



Oefensheet 7

Actief luisteren

Luisteren én laten merken dat je luistert

Actief luisteren is laten merken dat je luistert. Niet door te reageren, maar door aanwezig te zijn. Actief luisteren betekent dat je laat zien dat je luistert: door samenvatten, doorvragen en checkvragen stellen. Het gaat niet om techniek, maar om **afstemming**.

Hoe luister je wél actief?

- Je maakt oogcontact en houdt je aandacht erbij
- Je vat samen wat je hoort
- Je nodigt de ander uit om verder te spreken

Valkuil

Helpen voordat erom gevraagd is. De neiging om te fixen of te adviseren is sterk, zeker bij professionals en leidinggevenden. Dit sluit de uitspreekfase voortijdig **af**.

Praktijkvoorbeeld

Tijdens een gesprek vat je samen:

“Je geeft aan dat afspraken niet worden nagekomen. Klopt dat?”

De ander knikt en verdiept zijn verhaal of jij geeft aan ‘vertel us verder’

Gerichte oefening

- Gebruik bewust de LSD (luisteren, samenvatten en doorvragen) techniek in een gesprek. Vraag een collega om dit oefengesprek met je te voeren. Net als dit gesprek geldt voor alle oefengesprekken om hiervoor praktijksituaties te nemen.
- Check bij je gesprekspartner of LSD goed is uitgepakt

Reflectie op eigen handelen

Waar merkte ik dat mijn samenvatting wel of juist niet kloppend was? Reflecteer met gesprekspartner

Borging in de praktijk

Actief luisteren neemt een belangrijke plek in bij het bespreken fase 2 van de methodiek van de aanspreekcirkel. Juist bij de vragen wat vind je en wat wil je is het wezenlijk om actief en zuiver te luisteren. Er wordt in deze fase vaak iets anders gezegd dan bedoeld. Blijf vragen als het onduidelijk of verwarrend is.. ga dan terug naar bijvoorbeeld ‘wa zit er echt achter’