

Suchbegriff eingeben

str.	Strategie
ma	Marketing
vei	Veranstaltungen
ste	stefan.in.motion
mil	Mitarbeiterführung
ho	Honorargestaltung
blc	Blog
ste	stefan.on.air

Suche

# STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Themen](#) » [Mitarbeiterführung](#)

## Zuhören als Kernkompetenz

### 10 Tipps auf dem Weg zum Meister des Zuhörens

Das Zuhören ist wohl die am meisten unterschätzte Kompetenz in der Kommunikation. Das scheinbare Nichtstun ist vergleichbar mit der Pause in einem Musikstück. Jeder der gerne Musik hört, oder selbst ein Instrument spielt, weiß um die enorme Bedeutung dieses Nichtstuns. Es braucht Übung und immer wieder Übung, um darin Perfektion zu erlangen.

Das Zuhören ist eine essentielle Basiskompetenz im beruflichen Leben. Es bedeutet Anstrengung, ein guter Zuhörer zu sein. Wenn man Menschen beobachtet, kann man ganz grundsätzlich drei unterschiedliche Typen von Zuhörern unterscheiden:

#### Der marginale Zuhörer

Er ist lediglich anwesend, aber kaum konzentriert. Er hört was sein Gesprächspartner sagt ohne, dass es ihn weiter berührt. Sein Gesprächspartner wird seine fehlende Aufmerksamkeit bemerken.

#### Der bewertende Zuhörer

Er formt sich als Zuhörer Meinungen, macht Bewertungen – oft vorschnell – und er ist manchmal auch unhöflich. Er ist leicht abzulenken. Mit dem bewertenden Zuhören bewirkt man häufig eine abwertende und unbequeme Gesprächsstimmung.

#### Der aktive Zuhörer

Eine Kompetenz, die Übung braucht. Das aktive Zuhören besteht aus ehrlichem Interesse und Konzentration. Das ist das Zuhören, das wir uns alle wünschen!

### Hier sind 10 Tipps, um Sie zu einem Zuhörmeister zu machen

1. Verwenden Sie eine entspannte und offene Körperhaltung.
2. Gewöhnen Sie sich einen guten Augenkontakt an.
3. Zeigen Sie eine adäquate Mimik.
4. Nicken Sie mit dem Kopf oder zeigen Sie andere bestätigende Gesten.
5. Vermeiden Sie Ablenkungen.
6. Erzeugen Sie keine Ablenkungen (mit den Fingern auf dem Tisch trommeln, mit der Brille spielen, etc.).

7. Verwenden Sie akustische Signale wie mmh, aha,...
8. Machen Sie Notizen, wenn es passend ist.
9. Fördern Sie den Gesprächsfluss mit offenen Fragen.
10. Holen Sie sich und geben Sie Feedback.

Üben Sie sich laufend im aktiven Zuhören. Hören Sie, was Ihnen Ihre Gesprächspartner zwischen den Zeilen mitteilen. Menschen enthüllen oft mehr mit dem, was sie nicht sagen, als mit dem, was sie uns mit Worten mitteilen. Lassen Sie Ihrem Gesprächspartner Zeit und Raum um seine Argumente vollständig auszusprechen. Vermeiden Sie es, andere zu unterbrechen oder deren Sätze zu vervollständigen.

[mobile Version](#)

**Stefan Lami** Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24