

## Können Sie gut zuhören?

Reflektieren Sie Ihre Zuhör-Fähigkeit, indem Sie die folgenden Fragen ehrlich beantworten.

Denken Sie an die letzte Diskussion/das letzte Streitgespräch zurück. Wie gut können Sie sich an die Meinung Ihres Gesprächspartners erinnern?

- Gar nicht (3)
- Ich kann mich vage daran erinnern. (2)
- Ich habe das Gespräch genau im Kopf und weiß noch, welche Meinung mein Gesprächspartner vertrat. (1)

Schweifen Sie gedanklich im Gespräch ab, wenn Sie die Ausführungen Ihres Gesprächspartners nicht interessieren?

- Immer (4)
- Meistens (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie (1)

Spielen Sie Ihrem Gegenüber vor, aufmerksam zuzuhören?

- Sehr oft (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie (1)

Achten Sie mehr darauf, selbst zu reden und auf gleichlange Sprechzeiten zu bestehen als auf den Inhalt im Gespräch?

- Oft (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie (1)

Schalten Sie gedanklich ab, wenn das Thema des Gesprächspartners zu schwierig wird?

- Oft (4)
- Manchmal (3)
- Fast nie (2)
- Ich frage sofort nach, wenn ich etwas nicht verstehe. (1)



**Lassen Sie sich im Gespräch von der Umgebung ablenken, z.B. durch andere Gespräche in der Nähe?**

- Immer (4)
- Meistens (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie, ich bin aufmerksam. (1)

**Kommt es vor, dass Sie Ihren Gesprächspartner unterbrechen?**

- Immer (4)
- Meistens (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie (1)

**Achten Sie mehr auf Details als auf das Wesentliche?**

- Immer (4)
- Meistens (3)
- Manchmal (2)
- Fast nie (1)

**Wie sind die Gesprächszeiten unter den Beteiligten in Ihren Gesprächen verteilt? Wer spricht am meisten?**

- Ich berate/erkläre meist ausführlich, daher rede ich viel, um verstanden zu werden. (2)
- Ich stelle viele Fragen, um Beweggründe und Absichten meines Gegenübers kennen zu lernen. Daher ist mein Redeanteil gering. (1)

**Erhalten Sie von Ihren Gesprächspartnern Feedback, dass das Gespräch angenehm und bereichernd gewesen ist?**

- Immer (1)
- Meistens (2)
- Manchmal (3)
- Fast nie (4)

**Wie gehen Sie mit Redepausen im Gespräch um?**

- Ich warte ab, ob mein Gesprächspartner etwas zu sagen hat. Er muss vielleicht nachdenken. (1)
- Ich stelle aktiv Fragen, um das Gespräch weiter voranzubringen. (2)
- Ich erzähle oder wiederhole Gesagtes, um die Stille zu überbrücken. (3)



### Wo sehen Sie die Prioritäten im Gespräch?

- Die eigene Meinung mitzuteilen und die eigenen Ziele durchzusetzen sind mir wichtig. (2)
- Gemeinsam mit den Gesprächspartnern ein Ziel zu erarbeiten oder ein Problem zu lösen ist mir wichtig. (1)

### Halten Sie Blickkontakt zu Ihrem Gesprächspartner und stellen Sie zwischendurch Fragen?

- Immer (1)
- Meistens (2)
- Manchmal (3)
- Fast nie (4)

### Bemerken Sie, wenn Sie den Gesprächspartner mit den eigenen Ausführungen zu langweilen beginnen?

- Ja, jedoch ist mir mein Anliegen wichtig, sodass ich weiterrede. (3)
- Ja, sobald ich alles Wichtige gesagt habe, gebe ich meinem Gegenüber die Möglichkeit zu reden. (2)
- Ja, ich stelle dann schnellstmöglich Fragen, um ihn wieder in das Gespräch zu holen. (1)

### Zum Ergebnis:

Ziehen Sie die Zahlen hinter den Antworten zusammen. Je **weniger** Punkte Sie haben, desto ausgeprägter ist Ihre Fähigkeit, zuhören zu können. Maximal können Sie 47 Punkte, minimal 15 Punkte erreichen.

Natürlich erfahren Sie am meisten über Ihre wirkliche Zuhör-Qualitäten, wenn Sie die Menschen fragen, mit denen Sie täglich zu tun haben. Zuhören zum Thema zu machen ergibt interessante Diskussionen.