

# AKTIV LYTNING

## ØVELSE 1

**Aktiv lytning: Lyt for at forstå og ikke for at svare.**

**Du skal bruge: Fortællelystne kollegaer + et stykke papir**

- Alt for ofte i en dialog, debat eller en diskussion, reagerer vi i vores tale med at tale for at blive hørt. Vi har vores synspunkter og det er vigtigt, at de kommer frem og for at lyde interessante og vigtige planlægger vi vores næste input - i stedet for at lytte til, hvad der egentlig bliver sagt.
- Mange sælgere har en formodning om, hvad deres kunder vil sige allerede når personen går ind ad døren. Alle filtre og (for)domme er aktiveret og vi har et klart svar til det, vi formoder de vil sige til os, så vi kan komme videre til at præsentere vores løsning.
- **Denne simple øvelse drejer sig om at lytte - bare lytte.**
- I al sin enkelthed går det ud på at lytte til, hvad dine kollegaer siger i dagligdagen og derefter spørge, om du har forstået det rigtige budskab. Hvis ikke, beder du personen forklare dig det igen. Hvis du sidder på dit kontor og der kommer en kollega ind, kan du med fordel tage et blankt stykke papir og notere hvad du hører og bagefter spørge, om det er korrekt forstået. Hvis ikke, så starter du forfra med et nyt stykke blankt papir.
- Denne øvelse giver dig et nærvær og en træning i at være til stede og være aktivt lyttende i situationen, uden forbehold eller agenda, andet end at forstå budskabet fra den person, der taler til dig.