

## Harthorend PDF

Harry van de Pol

# Hart horend

luisteren voor professionals

Harry van de Pol

[www.hartherend.nl](http://www.hartherend.nl)

*Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.*



**DOWNLOAD PDF**

Schrijver: Harry van de Pol

ISBN-10: 9789081616713

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 1874 KB

## OMSCHRIJVING

Harthorend 1e druk is een boek van Harry van de Pol uitgegeven bij Vanbinnenuit. ISBN 9789081616713 Er is genoeg materiaal te vinden over de 'buitenkant' van luisteren: wat je moet doen om bij de ander als goede luisteraar over te komen. Dit boek wil de lezer helpen zich bewust te worden van de 'binnenkant' van luisteren, om vandaar uit te groeien als luisteraar. Het is geschreven vanuit de overtuiging dat luisteren naar de binnenkant de sleutel is tot persoonlijke ontwikkeling én het verbeteren van (werk)relaties. Twee principes zijn hierbij leidend: (1) je kunt niet goed luisteren naar een ander als je niet eerst hebt leren luisteren naar jezelf en (2) luisteren is in essentie een gevende beweging. Er zijn veel dingen die het luisteren in de weg staan. Als we kijken naar factoren in de omgeving, dan zijn dat vooral: het gebrek aan tijd, stilte en alleen-zijn. Dit heeft iets paradoxaals: wat mensen ten diepste zoeken vinden ze niet in de drukte, het wordt pas stil als je met aandacht en respect luistert naar wat er is en als je alleen bent en luistert is het eerste wat je zult ontdekken, dat je niet alleen bent. Tot jezelf komen helpt je de ontvangstruimte te vergroten. De essentie van luisteren is het geven van erkenning. De intensiteit van luisteren heeft te maken met het niveau van erkenning. Het geven van de luisteraar heeft verschillende lagen: spreekruimte geven, horen wat de ander zegt, proeven met welk gevoel of vanuit welke overtuiging de ander iets zegt, het verhaal begrijpen vanuit wie die ander is en/of de ander aanvaarden zoals hij/zij is. Het niveau van luisteren heeft grote invloed op de mate waarin er sprake is van een open uitwisseling. Lukt het om echt verbinding te ervaren? Behalve factoren in onze omgeving zijn er ook binnen in ons belemmeringen om te luisteren. Het is vaak ons oordeel dat aan het luisteren vooraf gaat. Twee specifieke belemmeringen die aan het luisteren vooraf gaan worden besproken: het luisteren vanuit angst en het luisteren vanuit eigen behoeften. Gelukkig zijn er manieren om voorbij het oordeel te luisteren. Als je vrij raakt om te luisteren (als luisteren niet langer een transactie is), dan creëert het luisteren situaties waarin de betekenis van wat er wordt gezegd op een ander plan komt. Er is aandacht voor dat wat er in het gesprek aan het ontstaan is. Luisteren is dan scheppend. Transactie maakt plaats voor transformatie. De kern van het boek bestaat uit een drietal hoofdstukken waarin de lezer geholpen wordt de meerstemmigheid in zichzelf (en anderen) te ontdekken, te luisteren naar de emoties die deze stemmen kleuren (en van waaruit ze dat doen) en te werken naar een integratie van deze meerstemmigheid. Zo leren goede luisteraars reageren op een manier die dichtbij henzelf of de ander ligt, omdat die recht doet aan de veelheid van stemmen. Tot slot is er aandacht aan luisteren in de context van werk. In veel functies is luisteren meer dan de helft van het werk. Ook met het werken in teams blijkt dit zo te zijn. Het veel gehoorde bezwaar dat luisteren 'niet professioneel' is wordt verkend en ontmanteld. Het boek sluit af met een oproep om geen dag voorbij te laten gaan zonder dat je hebt geluisterd naar jezelf en anderen.

## **WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?**

The latest Tweets from Harry van de Pol (@harthorend). Schrijver, trainer, coach, inspirator. Nodigt uit om tevoorschijn te komen. Ede

Er is genoeg materiaal te vinden over de 'buitenkant' van luisteren: wat je moet doen om bij de ander als goede luisteraar over te komen. Dit boek wil de lezer ...

In veel schema's over communicatie gaat het over de zender en de ontvanger. Daarmee werd communicatie min of meer een commercieel praatje. Als je als zender de ...

**HARTHOREND**

[Lees verder...](#)