

Die Gesprächstechnik des Paraphrasierens

Wie oft sagen Sie etwas und haben anschließend das Gefühl, Ihr Gesprächspartner hat Sie nicht wirklich verstanden? Vermutlich kommt das gar nicht so selten vor. Und Ihren Gesprächspartner geht es sehr wahrscheinlich ähnlich.

Durch **Paraphrasieren** – die Wiederholung des Gehörten mit eigenen Worten – legt der Zuhörer das auf der Sachebene Verstandene dem Sprecher zur Prüfung vor). Kommunikationsfehler im sachlichen Verständnis können so unmittelbar aufgedeckt werden.

- „Habe ich richtig verstanden? Sie meinen also...“
- „Aus Ihrer Sicht ist es so, dass... Sehe ich das richtig?“
- „Wenn ich dich richtig verstehe, willst du...“
- „Ich verstehe Sie so, dass... Ist das korrekt?“

Paraphrasieren hat den Vorteil, dass Sie überprüfen können, ob Sie die andere Person richtig verstanden haben. Nur dann können Sie mit Ihrer Erwiderung das Gespräch sinnvoll gestalten.

Ein anderer wichtiger Vorteil ist, dass Sie Ihrem Gesprächspartner dadurch zeigen, dass Sie ihn verstanden haben – auch wenn Sie vielleicht mit dem Gesagten nicht unbedingt einverstanden sind. Diese Unterscheidung ist sehr wichtig, weil Sie beispielsweise in Verhandlungssituationen die Grundlage für eine gemeinsame Lösung schafft. Nach dem Motto: *„Ich verstehe, dass dir XYZ wichtig ist. Mit ist ABC wichtig. Lass uns schauen, wie eine gemeinsame Lösung aussehen kann.“*

Idealerweise gelingt es Ihnen als Zuhörer sich in Ihren Paraphrasierungen sämtlicher Wertungen, Kommentare, Erläuterungen und Schlussfolgerungen zu enthalten, und lediglich die Sichtweise des anderen sachlich richtig widerzugeben. Auf diese Weise geht man respektvoll mit der Aussage des anderen um. Und dieses Bemühen hat eine positive Wirkung auf der Beziehungsebene, signalisiert es doch: *„Ich höre dir zu und nehme dich ernst!“*

In dieser Hinsicht ist Paraphrasieren auch eine sehr gute „Emotionsbremse“ in Konfliktsituationen: stattdass die unterschiedlichen Sichtweisen einfach aufeinanderprallen, verlangsamt man das Gespräch und hört erst einmal zu. Dies kühlt einen sonst möglichen Eskalationsprozess spürbar ab. Und dadurch, dass Ihr Gesprächspartner sich gehört und im besten Fall auch verstanden fühlt, ist er/sie im Gegenzug auch eher bereit zuzuhören.

Machen Sie am besten den ersten Schritt.

„Versuche erst zu verstehen, dann verstanden zu werden.“

(Stephen Covey)