



Das gute Gespräch

- Lassen Sie sich auf Ihr Gegenüber ein, konzentrieren Sie sich auf Ihren Gesprächspartner und drücken Sie dies durch die eigene Körperhaltung aus
- Halten Sie sich mit Ihrer eigenen Meinung zurück!
- Fragen Sie bei Unklarheiten nach!

Machen Sie deutlich: Zuhören heißt nicht gutheißen!

- Halten Sie Pausen besser und länger als Ihr Klient aus: Sie können ein Zeichen für Überlegungen, Unklarheiten, Angst oder Ratlosigkeit sein. Ihr Klient fängt wieder von sich aus an zu reden
- Achten Sie auf Ihre eigene Gefühle! Sie sind als Berater/Therapeut nur hilfreich, wenn Ihre eigenen Gefühle Sie nicht überschwemmen und von Ihrem Handeln Besitz ergreifen!
- Versuchen Sie, die Gefühle des Partners zu erkennen, und sprechen Sie sie an!
- Bestätigen Sie das Gehörte mit kurzen Äußerungen!
- Zeigen Sie Geduld unterbrechen Sie den Sprecher nicht und lassen Sie ihn ausreden!
- Halten Sie den Blickkontakt!
- Lassen Sie sich durch Vorwürfe und Kritik nicht aus der Ruhe bringen
- Zeigen Sie Empathie und versuchen Sie, sich innerlich in die Situation des Sprechers versetzen.

Weiterhin hilfreich kann sein:

- Achten Sie auf den Körper (Lippen, Hände, Beine, Füße, Sitzhaltung, ...) des Klienten und sprechen Sie ggf. an, was Ihnen auffällt.

Urtextquelle: http://wiki.zum.de/Thomas_Gordon (Jun 16, 2011)