldig die junge Frau den Einwohnern der Kleinstadt Hinkley zunächst zuhört, bevor sie sie davon überzeugen kann, dass der Ursprung ihrer Krankheiten die Umweltverschmutzung ist und sie sich zusammenschließen müssen, um vor Gericht Recht zu bekommen.

## Ist wirklich jeder betroffen?

Auch Sie haben sicherlich schon einmal gesagt: »Mir hört einfach keiner zu.« Wie frustrierend dieses Gefühl sein kann, wird in vielen gängigen Aussagen deutlich: »Bist du taub, oder was?«, »Das habe ich dir doch schon zehnmals gesagt!«, »Das geht zum einen Ohr rein und zum anderen raus« oder »Mach doch mal die Ohren auf!«. Umso schlimmer, wenn die Forderung nach Gehör regelmäßig gegen eine Mauer prallt. Und trotzdem sollte man sich immer wieder darum bemühen, dass einem ausreichend zugehört wird, da jede individuelle oder kollektive Angst und jeder Einspruch sich vergrößern oder unter den Teppich fallen, wenn dieses Bedürfnis nicht befriedigt wird. Dies hat mir mein Beruf allzu häufig verdeutlicht.

Ich habe diese Forderung, die häufig zu Enttäuschung und Wut führt, von diversen Menschen gehört:

- Von Eltern, die wollen, dass ihre Kinder auf sie hören, und denen der Satz »Das habe ich dir schon zehnmals gesagt« zum Hals raushängt.
- Von Paaren, die miteinander reden wollen. »Bist du taub, oder was?«, ist ein Vorbote von Vertrauensproblemen.
- Von Angestellten in der Arbeit oder Patienten beim Arzt. »Er tut doch nur so, als würde er mir zuhören« ist ein klares Zeichen für deutliche Frustration darüber, nicht gesehen zu werden.

- In zerrütteten Liebesbeziehungen. »Soll ich's dir vielleicht schriftlich geben?« – ein Satz, der anzeigt, dass es mit der Beziehung bergab geht und man sich nicht mehr frei fühlt.
- Und sogar von Kommunikationsexperten, die sich an ein Publikum wenden, das anschließend trotzdem genauso weitermacht wie bisher.

Das Problem stellt sich dagegen nicht, wenn Ihr Gesprächspartner ein deutliches Interesse an dem hat, was Sie zu sagen haben, oder wenn er einen Vorteil daraus ziehen wird, beispielsweise in einem Geschäftsverhältnis. In anderen Situationen jedoch fragt man sich häufig: »Wie soll ich mir Gehör verschaffen, wie kann ich sie überzeugen: meine Kinder, meinen Ehepartner, meine Kollegen, meine Freunde, meine Eltern, einflussreiche Männer oder Frauen?«

## Menschlich, Sie haben menschlich gesagt

Vom ersten Moment unseres Lebens an haben wir das Bedürfnis, in den Arm genommen und gehört zu werden. Nur so ergibt das Leben einen Sinn. Diesen ersten Moment des körperlichen Kontaktes zu missen, führt zu Angst und Wut und schlussendlich zu Leid. Wenn das Kind sich regt oder schreit oder weint, weil es nicht essen will, Angst vor dem Einschlafen hat oder hingefallen ist, weiß jeder, dass eine halbherzige Aufmerksamkeit, ein »Genug jetzt« oder ein »Ich habe keine Zeit« nicht genügen.

Der Kinderarzt und Psychoanalytiker Donald Winnicott hat die Bedeutung des Übergangsobjektes erklärt, also der berühmten Schmusedecke oder des Lieblingskuscheltieres, das alle Eltern ihrem Kind geben, damit es leichter einschlafen kann. Donald Winnicott hat ebenfalls definiert, was seiner Meinung nach eine »ausreichend gute Mutter«<sup>3</sup> ist. Ausreichend gut wohlgemerkt, nicht »perfekt«. Diese Art Mutter sagt ihrem Baby nicht »Ich habe keine Zeit« oder »Es reicht«, wenn es weint und danach verlangt, dass sie sich um es kümmert. Sie besitzt die Fähigkeit, aufmerksam zu sein, und dazu andere Qualitäten, auf die ich später noch komme.

## Eine Frage der heutigen Zeit

Unsere Vorfahren erschufen die Musik einzig dafür, von den Göttern gehört zu werden – doch wie können wir uns in unserer heutigen Welt der Smartphones, sozialen Netzwerke und Bildschirme wirkliches Gehör verschaffen? Vielleicht inspirieren uns ja die Eigenschaften der Musik, die gerne hören: »Die Musik ist die Wissenschaft der Töne, insofern sie im Stande sind, dem Ohr zu schmeicheln, oder die Kunst, über Töne derart zu verfügen und sie zu arrangieren, dass ihr Zusammenklang oder ihre Abfolge und ihre jeweilige Dauer in angenehmen Empfindungen resultiert.« Der Autor dieser Definition, der von Jean-Pierre Changeux<sup>4</sup> in der *Encyclopédie* zitiert wird, ist kein anderer als Jean-Jacques Rousseau.

1931 schrieb Stefan Zweig: »Mitten in der zunehmen-

den Entpersonalisierung der Lebensformen ... ist dem Menschen von heute unter allen Rätseln der Existenz nichts so wichtig, wie die Offenbarung seines Seins und seiner Entwicklung, als die speziellen Umstände und die einzigartigen Besonderheiten seiner Persönlichkeit.«<sup>5</sup> Handelt es sich also um ein ewiges Thema, oder hat es heute noch zusätzlich an Bedeutung gewonnen?

Ist der Mangel an Gehör, über den sich so viele beklagen, der heutigen Zeit geschuldet? Tatsächlich kritisieren Philosophen und Soziologen die Diktatur des Augenblicks und den »individualisierten Konformismus, der im Schutz der Herausforderungen der Realität und der Geschichte lebt«<sup>6</sup> und werfen den Machhabern vor, nicht auf das zu hören, was die Bürgerinnen und Bürger ihnen sagen wollen. Unsere heutige Zeit, in der der Rhythmus der Veränderung zunehmend schneller schlägt und der Druck auf die Menschen immer größer wird, fördert nicht gerade das gegenseitige Zuhören. Das sollten wir uns bewusst machen.

Wir schätzen heute die Kommunikation, den Dialog, das Zusammenleben, das wohlgesonnene Zuhören und die Tatsache, dass jeder so leben kann, wie er möchte, solange er dadurch nicht die Freiheit eines anderen einschränkt. Eine so hübsche wie paradoxe Haltung, denn wie soll der Individualismus eines jeden sich nicht negativ auf das Bedürfnis nach Gehör der anderen auswirken? Die sozialen Aufstände, deren Zeugen wir sind, sind Beweis dafür.

Ist dieser Mangel an richtigem Zuhören ein Zeichen unserer Zeit? Der Zeit der Bildschirme, Smartphones, politischen



Tweets und WhatsApp-Nachrichten unter Verliebten? Wir informieren uns im Netz und verstehen<sup>7</sup> uns virtuell. Man könnte meinen, es sei viel leichter, gehört zu werden, ohne dass man einander sieht. In der Gemeinschaft funktioniert das wohl auch, doch hören wir einander auch im persönlichen Bereich wirklich zu, verstehen wir einander tatsächlich? In der Arbeitswelt, selbst unter Freunden, gerade bei jungen Leuten, sucht man nicht mehr das Gespräch, man kommuniziert per E-Mail oder via Twitter.

Inwiefern funktionieren diese modernen, digitalen Objekte, die die Stimme vom Blick, vom Ausdruck subtiler Gefühle und Zweifel trennen, tatsächlich? Reicht es aus, sich virtuell verstanden zu fühlen, wenn man das Bedürfnis nach tröstlichem, menschlichem Kontakt hat? Verspüren wir nicht das tiefe Bedürfnis nach einem real anwesenden Menschen, wenn wir ein Problem mitteilen wollen, eine Angst, die uns überkommt, oder wir gar ein Geheimnis teilen möchten? Die neuen Kommunikationsmittel haben zwar den Vorteil, eine Information, einen Gedanken, eine Bitte blitzschnell zu übermitteln, doch geben sie Ihnen niemals die Gewissheit, dass Ihre Mails oder Tweets auch gelesen werden. Vergessen wir nicht, dass die Sprache, die uns Menschen von Natur aus gegeben ist, eine unbedingt notwendige Voraussetzung dafür ist, andere für unsere Bitten und Argumente zu sensibilisieren oder sie zu überzeugen.

Ich möchte noch hinzufügen, dass wir alle in einer Zeit leben, in der unser Gehirn permanent derart überstimuliert wird, dass es beinahe zu einem seltenen Vergnügen gewor-

den ist, sich einer einzigen Aktivität mit voller Aufmerksamkeit zu widmen, beinahe schon ein Luxus. Wenn wir jedoch wollen, dass wir in einem bestimmten Punkt gehört werden, dann bedarf die Frage nach dem richtigen Ausdruck und der richtigen Formulierung unserer gesamten Konzentration.

## Wo anfangen?

Die Kunst, sich Gehör zu verschaffen, beginnt bei der Absicht. Wo soll man anfangen? Nach wie vor gehen die meisten Menschen davon aus, dass es allein, und wirklich ganz allein, am Zuhörer liegt, ob man gehört wird oder nicht. Da allerdings kann man manchmal lange warten. Man hält die anderen für »taub« und ist genervt, was niemandem weiterhilft. Diese Unzufriedenheit kann zum Überdruß sich selbst gegenüber führen und paradoxerweise auch gegenüber den anderen.

Wenn man das Bedürfnis nach einem offenen Ohr hat, zeigen sich manche Menschen hierfür weitaus bereitwilliger als andere. Zunächst einmal gilt es zu wissen, an wen man sich eigentlich richtet. Ein Baby weiß dies ganz instinktiv. Dann ist sicherlich die erste Voraussetzung, sein Gegenüber gut zu kennen, bevor man sich ins Gespräch stürzt. Häufig kennt man seinen Gesprächspartner nämlich viel weniger gut, als man denkt. Wie kann man feststellen, wer ausreichend geeignet ist und wer nicht, ohne dass man zwangsläufig derselben Meinung sein muss? Häufig ist wahrhaftiges

Zuhören sogar nur in der Wut möglich, und doch braucht es ein Minimum an Empathie zwischen demjenigen, der zuhört, und demjenigen, dem zugehört wird. Wie kann man es vermeiden, von der Person, deren Aufmerksamkeit man sich wünschte, enttäuscht oder abgelehnt zu werden? Ist sie Ihnen gegenüber feindselig gestimmt, ist sie narzisstisch, auf sich selbst bezogen, ist sie manipulativ oder gar krank? Oder ist sie vielleicht zu angespannt, um Ihnen zuhören zu können, möchte sie nicht gestört werden, ist sie zu ungeduldig oder will sie ständig, ohne ausreichend nachzudenken, zu einer schnellen Lösung kommen (häufig ein Fehler von Männern)? Andersherum kann man auch selbst Angst haben, sich auszudrücken, davor, zu stören, oder zu viel von sich preiszugeben.

Dies führt zu zweierlei Problemen: einerseits zu der Angst, dass der andere einem nicht zuhört, und andererseits zu der Befürchtung, zu viel zu verlangen. Insofern sind zwei Einstellungen möglich, wenn man sich Gehör wünscht: Entweder ist man Spielball seiner Überzeugungen, seiner Interpretationen oder seiner bereits a priori gefassten negativen Vorurteile; oder man macht sich die eigenen Ängste bewusst und versucht, sie zu überwinden, indem man sich in aller Deutlichkeit behauptet.

## Eine Melodie aus fünf Tönen

Muss man, um gehört zu werden, erst anfangen zu schreien oder zu weinen, so wie Babys es tun? Unsere Fähigkeit, menschliche Beziehungen auf reifere Weise zu steuern, wächst mit dem Gehirn. Gestern wie heute ist die Sprache dafür immer noch das beste Instrument des Menschen, ohne kostspielige Investitionen tätigen zu müssen.

Gibt es eine Methode, durch die man klar ausdrücken kann, was man möchte? Ja, und sie stammt von denen, die sich bereits Gehör zu verschaffen wissen. Diese Methode stützt sich auf konkrete Verhaltensweisen, die uns in die Wiege gelegt wurden und die wir im Laufe unseres Lebens leichter wiederfinden können, als wir meinen. Nachdem Sie sich, falls möglich, einen guten Gesprächspartner ausgesucht und sich über ihn informiert haben, schlage ich Ihnen eine fünfstufige Methode vor; wie eine Melodie, die aus fünf Tönen besteht.

Diese fünf Stufen ergeben sich aus fünf Fragen, die sich in dieser Situation stellen:

- Wie kann man sich auf das, was man sagen möchte, vorbereiten – vor allem, wenn der Gesprächspartner Vorbehalte hat oder gegen einen eingenommen ist?
- Wie kann man sich trauen, sich offen auszudrücken, ohne dabei den Gesprächspartner, der seine eigenen Standpunkte und Gefühle hat, aus den Augen zu verlieren?

- Wie kann man spontan genug vorgehen?
- Wie überzeugen Sie Ihr Gegenüber davon, dass Ihre Sorgen von Interesse für ihn sind?
- Wie lässt sich dieses Interesse selbst dann wecken, wenn man sich eigentlich trauen muss, demjenigen zu missfallen?

Diese Fragen sind mir häufig zu Ohren gekommen, vor allem, wenn es mit einer Beziehung bergab geht oder plötzlich ein wichtiges Anliegen auftaucht. Das Ziel dieses Buches ist es, Antworten auf diese Fragen zu geben. Wenn es darum geht, sich Gehör zu verschaffen, sollte nichts überstürzt werden. Stattdessen sollte man wissen, was man sagen möchte, und wie. Je besser man vorbereitet ist, desto effizienter spricht man, ohne unnötig um den heißen Brei herumzureden oder Gespräche in die Länge zu ziehen, sodass das Ganze am Ende nach hinten losgeht.

Mithilfe dieses Buches können Sie eine Art entdecken, sich Gehör zu verschaffen, die sich auf Fähigkeiten und Kompetenzen stützt, die bereits potenziell in unserem Gehirn angelegt sind, die unsere Umwelt oder unsere Erziehung uns jedoch manchmal nicht vollständig haben entwickeln lassen, oder deren Bedeutung wir uns noch nicht bewusst genug geworden sind. Wer sich besser Gehör verschaffen kann, hat die Chance, sich respektierter, selbstbewusster, freier und anerkannter zu fühlen.

Man sollte also gewisse Verhaltensweisen lernen, verinnerlichen und anwenden, und zwar im richtigen Moment.

Die Fehlannahme in einer Beziehung zweier Zuhörer liegt darin, man könne den anderen ändern. Dies wird aber nicht spontan, sondern vielmehr auf subtile Art und Weise gelingen. Den Gesprächspartner so gut es geht zu ändern, hängt von seiner Zuhörbereitschaft ab, und davon, wie präzise wir formulieren. Insbesondere darf man die Person, an die man sich wendet, nicht fürchten, selbst wenn es Situationen gibt, bei denen man sich sein Gegenüber nicht aussuchen kann und man sich trauen muss, Gehör zu verlangen. Das Wichtigste ist anschließend, ohne Furcht und nicht zu aufdringlich das Interesse des anderen zu wecken und ihn sogar für sich einzunehmen.

Eine Sprache, die andere überzeugen soll, entspringt zu großen Teilen dem Register des Spektakulären. Machtträger und Manager bedienen sich ihrer mit mehr oder weniger Erfolg. Schauspieler, Redner, erfahrene Dozenten und gute »Geschäftemacher« haben dies längst verstanden. Kann man sich auf die kommunikativen Fähigkeiten stützen, die sie entwickelt haben, also sich vorbereiten, sich im richtigen Moment trauen, den richtigen Modus wählen, sich klar ausdrücken, andere ohne Furcht und ohne aufdringlich zu sein für sich einnehmen?

Besteht die Kunst, offene Ohren für unsere Bedürfnisse zu finden, also tatsächlich aus diesen fünf Schlüsselfertigkeiten? Genauso ist es, und das werde ich in diesem Buch konkret und zugänglich darstellen.

Auch werde ich die Hindernisse beschreiben, die sich auf dem Weg dahin, richtig gehört zu werden, präsentieren kön-

nen. Wenn alle Stricke reißen, kann man natürlich schreien und weinen, wie Babys es tun, was allerdings mit dem paradoxen Risiko einhergeht, dass einem dann noch viel weniger zugehört wird.

## Die Vorteile wirklichen Zuhörens

In den letzten zwanzig Jahren haben sich öffentliche Träger und Organisationen zusehends darum bemüht, dass Opfern von Misshandlungen oder bestimmten Geschehnissen in geschützten Räumen von speziell ausgebildeten Teams zugehört wird. Das ist auch gut so. Doch auch unter weniger dramatischen Umständen verlangt es wohl jeden danach, dass man ihm zuhört, seien es die Kinder in der Familie, der Partner, der Kollege, aber auch der Arzt, wenn es mal nötig ist. Ist das zu viel verlangt? Meine Erfahrung bestätigt mir, dass es für menschliche Beziehungen und das Gefühl, im Verbund mit anderen zu existieren, aber auch für sich allein von fundamentaler Bedeutung ist, gehört zu werden.

Wenn jemand Gegenteiliges behauptet, schlage ich vor, einige der einschlägigen Auswirkungen wirklichen Zuhörens in menschlichen Beziehungen anzuführen, und zwar nicht nur auf den Zuhörer bezogen, sondern auch auf denjenigen, der sich wünscht, man möge ihm zuhören. Viele Berufe, darunter mein eigener, erfordern zwingend, die bestmöglichen Techniken des Zuhörens zu beherrschen. Ich habe sie erlernt. Warum bringen wir sie nicht unseren Kindern und

Jugendlichen bei? Warum profitieren Paare nicht von ihnen? Warum schreiben wir ihnen im Berufsleben keine größere Bedeutung zu? Sollten verantwortliche Politiker nicht auch jenseits ihrer Berater auf die alltäglichen Probleme der Menschen horchen, auf deren Unterstützung sie bauen, und versuchen, deren Anliegen besser zu verstehen?

Dieses Buch richtet sich an all diejenigen, die sich wünschen, dass man ihnen besser zuhört und dass sich diejenigen verändern, die ihnen nicht ausreichend zuhören. Außerdem ist es für Menschen bestimmt, die sich dessen bewusst sind, dass sie noch nicht gut genug wissen, wie man anderen richtig zuhört.





Prof. Dr. Alain Braconnier

**Ohren auf!**

Wer richtig zuhört, öffnet Herzen

DEUTSCHE ERSTAUSGABE

Taschenbuch, Broschur, ca. 224 Seiten, 12,5 x 18,3 cm

ISBN: 978-3-442-17762-2

Goldmann

Erscheinungstermin: September 2018

Wie wird man Meister des guten Gesprächs? Durch die richtigen Argumente und sicheres Auftreten? Sicherlich, aber die wichtigste Grundlage ist das Zuhören, denn wer nicht zuhört, wird den anderen nicht verstehen, und wem nicht zugehört wird, der kann auch selbst nicht verstanden werden. Richtig zuzuhören ist eine Kunst, die uns nicht ausreichend beigebracht wird. Der renommierte Psychotherapeut Alain Braconnier erklärt leicht und verständlich, welche Techniken wir brauchen, um Gehör zu finden – für Familie und Beruf.

 [Der Titel im Katalog](#)