



Zeitlos Handeln

WORKBOOK · Methoden & Werkzeuge

Aktives Zuhören

Version 1.0 · 2026

© Matthias Leo Wegner
www.levara.info

Aktives Zuhören

Überblick



Die Natur gab dem Menschen zwei Ohren, aber nur eine Zunge – ein Hinweis darauf, dass wir mehr zuhören als sprechen sollten. Aktives Zuhören ist die bewusste Entscheidung, den Gesprächspartner wirklich zu verstehen, statt nur auf die eigene Antwort zu warten. Es bildet das Fundament für Vertrauen, wirksame Führung und echte Zusammenarbeit.

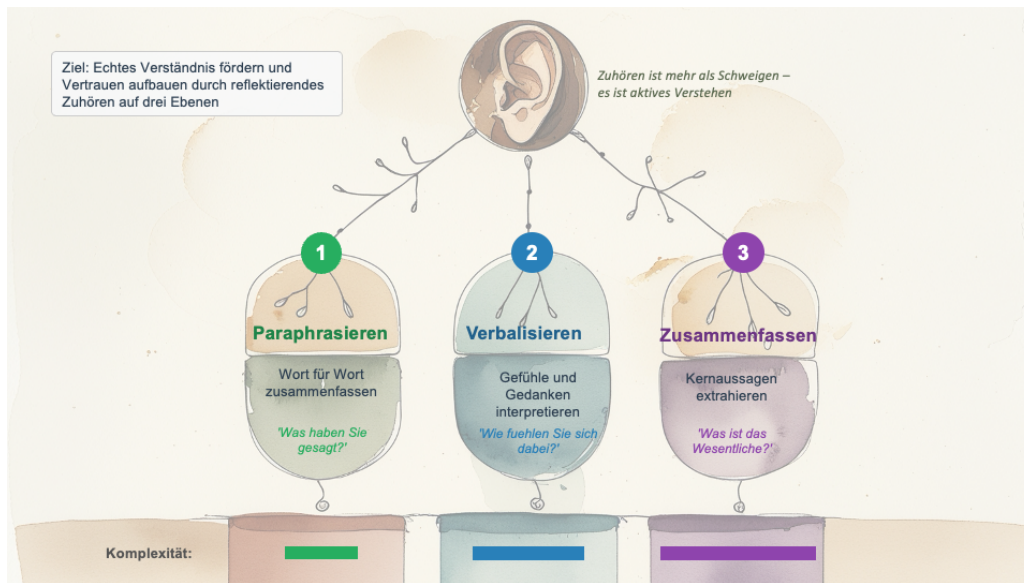
Aspekt	Details
Ziel	Beziehung aufbauen, echtes Verständnis fördern, Vertrauen schaffen
Weg	Bewusstes, empathisches Zuhören ohne Unterbrechung
Alternative Methoden	Systemische Fragen, Feedback
Dauer	Situationsabhängig
Teilnehmer	2 Personen

Grundprinzip

Die meisten Menschen hören zu, um zu antworten – nicht, um zu verstehen. Aktives Zuhören kehrt diese Gewohnheit um: Es geht darum, dem anderen Raum zu geben, präsent zu sein und das Gehörte zurückzuspiegeln, bevor man selbst spricht.

Vorteile	Grenzen
Baut Vertrauen und tragfähige Beziehungen auf	Erfordert Geduld und Selbstdisziplin
Fördert offene, ehrliche Kommunikation	Kann in hektischen Kontexten zeitintensiv wirken
Verhindert Missverständnisse, bevor sie entstehen	Setzt echtes Interesse am Gegenüber voraus
Stärkt Führungskompetenz nachhaltig	

Vorgehensweise



Die 10 Regeln des Aktiven Zuhörens

#	Regel
1	Nicht sprechen. Das erste und letzte Gebot – man kann nicht zuhören, solange man selbst spricht
2	Den anderen entspannen. Zeigen, dass frei gesprochen werden kann – eine erlaubende Atmosphäre schaffen
3	Interesse zeigen. Keine Unterlagen lesen. Zuhören, um zu verstehen, nicht um zu widersprechen
4	Ablenkung fernhalten. Kein Kritzeln, kein Blättern. Einen ruhigen Ort wählen
5	Sich einstellen. Sich in die Situation des anderen versetzen, seinen Standpunkt nachvollziehen
6	Geduld haben. Zeit nehmen, nicht unterbrechen, nicht auf dem Sprung sein
7	Sich beherrschen. Bei Ärger interpretiert man zu viel in die Worte hinein
8	Bei Vorwürfen Gleichgewicht bewahren. Lieber unterbrechen und später fortsetzen – selbst wenn man gewinnt, hat man verloren
9	Fragen stellen. Das ermutigt den anderen und bringt wichtige Informationen zutage
10	Nicht sprechen. (So wichtig, dass es zweimal steht)

Die Staircase of Listening

Im IDG-Kontext wird Aktives Zuhören als Teil der Staircase of Listening (nach Covey/Gerard) verstanden – einer Stufenleiter wachsender Zuhörqualität:

Stufe	Beschreibung
1. Ignorieren	Keine Aufmerksamkeit
2. So-tun-als-ob	Scheinbar zuhören, innerlich woanders
3. Selektives Zuhören	Nur aufnehmen, was einen selbst interessiert
4. Aufmerksames Zuhören	Konzentriert bei den Worten sein
5. Empathisches Zuhören	Gefühle und Perspektive des anderen verstehen
6. Generatives Zuhören	Gemeinsam ein neues Verständnis entstehen lassen

Übung

Übung: Das Zuhör-Experiment (1 Gespräch)

Wähle ein Gespräch heute und setze dir drei Vorsätze: nicht unterbrechen, mindestens einmal paraphrasieren, am Ende zusammenfassen.

Danach reflektieren:

Frage	Deine Antwort
Was war anders als sonst?	
Wie hat der andere reagiert?	
Was war schwer für dich?	

Verbindung zu H.E.A.R.

Aktives Zuhören ist die kommunikative Grundhaltung von H.E.A.R. – es verbindet **Humility** (den eigenen Redeimpuls zurückstellen) mit **Empathy** (die Perspektive des anderen wirklich aufnehmen).

IDG-Kontext (Icebug)

Aktives Zuhören war eine Kernkompetenz im IDG-Programm von Icebug, in der Being-Dimension (Selbstwahrnehmung) ebenso wie in der Collaborating-Dimension (Kommunikation). Es wurde in Reflexionsgruppen, Talk Buddies und Team-Interaktionen durchgängig geübt. ## Quellen

- Phillip, A.: *Leadership*, 2007
- Svensson Wiklander, M. (2025). *Inner Growth as a Team Sport*. Kap. 4 & 9

*Menschen sind zum Geliebtwerden geschaffen, nicht zum Funktionieren.
Und wenn wir Organisationen als Gewächshäuser gestalten
– Räume, die schützen, nähren, ermöglichen –
dann kann etwas wachsen, das größer ist als wir selbst.*

Mehr erfahren:
www.levara.info