

Können Sie gut zuhören?

Denken Sie nochmals 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)

Schalten 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 pochen 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)

Unterbrechen Sie Ihren Gesprächspartner? Stören Sie ihn, in dem Sie dazwischen sprechen?

- 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 bei Gesprächen mit Ihnen 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)

Bekommen Sie von Ihrem Gesprächspartner 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? Sind Sie am vorrangigen Verstehen interessiert?

- 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)



Zeigen Sie durch Blickkontakt, Mimik und verbale Zuwendung (z.B. durch Fragen), dass Sie ihr Gegenüber ernst nehmen?

- 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.