

Kunsten å lytte

Å lytte aktivt er virkelig en kunst.

- Det handler om å være totalt tilstede med klienten, om å ta hen på alvor og romme hen, både tankemessig og emosjonelt.
- Vi trenger anerkjennelse for å føle oss trygge, og ved å lytte aktivt gir vi klienten anerkjennelse.
- Vi bekrefter at klienten er verdt oppmerksomhet og verdt å bli lyttet til.
- Når vi viser empatisk forståelse for det klienten forteller, føler hen seg sett og kan begynne å åpne opp.

Lytte med hele kroppen og med hjertet.

- Da tar vi inn et større spekter av hvem vi har foran oss, ikke bare tankene vi får presentert, men også følelsene og behovene som ligger under.
- Det er mye som ikke blir sagt som vi likevel kan ane eller fornemme ved å legge merke til hva som foregår i vår egen kropp når vi sitter med klienten.
- Å tåle stillhet er viktig som lytter. I en vanlig samtale fyller vi gjerne inn med vårt eget snakk så fort muligheten byr seg, men det er ofte når et spørsmål får henge lenge i oppmerksom stillhet at klienten kommer frem til viktige innsikter.
- En coach unngår å gi råd. Innsikter som klienten har kommet frem til selv er verdt uendelig mye mer enn innsikter lånt av andre.

Å bruke speiling.

- Å speile klienten vil si å gjenfortelle det klienten har fortalt deg på en slik måte at klienten kjenner seg selv igjen og det som ble sagt.
- Det kan være en viktig setning som klienten nevner i forbifarten som du som coach fanger opp, et enkelt ord, eller en oppsummering av en hel sesjon.
- Det kan være overraskende hvor virkningsfullt det er å høre hva man selv har sagt bli gjenfortalt av en annen.

Når vi snakker, tillegger vi forskjellige ord ulik vekt.

- Ord blir gitt forskjellig emosjonell ladning, ofte ubevisst.
- En god lytter legger merke til denne ladningen i ord og setninger, og merker seg dette som noe som er viktig for klienten.
- Å følge ladningen er en av de viktigste metodene i coaching.
- At noe er ladet vil ikke si at klienten er klar for å snakke om det eller utforske det, så her gjelder det å trå varsomt. Man kan spørre klienten direkte: "Jeg synes å merke at vi er inne på noe som er viktig for deg her." "Ønsker du å utforske dette videre?"

Når vi lytter, gir vi oppmerksomhet til klienten.

- Med andre ord, vi setter til side vårt eget behov for å bli sett, forstått, speilet og anerkjent.
- Vi trer inn i rollen som en tjener for den andre. Jo bedre vi er i stand til å legge til side våre egne behov, jo bedre er vi i stand til å romme den andre.

Å lytte handler også om å holde fokus.

- For enkelte klienter kan det være vanskelig å snakke om det de har på hjertet, og de distraherer seg selv ved å prate om uvesentlige ting.
- Da er det coachens oppgave å bringe klienten tilbake til temaet og lytte etter klientens dypere behov.