

Trichter zur Welt

WENN ANDERE REDEN, UND JEMAND HÖRT ZU, HINTERLÄSST
NICHT NUR DAS GESAGTE SPUREN, AUCH DAS ZUHÖREN HAT KRAFT.
ÜBER EINEN STILLEN ZAUBER.

TEXT: ANDREA WALTER; ILLUSTRATION: LUKAS WEIDINGER

Manchmal stelle ich mir das Zuhören wie den Anfang von »Alice im Wunderland« vor. Wenn Alice dem weißen Kaninchen folgt, in dessen Bau hineinklettert, einen langen Tunnel hinabrutscht und schließlich auf allerhand wundersame Gestalten und Begebenheiten trifft, die sie verwirren, belustigen, ängstigen, unterhalten. Mit dem Zuhören ist es ähnlich: Es ist, als seien unsere Ohren zugleich Trichter, durch die wir in andere Welten schlüpfen, und Trichter, um die Welt in uns aufzunehmen. Wenn wir uns darauf verstehen, sie gut zu gebrauchen.

Das Telefon klingelt. Anna ist dran: »Ich muss dir was erzählen«, sagt sie, außer Atem. Ich höre, wie sie die Treppe zu ihrer Wohnung hinaufsteigt. Tapp, tapp, tapp. »Es hat geklappt! Ich komme gerade vom Briefkasten. Ich habe den Platz in der Schauspielschule!« Ihre Stimme überschlägt sich, ihre Freude steckt an. Ich stelle mir vor, wie sie bald ein neues Leben beginnt.

Es ist erstaunlich: Zuzuhören, wenn andere etwas erzählen, scheint einerseits ganz natürlich. Es ist ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation. Andererseits ist es nicht selbstverständlich. Es geschieht nicht immer, auch nicht automatisch. Beides spüren wir, geradezu körperlich. Mangelt es am Zuhören, fühlt es sich irgendwie traurig an oder leer, weil die Verbindung nicht stimmt. Gutes Zuhören dagegen ist ein Geschenk. »Leih uns jemand ein Ohr«, fühlt es sich oft warm an; es kann trösten, froh und lebendig stimmen.

Die meisten von uns würden vermutlich sagen, sie wüssten, wie man zuhört. Aber stimmt das? Was wissen wir über unsere Fähigkeit, anderen oder anderem zu lauschen? Und was läuft schief, wenn es mit dem Zuhören nicht klappt?

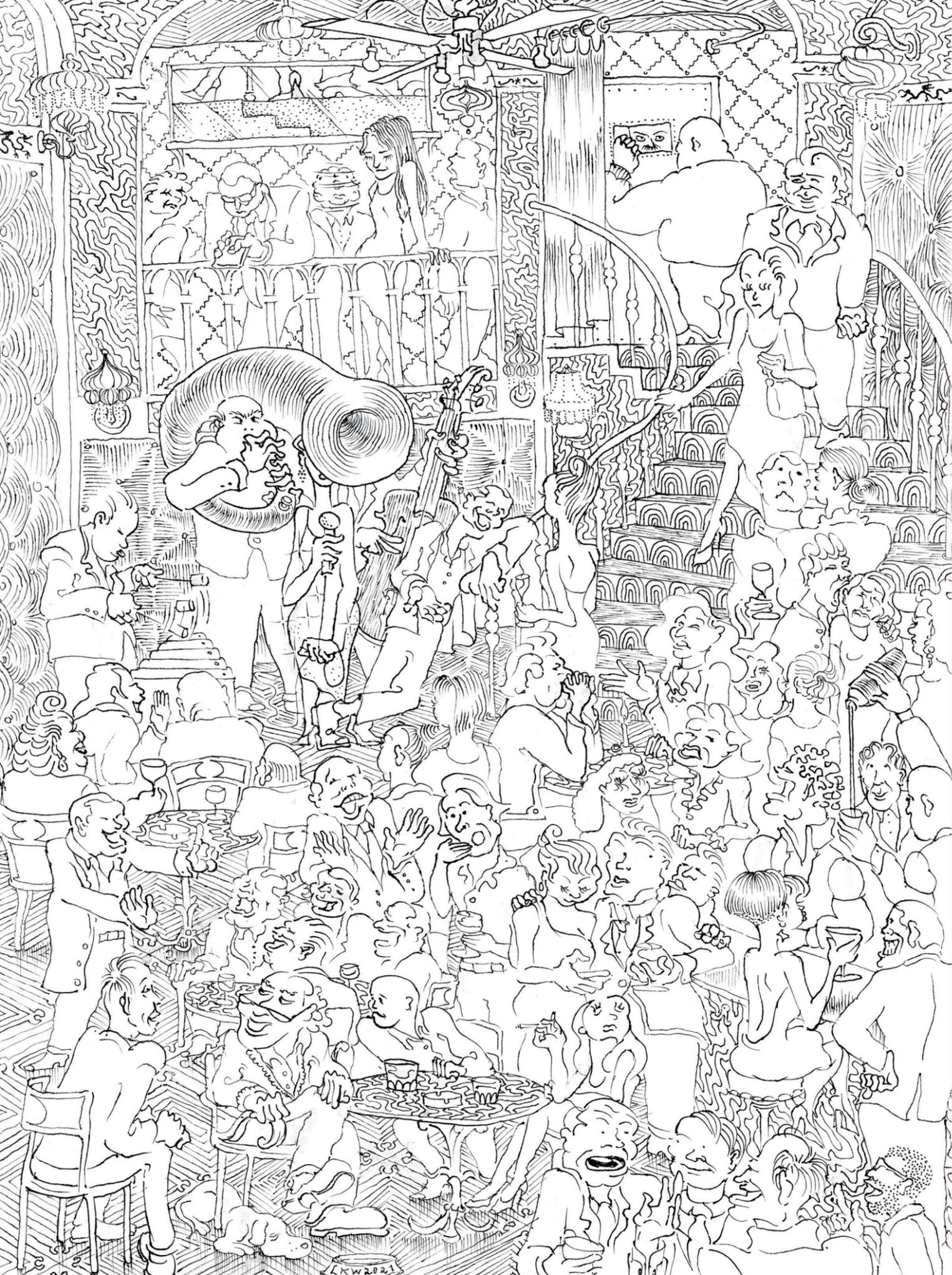
Ständig sind wir auf Empfang, selbst nachts, wenn wir schlafen. Was unsere Ohrmuscheln in Form von Schallwellen in sich aufnehmen, wird von unserem Gehirn verarbeitet. Wir hören Laute, Töne, Stimmlagen, Frequenzen. Was das Zuhören vom reinen Hören unterscheidet, ist, dass die Aufmerksamkeit hinzukommt: Wir sind auf etwas gerichtet. Oft entscheiden wir uns dazu. Manchmal auch unbewusst dagegen.

Ich schalte das Radio ein: die Nachrichten. »Die Zahl der Corona-Infizierten ist gestiegen«, sagt die Sprecherin. Ich denke an den Vater eines Freundes, der in einem Pflegeheim lebt. Hoffentlich bekommt er bald seine zweite Impfung.

Warum hören Menschen überhaupt zu? Auf der einen Seite: um etwas zu erfahren. Auf Vorträgen, bei Lesungen, in Podcasts ebenso wie in Gesprächen. Mal hören wir aus Neugier zu, mal tun wir es mit Sorge. Manchmal lauschen wir aus purem Genuss – etwa wenn wir ein Konzert besuchen und davongetragen werden von der Musik. Mal horchen wir kritisch hin, mal spitzen wir die Ohren. Manchmal hören wir zu, weil es zu unserem Job gehört. Oft tun wir es aber auch einfach aus Zuneigung, dem Wunsch nach Verbindung.

Und was tun wir beim Zuhören? Zunächst einmal: Wir reden nicht. Wir schweigen, überlassen anderen das Feld und stellen unser eigenes Bedürfnis, selbst etwas zu sagen, erst einmal zurück. Zuhören zu können ist somit auch eine Fähigkeit, die mit Selbstkontrolle zu tun hat. Wer gut zuhören kann, zeigt sich bereit, etwas aufzunehmen, oft auch, etwas zu lernen. Ein altes griechisches Sprichwort lautet: »Die Natur hat dem Menschen eine Zunge gegeben und zwei Ohren, damit wir doppelt so viel von anderen hören, als wir selbst reden.«

Lars Leeten, Privatdozent am Institut für Philosophie der Universität Hildesheim, hat einen hörenswerten Vortrag



über das Zuhören gehalten. Darin erwähnt er, dass das Zuhören in den Theorien heutiger Philosophen kaum vorkommt. Vieles dreht sich um den Sprecher. Es ist von »Sprechakten« die Rede, aber nicht von »Hörakten« oder dergleichen. Dabei ist das Zuhören für eine gelingende Kommunikation unerlässlich und zudem auch eine Leistung.

In der alten griechischen Philosophie dagegen findet das Zuhören Erwähnung. Leeten zitiert etwa den spätantiken Schriftsteller Plutarch (um 46–125), der schrieb: »Der Anfang des rechten Lebens ist, wie wir glauben, das rechte Hören.« Aber wie »hört man recht«? Vielleicht, indem man begreift, wie komplex die menschliche Kommunikation ist und was alles hinter dieser stillen Fähigkeit stecken kann.

Tom kommt vorbei: »Hast du mal ein Ohr für mich? Mir ist gerade was Schlimmes passiert.«

Gerade das zwischenmenschliche Zuhören hat viel mit den Beziehungen zu tun, die wir zueinander pflegen. Auch mit welchen Voreingenommenheiten oder Erwartungen jemand zuhört, verrät etwas darüber. Das zeigt auch das berühmte »Vier-Ohren-Modell« des Kommunikationswissenschaftlers Friedemann Schulz von Thun. Es besagt, dass das, was Menschen sprachlich äußern, auf vierfache Weise wirksam wird: Jede Aussage enthält demnach eine Sachinformation, eine Selbstkundgabe, einen Beziehungshinweis und einen Appell.

Die Äußerung des Sprechers aus diesen »vier Schnäbeln«, wie Schulz von Thun sie nennt, trifft auf die in gleicher Weise beschaffenen »vier Ohren« des Zuhörenden. Damit sind beide, Sender und Empfänger, zuständig für die Qualität der Kommunikation. Gerade Kommunikationsstörungen lassen sich mit dem Vier-Ohren-Modell gut illustrieren. Zu Missverständnissen kommt es klassischerweise, wenn es dem Sender um eine Sachinformation geht, der Empfänger die Aussage aber mit dem Beziehungsohr aufnimmt. Ein schönes Beispiel ist Loriots Sketch »Das Frühstücksei«. Beim Zuhören übermitteln sich eben nicht nur Sachinformationen, sondern auch Gefühle, Stimmungen, Zwischentöne.

Ich gehe auf der Straße an einem Pärchen vorbei. Offenbar haben sie gerade Streit. Er bleibt stehen und sagt gereizt: »Sag mal, hörst du mir überhaupt zu?«

Wer nicht zuhört, zeigt dem anderen, dass er nicht »bei ihm oder ihr« ist. Dafür kann es viele (allzu menschliche) Gründe geben. Manchmal ist man in Gedanken bei etwas anderem. Vielleicht möchte man etwas auch gar nicht hören,

[LIFEHACK]

WIE LERNE ICH, BESSER ZUZUHÖREN?



Der Ansatz ist schon mal gut. Denn Zuhören kann man üben. Fangen Sie am besten gleich jetzt damit an. Schließen Sie Ihre Augen, und lauschen Sie dem Gesang der Vögel, den Geräuschen auf der Straße, Ihrem Lieblingslied. Merken Sie, dass Sie mehr hören, wenn Sie sich allein darauf konzentrieren? Lauschen Sie den Geschichten Ihrer Freunde, Ihres Kindes, Ihres Partners, Ihrer Kunden – auch oder gerade wenn Sie meinen, sie längst zu kennen. Versuchen Sie zuzuhören, als hörten Sie sie zum ersten Mal. Ertappen Sie sich dabei, im Zuhören schon eine Replik auf das Gesagte zu formulieren? Lassen Sie es! Hören Sie weiter zu. Haken Sie höchstens nach, wenn Sie etwas nicht verstehen oder genauer wissen möchten. Oder besser: Warten Sie, vielleicht klärt es sich beim Weiterlauschen von allein. Und horchen Sie auch in sich selbst hinein. Schaffen Sie es, dem anderen voll und ganz zuzuhören, zugleich zu registrieren, was es mit Ihnen macht, und dies dennoch erst einmal zurückzustellen? Fühlen sich andere eingeladen, Ihnen vertrauensvolle Dinge zu erzählen? Und wirken Sie danach (beide) glücklich, erleichtert, ja – verbunden? Ja? Na dann: Glückwunsch!

ist emotional aufgewühlt oder formuliert im Geiste bereits eine Antwort. Mitunter ertappen wir uns auch dabei, die Frage »Wie geht's?« eher aus Gewohnheit zu stellen, und rechnen nicht mit einer ausführlichen Replik. Jeder kennt wohl solche Gespräche, bei dem einer oder beide ganz in der eigenen Gedankenwelt bleiben.

Hannah schnaubt. Sie kommt von einem Date. »Und, wie war's?« Sie verdreht die Augen. »Der Typ hat die ganze Zeit nur gelabert. Er hat nicht eine Frage gestellt. Und wenn ich mal was erzählt hab, hat er mich kurz darauf unterbrochen. Und der Witz ist, zum Abschied meinte er, er habe sich noch nie so gut unterhalten.« Wir lachen.

Es kann vieles dahinterstecken: Beeindrucken-Wollen, der Wunsch, das Gespräch zu lenken, Verlegenheit, die Furcht vor einer unangenehmen Gesprächspause. Es kommt aber auch vor, dass anderen nicht zugehört wird, weil das, was sie sagen oder sind, nicht als wichtig empfunden wird oder nicht als interessant. Beim Zuhören, vor allem dem Nicht-Zuhören, schwingen oft auch Hierarchien mit oder Machtgefüge.

Die amerikanische Essayistin Rebecca Solnit beschreibt in der Eingangsszene zu ihrem Buch »Wenn Männer mir die Welt erklären«, wie sie mit einer Freundin auf einer Party war, als der Gastgeber sie auf die Bücher ansprach, die sie geschrieben hatte. Doch als sie das Thema ihres letzten Buches nannte, fiel er ihr ins Wort und dozierte über ein »ausgesprochen wichtiges Buch« zu selbigem Thema, das er nicht einmal gelesen hatte. Er überhörte auch die Einwürfe von Solnits Freundin, dass Solnit genau dieses Buch geschrieben habe.

Nicht zuzuhören kann peinlich sein, weil einem wichtige Informationen entgehen. Es kann aber auch eine mangelnde Anerkennung des Gegenübers offenbaren. Jemandem darüber hinaus absichtlich das Gehör zu verwehren, nimmt Respekt. Weil es sagt: Deine Stimme ist unbedeutend. Nicht

wert, gehört zu werden. Vielfach scheint zudem noch immer die Vorstellung zu gelten: Der Mächtige sendet, der Unterlegene empfängt – »gehört« gewissermaßen. Nicht selten wird Zuhören mit Schwäche oder Passivität assoziiert. Dabei ist es etwas ausgesprochen Aktives: Gutes Zuhören erfordert nicht nur Konzentration, sondern auch Verständnis und Empathie.

Während des Zuhörens werden nicht nur Informationen aufgenommen, sondern auch fortlaufend integriert. Ein guter Zuhörer ist bereit, mit jenen neuen Informationen seine Sichtweise auch zu ändern. Er achtet zugleich darauf, was das Gehörte mit ihm macht. Zuhören heißt, sich auf etwas einzulassen, deshalb strengt es auch an. Schließlich weiß der Zuhörer im Gegensatz zum Sprecher nicht, was als Nächstes kommt. Er übt sich in Offenheit.

Allerdings verfügt auch der Zuhörende über Macht. Schließlich gibt der Sprecher etwas von sich preis und macht sich so auch verletzlich. Manche Menschen reden sich »um Kopf und Kragen«. Das kann Folgen haben – auch juristische, etwa beim Verhör. Man kann anderen zudem auf eine Weise zuhören, dass es ihnen Angst macht oder sie verunsichert – mit eisigem Schweigen oder bohrenden Blicken. Dadurch entsteht jedoch kaum eine Verbindung.

Der amerikanische Verhandlungsexperte William Ury erzählte bei einem TED-Talk einmal, wie er Venezuelas damaligen Präsidenten Hugo Chávez dazu brachte, ihm zuzuhören: Nachdem Chávez Ury eine Frage gestellt hatte, mit dessen Antwort Chávez nicht einverstanden war, begann dieser lauthals zu schimpfen. Statt sich zu rechtfertigen oder erklären, entschied Ury, aufmerksam zuzuhören. Nach einer halben Stunde, in der nur Chávez geredet und Ury zugehört hatte, fragte Chávez: »Und, Ury, was soll ich tun?« Jetzt kam der Verhandler zum Zug – und wurde erhört. »Weil ich ihm zugehört habe, war er eher dazu bereit, mir zuzuhören«, so Ury.

Gerade in diesem Zusammenhang ist es sinnbildlich hübsch, dass unsere Hörorgane zugleich Sitz unseres Gleichgewichtssinns sind. Gute Gespräche basieren eben auf einer Bereitschaft zur Gegenseitigkeit, zum Wechselspiel und zur Balance.

Das macht es auch so ärgerlich, wenn jemand »ohne Punkt und Komma« redet. Es kommt ein Ungleichgewicht auf, und es fehlt an Resonanz. Das heißt nicht, dass jemand sich nicht »aussprechen« darf. Gerade um Trost zu spenden, ist wohl nichts wirksamer, als demjenigen, der Sorgen hat, »einfach zuzuhören«. Aber es heißt, ein Gefühl für das Miteinander zu haben.

Wer aufmerksam zuhört, hält meist Blickkontakt, drückt vielleicht per Mimik Mitgefühl oder Verwunderung

»Wenn Menschen reden, höre ihnen zu. Die meisten Menschen hören niemals zu.«

Ernest Hemingway

aus, nickt oder reicht dem anderen die Hand. Das bedeutet nicht, dass der Zuhörer alles gutheißen oder sofort verstehen muss, was der Sprecher sagt. Es heißt erst einmal nur: dem, was da kommt, Raum zu geben. Deshalb braucht es für gutes Zuhören auch Zeit und Geduld – und eine gewisse Furchtlosigkeit, vor dem, was gesagt werden könnte (etwa Vorwürfe in einem Streit). Oft regulieren oder sortieren sich Menschen, wenn ihnen jemand geduldig zuhört, von ganz allein. Man merkt es daran, dass ihr Sprechen irgendwann abebbt, sie ruhiger werden und am Ende erleichtert wirken. Gutes Zuhören überwindet Distanz.

»Der gute Zuhörer ist ein Mitarbeiter des Redners«, schrieb Plutarch. Und gutes Zuhören hat tatsächlich großen Einfluss auf das, was gesprochen wird. Wer gut und gern zuhört, dem vertrauen wir uns eher an. So jemand behält das, was er gehört hat, auch für sich und hört nicht bloß zu, um es weiterzuerzählen. Zuzuhören ist etwas sehr Soziales. Und ein Verhalten, das alle bereichern kann.

Besonders schön beschrieben hat das Michael Ende in seinem Jugendbuch »Momo«, wo es heißt: Momo »konnte so zuhören, dass ratlose oder unentschlossene Leute auf einmal

ganz genau wussten, was sie wollten. Oder dass Schüchterne sich plötzlich frei und mutig fühlten. Oder dass Unglückliche und Bedrückte zuversichtlich und froh wurden. Und wenn jemand meinte, sein Leben sei ganz verfehlt und bedeutungslos und er selbst nur irgendeiner unter Millionen, einer, auf den es überhaupt nicht ankommt und der ebenso schnell ersetzt werden kann wie ein kaputter Topf – und er ging hin und erzählte alles das der kleinen Momo, dann wurde ihm, noch während er redete, auf geheimnisvolle Weise klar, dass er sich gründlich irrte, dass es ihn, genauso wie er war, unter allen Menschen nur ein einziges Mal gab und dass er deshalb auf seine besondere Weise für die Welt wichtig war. So konnte Momo zuhören!« •

[LEKTÜRE]

– Michael Ende
Momo

THIENEMANN, 2014

Der Jugendbuchklassiker erzählt nicht nur vom menschlichen Umgang mit Zeit, sondern enthält auch sehr schöne Passagen über das Zuhören.

– LARS LEETEN

Sich etwas sagen lassen

EIN PHILOSOPHISCHER VORTRAG,

ONLINE ZU FINDEN BEI VIMEO

Hörenswerter Vortrag des Privat-

dozenten Leeten, der an der Universität

Hildesheim lehrt.