



**H**aben Sie auch schon einmal zu Hause oder in einem Restaurant etwas gegessen, das Ihnen nicht gut bekommen ist? War das Fleisch nicht in Ordnung, die Soße zu fett oder Ihre selbst gesammelten Pilze waren vielleicht giftig? Oder war der Kellner so unhöflich, dass Sie nächstes Mal eine andere Lokalität aufsuchen werden?

Manchmal muten wir uns auf dem Gebiet der Kommunikation ebenso schwer Verdauliches zu und lassen uns bestimmte „Unverträglichkeiten“ in die Ohren stopfen. Worte sind wie Rohstoffe für innere Bilder, die auf unserer geistigen Leinwand in Gefühle verwandelt werden. Von wem lassen wir uns zum Essen einladen? Wen laden wir zu einem Gespräch ein? Welche Speisen und welche Menschen tun uns gut?

Als Kommunikationstrainer, Autor und (Telefon-)Coach empfehle ich eine Gesprächsführung der Wertschätzung und gegenseitigen Bereicherung. Aktives Zuhören wird zu einer der wichtigsten Zuwendungen für Wohlbefinden und seelische Gesundheit. Positive Sprachmuster und eine angenehme Stimme können positive Emotionen und Vertrauen freisetzen, ähnlich einer Klangmassage, an die wir uns auch nach Monaten noch gern erinnern. Wir kennen alle den Satz von Hippokrates: „Deine Nahrung soll deine Medizin sein.“ Auch Musik, Geräusche und Sprache sind für unsere Seele eine Art Nahrung, die wir über unsere Ohren aufnehmen. So können unsere Worte einen Menschen belasten oder Balsam sein. Unsere Zunge kann jemanden verletzen oder sogar heilsam wirken. In Kombination mit einfühlsamem Zuhören kann ein ehrlicher Dialog die Entlastung von Denkfehlern, Verstimmungen und Blockaden bedeuten.

## Appetit auf gute Sprache

**Wie genau hören wir hin und wenden uns unserem Gesprächspartner zu?**

Zuhören mit allen Sinnen heißt, „Kopfkeino“ zu erleben. So wird Sprache zu bildhaften Erlebnissen, die uns beeinflussen, ja sogar unsere gegenwärtige Lebensqualität verbessern können. „Ich bin ganz Ohr.“ Das meint, wir sind zu 100 % auf die Aussagen unseres Gesprächspartners konzentriert, wir fühlen uns in seine Situation und Denkweise ein.

**Wie gut bestätigen wir unseren Gesprächspartnern, was wir verstanden haben?**

Wir leben in einer Welt der Missverständnisse. Nur wer sich klar ausdrückt und sich als Sender und Empfänger einbringt, kann Kommunikation für beide Seiten zum Gewinn gestalten. „Vielen Dank für Ihre Ausführungen. Darf ich Ihnen kurz sagen, was bei mir angekommen ist?“ Und dann erzählen Sie mit eigenen Worten, welche Botschaft Sie erreicht hat.

**Wie fair geben wir uns gegenseitig Raum, um einen Gedanken zu Ende zu sprechen bzw. ausreden zu können?**

Interesse signalisieren wir durch Zeit, die wir anderen Menschen zur Verfügung stellen. Bauen wir mit Respekt und Fairness echte Beziehungen auf, dann wird aus Machtkampf oft Freude am Gedankenaustausch per Dialog.

**Wie setzen wir vertiefende Fragen ein?**

Vertiefende Fragen beweisen zwei Dinge: erstens unser Interesse am anderen und dass wir die Aussage wirklich verstehen möchten. Zweitens helfen wir dem Gesprächspartner dabei, selbst den Zusammenhang noch zu erweitern und zu reflektieren. So entsteht Inspiration und oft sogar der Nährboden für Freundschaft.

**Wie gelingt es uns, Gespräche erst dann zu beenden, wenn beide einander wirklich verstanden haben?**

Das Ende eines Gesprächs ist genauso von Bedeutung wie die Eröffnung. Oft klingen Ideen, Gedanken und Bilder nach wie eine Musik, die einem nicht aus dem Kopf geht. Negative Gesprächsergebnisse können eine schlechte Stimmung erzeugen, ein ehrliches Gesprächsklima mit klaren, positiven Absprachen verleiht ein gutes Gefühl und erleichtert jeden neuen Kontakt mit diesen Menschen.

**„Wer seinen Mitmenschen beim Abbau von Ängsten sowie beim Finden von individuellen Antworten hilft, der schenkt ihnen ein neues Stück Freiheit.“**

ROLAND ARNDT