

Blogparade *Zuhören* Business und Privat



herausgegeben von
veronikakrytzner.de

Copyright, Haftungshinweis und Impressum

© November 2014.

Die Verantwortung für den Inhalt der Beiträge sowie für Fotos und Verlinkungen liegt bei den Autorinnen und Autoren; die Texte geben deren jeweilige Meinung wieder. Das E-Book einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autorinnen und Autoren nicht gestattet, dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzung und die Speicherung in elektronischen Systemen. Der Verkauf und die Aufnahme in kommerzielle Angebote sowie jegliche sonstige kommerzielle Nutzung sind untersagt. Die Herausgeberin und die Autorinnen/Autoren übernehmen keine Verantwortung oder Haftung, die aus der Benutzung dieser Informationen entsteht. Dies gilt auch für die Verletzung von Rechten Dritter, die daraus entstehen könnten.

Veronika Krytzner
Im Stift 19
58730 Fröndenberg

Herzlich Willkommen zum E-Book der Blogparade Zuhören!

Ich freue mich sehr, dass sich so viele Menschen bei der Blogparade Zuhören beteiligt haben. Und ich freue mich, dass du dich für die verschiedenen Sichtweisen auf das Thema Zuhören interessierst!

Die Blogparade ist ganz spontan entstanden. Ich hatte Lust mich mal wieder an einer Blogparade zu beteiligen, fand aber kein passendes Thema für mich. Als ich meinen Blogbeitrag zum Thema Zuhören schreiben wollte, fiel mir auf, dass ich gleich mehrere Ideen zu diesem Thema hatte. Die logische Schlussfolgerung? Ich startete meine erste Blogparade.

Aufregend! Wie kommt es an? Werden sich andere dafür interessieren und schreiben? Mein geheimes Ziel waren 10 Beiträge, meine Herausforderung 20 Beiträge – 42 Beiträge übertraf meine Erwartungen! **Danke an alle**, die mich unterstützt haben, die Beiträge geschrieben haben, die Blogparade geteilt haben und Werbung gemacht haben! Ohne euch wäre das nie so toll geworden!

Die Blogparade hat in jeder Hinsicht meine Erwartungen übertroffen! Ich habe viele spannende neue Kontakte geknüpft, neue Blogs kennengelernt, neue Sichtweisen auf das Thema Zuhören erhalten – mich an Dinge gewagt, die ich noch nie gemacht habe – wie dieses E-Book. Die Blogparade hat mich auch Zeit gekostet, doch es war jede einzelne Minute wert.

Ein wenig Informationen zu mir:

Ich bin Veronika Krytzner und ein Triple- Power- Paket, denn ich bin Logopädin, Lerntherapeutin, Life-und Relationship-Coach. **Mein Antrieb sind die Liebe, die Leidenschaft und der Lernhunger.** Ich arbeite mit Frauen, die in ihren Beziehungen festgefahren sind, Zweifel haben, kämpfen oder resignieren. Mein Talent ist es, die Dynamik und die Strukturen in Partnerschaften aufzudecken, begrenzende Glaubenssätze aufzulösen. Ich bin der festen Überzeugung, dass der Schlüssel einer glücklichen Beziehung in der Kommunikation und dem Verständnis der eigenen Persönlichkeit liegt. Aus diesem Grund habe ich CoCo - Communication connects erschaffen, mehr Informationen findest du unter www.veronikakrytzner.de



Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|--------------|
| 7 effektive Tipps für das Zuhören | 7-9 |
| Veronika Krytzner | |
| Eine wichtige Basis für deinen Erfolg: Zuhören | 10-11 |
| Siegmar Gebele | |
| FACEzination und der Hörsinn! Lauschen, hin- und zuhören! | 12-13 |
| Ilona Weirich | |
| Reden ist Silber, Zuhören ist Gold... oder warum ich mich gerne mit Frieda unterhalte | 14-15 |
| Ruth Konter-Mannweiler | |
| Meine Erfolgstipps zum Thema Zuhören | 16-21 |
| Gerold Franck | |
| So hören wir oft zu...so können wir es besser machen | 22-23 |
| Claudia Barfuss | |
| Telefonakquise: Drei Wege, wie Sie die Ungeduld des Angerufenen einfangen | 24-26 |
| Angelika Eder | |
| Zuhören | 27-30 |
| Uta Nimsgarn | |
| Ohren auf Empfang | 31-34 |
| Bettina Schöbitz | |
| Wie du dich mit Podcast weiterbildest | 35-37 |
| Linda Benninghoff | |
| Ideen von kreativen Menschen verstehen und umsetzen | 38-40 |
| Andrea Giesler | |
| Die Schwierigkeit des Zuhörens | 41-43 |
| Frank Ohlsen | |
| Verkaufen für Fortgeschrittene: Mit aktivem Hinhören zu besseren Verkaufsgesprächen | 44-45 |
| Christina Bodendieck | |
| 6 Tipps wie du die Weisheit deines Körpers entdecken kannst | 46-49 |
| Ute Benecke | |
| Zuhören | 50-51 |
| Sabine Rottschy | |

| | |
|--|--------------|
| Zuhören – wem oder was und vor allem wie? Silvia Heimbürger | 52-54 |
| Warum uns das Zuhören so schwer fällt Liz Hensel | 55-56 |
| Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck – hören Sie zu Birgit Gatter | 57-59 |
| Hast du das gehört? Karin Wess | 60-62 |
| Vom Hörer zum Zuhörer – 5 Tipps für bessere Stories im Blog oder im Podcast Gordon Schönwälder | 63-66 |
| Mehr als Worte Christiane Seitz | 67-70 |
| Dem Herzen lauschen statt zuhören (müssen) Tilly Dyga | 71-75 |
| Zuhören Marie | 76-77 |
| Zuhören inspiriert Nathalie Karasek | 78-80 |
| Zuhören mit allen Sinnen Stefanie Ochs | 81-83 |
| Tauche in dein Herz und lausche auf die Antwort Andrea Hiltbrunner | 84-85 |
| Zuhören: Wenn der Körper etwas anderes sagt als Worte Peter Michalik | 86-88 |
| Zuhören und RAT- Schläge ...Nein, danke oder Ja, bitte? Monika Schießler | 89-90 |
| Zuhören und Kinder Anja Keller | 91-92 |
| Der Mythos vom Zuhören Stefan Gössler | 93-94 |
| Du hörst mir überhaupt nicht zu Sybille Johann | 95-98 |
| Nehmen Sie doch mal das andere Ohr Manuela Meilinger | 99-101 |

| | |
|---|----------------|
| Wer zuhört hat mehr vom Leben | 102-103 |
| Alexandra Broeren | |
| Wie Ihnen einfühlsames Zuhören in einem Konfliktgespräch hilft, schneller eine Lösung zu finden | 104-110 |
| Karin Mager | |
| Claudias praktischer Ratgeber Zuhören | 111-113 |
| Claudia Dieterle | |
| Reden und reden lassen. Ist Zuhören wichtig in einer Beziehung? | 114-120 |
| Nils Terborg | |
| Macht Zuhören reich? | 121-125 |
| Irka Schmuck | |
| Der Natur zuhören heißt, dir selbst zuhören | 126-127 |
| Petra Manthey-Petersen | |
| Pssst! Kannst du mich hören? | 128-131 |
| Stefanie Marquetant | |
| Autorenverzeichnis | |
| Zitatebilder | |

Veronika Krytzner

7 effektive Tipps für das Zuhören

www.veronikakrytzner.de

Mein Blogbeitrag zur Blogparade "Zuhören". Ich freu mich auf viele Teilnehmer und spannende Artikel. Wie die Blogparade funktioniert, erfährst Du [hier](#).

Von Kindestagen an liebe ich das Buch Momo von Michael Ende. Sicher kennst Du es. Die besondere Fähigkeit von Momo war „Zuhören“.

*“Was die kleine Momo konnte wie kein anderer, das war das **Zuhören**. Das ist doch nichts Besonderes, wird nun vielleicht mancher Leser sagen, zuhören kann doch jeder. Aber das ist ein Irrtum. Wirklich zuhören können nur recht wenige Menschen. Und so wie Momo sich aufs Zuhören verstand, war es ganz und gar einmalig.“* (Michael Ende, Momo)

Um sich miteinander auszutauschen, zu kommunizieren, braucht es einen Sprecher und einen Zuhörer. Der Sprecher kann die schönsten Worte, die besten Ausführungen nutzen, wenn der andere nicht zuhört, scheitert die Kommunikation.

[Der Anteil an einer guten Kommunikation ist beim Zuhörer genauso groß wie beim Sprecher – wenn nicht so gar noch größer.](#)

Gibt es etwas Frustrierenderes als zu reden und nicht gehört zu werden? Jeder von uns kennt diese Situation: Du erzählst Deiner Freundin etwas Vertrauliches, plötzlich greift sie zum Telefon und checkt ihre Nachrichten; Du erklärst Deinem Kollegen eine neue Idee, da unterbricht er Dich und erzählt seine eigene, Du berichtest Deiner Mutter von Deinem Tag und auf einmal bekommt sie glasige Augen und hängt ihren eigenen Gedanken nach. Das ist ärgerlich und manchmal auch sehr verletzend.

[Zuhören ist eine wichtige Fertigkeit – wichtiger als die meisten annehmen.](#)

Wir hören oft zu – auf der Arbeit den Kunden und den Kollegen, in Vorträgen und Seminaren, in der Partnerschaft, den Freunden, der Familie. Wir hören auch zu, wenn wir Fernsehen schauen.

Als Logopädin bin ich trainiert zuzuhören. Nicht nur zu hören, was gesagt wird – sondern auch wie es gesagt wird. Je nach Störungsbild: Sind alle Buchstaben richtig gesprochen, wie ist der Satzbau? Wie klingt die Stimme dabei? Zuhören erfordert auch Geduld, zu warten, bis das richtige Wort gefunden wurde – nicht zu schnell dabei zu helfen. Ein wichtiger Teil des Zuhörens ist die Rückmeldung, ich habe Dich verstanden oder aber auch mir ist es noch nicht ganz klar.

Im Coaching spielt das Zuhören ebenfalls eine große Rolle. Wenn ich coache, ist es wichtig, das Anliegen meines Klienten sowie die tieferliegenden Ursachen genau zu verstehen. So kann ich meine Fragen gezielt stellen. Dem Raum und die Zeit geben zu reden geben, die Sicherheit alle Gedanken äußern zu dürfen – dann kann der Klient seine eigene momentane Wahrheit schildern und wir treffen uns dort.

Ein guter Zuhörer benötigt mehr als die Fähigkeit des Hörens, ich habe festgestellt, es braucht den Wunsch zu verstehen, die Gewissenheit beim Zuhören und die Übung.

Hier sind meine Top 7 Tipps für das Zuhören

- **Rede nicht**

Höre zu und unterbrich den Sprecher nicht, falle nicht ins Wort, vervollständige nicht die Sätze. Bringe auch keine Einwände oder Verteidigungsargumente ein, warte ab, bis Dein Gegenüber seine Ausführung beendet hat. Wenn der Sprecher fertig ist, kannst Du nachfragen, ob du die Botschaft richtig verstanden hast.

- **Nimm eine Zuhörer-Position ein**

Sitze oder stehe in einer bequemen Position, dem Sprecher zugewandt. Entspanne Dich und schau dem Gegenüber in das Gesicht und die Augen. Konzentriere Dich auf den Sprecher und blende alle ablenkenden Gedanken aus.

- **Unterstütze den Sprecher**

Hilf dem Sprecher, sich frei und sicher beim Reden zu fühlen. Nutze Kopfnicken oder andere Gesten oder kurze Äußerungen wie „Ja“ „Ich verstehe“ oder Töne wie ein zustimmendes „mmh“. Zeige, dass Du zuhörst und verstehst.

- **Vermeide Ablenkungen**

Konzentriere Dich auf, was gesagt wird: nicht Zeitung lesen, nicht das Handy checken, nicht aus dem Fenster schauen oder ähnliches.

- **Empathie**

Versuche, die Sicht der anderen Person zu verstehen, versetze Dich in die andere Person. Vermeide vorgefasste Ideen. Mit einem offenen Geist können wir uns mehr in den Redner einfühlen.

- **Beachte die non-verbale Signale**

Gestik, Mimik und Stimmklang sind wichtig. Sie geben Dir wichtige zusätzliche Informationen über das Gesagte, welche Emotion hinter den Worten steckt.

- **Stell Fragen**

Fragen sind in allen Gesprächen wichtig. Es gibt Dinge, die uns das Gegenüber nicht sagt, vielleicht weil er denkt, dass es nicht wichtig ist oder voraussetzt, dass wir es schon wissen. Fragen helfen, ein klares Bild von dem zu bekommen, was gesagt wurde.

Bist Du bei der Blogparade "Zuhören" dabei?

Veronika Krytzner www.veronikakrytzner.de

Ich bin Kommunikations- und Beziehungskoach.
CoCo –Communication connects ist ein Programm für Frauen, die ihre Beziehung auf die nächste Ebene heben wollen und gleichzeitig wieder ihr Leben in die Hand nehmen wollen. CoCo ist kein weiterer Beziehungsratgeber oder eine „Es-wird-wieder-alles-gut-Beruhigungspille“.
CoCo ist: Intensiv. Persönlich. Mit dem Ziel, der Beziehung wieder Zauber und Tiefe zu verleihen.



Sigmar Gebele

Eine wichtige Basis für deinen Erfolg: Zuhören!

<http://siegmargebele.com/zuhoeren-als-erfolgs-basis/>

Eine wichtige Basis für Erfolg

Zuhören ist eine sehr wichtige Basis für deinen Erfolg. Es ist der wesentliche Teil der Kommunikation, über die du mit deinen Kunden/Fans eine Beziehung aufbauen kannst.

Auf meinem Whiteboard findet sich just nicht zufällig allein die Mini-Collage.

Fauxpas: Zuquatschen

Eine nachwievor weitverbreitete Ansicht, um mehr Sichtbarkeit und Erfolg zu erreichen, müsse man bei anderen möglichst gut "rüberkommen", sich möglichst gut präsentieren, artet mitunter darin aus, sein Gegenüber regelrecht zuzuquatschen. Nichts kann dir mehr schaden und eine gute Beziehung zerstören bzw. gar nicht erst aufkeimen lassen.

Freunde gewinnen

Ein Zitat aus Dale Carnegie's Buch-Klassiker "[Wie man Freunde gewinnt](#)", lautet...

"Wer sich für andere interessiert, gewinnt in zwei Monaten mehr Freunde als jemand, der immer nur versucht, die andern für sich zu interessieren, in zwei Jahren."

Bekomme alles, was du willst, indem du anderen hilfst, alles zu bekommen, was sie wollen

Ein schöner Ausspruch von Zig Ziglar lautet sinngemäß, dass du alles haben kannst, was du willst, indem du nur anderen hilfst, alles zu haben, was sie wollen. Um herauszufinden, was andere tatsächlich wollen und inwiefern du ihnen dabei helfen kannst (oder nicht), musst du vor allem eines: Zuhören.

Ein aktiver Vorgang

Zuhören ist ein aktiver Vorgang, es heißt nicht, nur deine eigenen Gedanken nicht auszusprechen, während das Andere redet. Es heißt, dich völlig und konzentriert aufs Gegenüber einzulassen. Fokus. Zwischenfragen stellen, kurz zusammenfassen, was gesagt wurde. Lauschen. Auf Zwischentöne und die Körpersprache achten.

Die hohe Kunst

Das Zuhören ist eine hohe Kunst und ich denke nicht, dass man auf diesem Felde jemals auslernt. Wichtig ist dabei noch, sich auch selbst zuzuhören, seine eigenen Gedanken zu beobachten und zu schauen, was dahinterliegt. Es ist der Ort, an dem du [deine besten Ratschläge](#) bekommst.

Mehr gibt's im Grunde nicht zu sagen. Danke für deine gebannte Aufmerksamkeit! 😊

Sigmar Gebele sigmargebele.com

Ich bin Sigmar Gebele, Blogger, WordPress-Lover und Künstler-Coach. Ich helfe Künstlern und Kreativunternehmenden, mit Internet und Social Media mehr Aufmerksamkeit und Umsätze für ihre Projekte zu erreichen.



Ilona Weirich

FACEzination und der Hörsinn! Lauschen, hin- und zuhören!

Aus Sicht einer Physiognomin und was ich an den Ohren sehe!

<http://lieselogie.blogspot.de>

Das obere Ohr zeigt die geistige Gefühlskraft, geistige Bedürfnisse, wie lasse ich mich auf geistige Themen ein, intellektuelle Bedürfnisse, Erkenntnisstreben.

Themen: Warum kann ich mich nicht auf das vielleicht Unsichtbare einlassen, warum würge ich meine Träume und Phantasien ab. Wie gehe ich mit meinen geistigen Fähigkeiten, meinem Bewusstsein um.

Unser mittleres Ohr zeigt die seelische Gefühlskraft, seelische Berührbarkeit z.B. von Musik, Aufnahmefähigkeit, Reaktion auf Töne und Worte

Themen: Lebe ich im Inneren, auf der Gefühlsebene und im Äußeren auf der Tatabene das, was die Seele möchte, gebe ich meiner Feinfühligkeit genügend Raum, warum kann ich mir nichts Schönes gönnen, genug Raum geben, warum tue ich Dinge, die ich eigentlich nicht will? Warum mache ich immer dieselben Fehler (kleine Nasen)

Das untere Ohr zeigt die körperliche Gefühlskraft, instinktive Gefühlskraft, materielles Besitzstreben, Genussfreude.

Themen: Sicherheitsdenken, achte ich auf meine Kräfte, warum gehe ich so unökonomisch mit mir um, warum übertreibe ich, oder lehne ich ab, Säfte bez. Gefühle können nicht richtig fließen.

Das Ohr ist unser seelisches Erbe. Grundveranlagung. Beim Sitz der Ohren geht

es immer um Gleichgewicht um Integration der inneren und äußeren Welt. Dinge die wir uns anhören müssen, können aus der Bahn werfen.

Ohrenleiden allgemein: Das Ohr öffnet uns zur Außenwelt, erstes Sinnesorgan, Wir verurteilen schnell Gehörtes, Entzündungen der Ohren, Wut Zorn der zurückgehalten wird, wenn wir etwas gehört haben. Wir versuchen unsere Ohren zu verschließen.

Themen: Vorschriften von Erwachsenen. Schuldgefühle, die Ohren voll haben, Nase voll haben, mit dem Herzen hören. Kinder haben oft Ohrenprobleme. Es geht oft nicht darum lieber etwas zu überhören, es ist nicht das was sie sagen, sondern das wie und die eigene Wahrnehmung. Missverständnisse, gehorchen, Selbstanklage, Du musst, Du bist, Sturheit und Starrköpfigkeit können Ursachen auch von Schwerhörigkeit sein. Auf was will ich nicht hören, die innere Stimme Bauchgefühl. Auf wen habe ich Zorn oder Wut? Wer ist mir zu nah gekommen? Ohrenschmerzen sind Sturmwarnungen, überhöre sie nicht.

Ilona Weirich <http://gesichtspunkte.net>

Gesichter lesen - Menschen verstehen. Ständig begegnen wir anderen Menschen – überall - bewusst und unbewusst scannen wir unser Gegenüber und verknüpfen unsere abgespeicherten Erfahrungen mit dem, was wir sehen. Wie wäre es, wenn SIE mehr aus den Gesichtern/ Gestalt lesen könnten, als nur flüchtige Merkmale. Wie wäre es, wenn SIE auch auf die Motivation, den Charakter, Verhaltensweisen, Potenziale und Talente schließen könnten? Lernen SIE Menschen lesen, erkennen mit Physiognomik. Das biete ich Ihnen als Stärken-Profil-Analyse oder als Ausbildung in einem Basisseminar.



Ruth Konter-Mannweiler

Reden ist Silber, Zuhören ist Gold... oder warum ich mich gerne mit Frieda unterhalte

www.verbindung-schaffen.de

Mit ihrem Aufruf zur Blogparade zum Thema „Zuhören“ hat Veronika Krytzner bei mir gleich einen Nerv getroffen.

Auch ich mag die Geschichte von Momo und war immer fasziniert, dass sie „zuhören konnte wie kein anderer“. Doch was für eine besondere Fähigkeit Momo damit hatte, ist mir erst klar geworden, als ich mich intensiv mit Marshall Rosenberg und seinem Konzept der „gewaltfreien Kommunikation (GfK)“ beschäftigt habe. Im Sinne der GfK ist Momo eine empathische Zuhörerin, jemand, der präsent ist und seinem Gegenüber vermittelt, wirklich gehört zu werden.

Ich gebe es zu: Ich unterhalte mich sehr gerne mit Frieda. Warum auch nicht, werden Sie jetzt denken. Was ist daran besonderes? Sie haben sicherlich auch Menschen, mit denen Sie sich gerne unterhalten. Ja, ich auch. Ich rede aber gerade von meinem Hund. Denn Frieda ist eine Dackeldame, die sich mit viel Selbstbewusstsein und ihrem eigenwilligen Charme ihren Platz in unserer Familie erobert hat. Frieda sorgt dafür, dass wir genügend Auslauf und Frischluft bekommen und trägt dazu bei, dass unser emotionaler Zustand immer wieder ins Lot kommt. Wie sie das macht? Vor allem, indem sie uns aufmerksam zuhört. Manchmal möchten wir einfach mal über Dinge reden, die uns im Kopf herumspuken und keine Ruhe geben wollen. Diese Gedanken in Worte zu fassen und sie laut auszusprechen, sorgt meistens schon für Klarheit.

Doch was macht nun einen guten – empathischen – Zuhörer wirklich aus? Marshall Rosenberg, der die Gewaltfreie Kommunikation begründet hat, versteht unter Empathie „den Verstand leer machen und mit dem ganzen Wesen zuhören“. Bei unserem Hund sind mir viele Merkmale aufgefallen, die auch uns Menschen zu besseren Zuhörern machen.

Frieda ist voll da

Wenn wir unserem Gesprächspartner empathisch zuhören, lassen wir uns auf die Situation ein. Wir sind völlig präsent, nicht nur anwesend. Unsere volle Aufmerksamkeit gilt dem Gegenüber. Es bleibt kein Raum, um sich gleichzeitig noch mit anderen Dingen zu beschäftigen.

Frieda hört mit Augen und Ohren

... alle Sinne sind geschärft, wenn wir intensiv Zuhören. Dann konzentrieren wir uns nicht nur auf das gesprochene Wort. Vielmehr achten wir auch auf nonverbale Merkmale wie Mimik, Gestik, Stimmlage und Körperhaltung. So bekommen wir einen ganzheitlichen Eindruck von dem, was unseren Gesprächspartner gerade beschäftigt.

Frieda be(wertet) nicht

Wie oft hören wir zwar zu, bewerten aber gleich. Das ist ganz menschlich, denn wir gleichen automatisch das, was wir hören mit unserem Wertesystem, eigenen Erfahrungen und Standpunkten ab. Aber es hindert uns am empathischen Zuhören, wo es einfach nur darum geht, sensibel die Gefühlslage des Gesprächspartners zu erspüren, um uns in seine Lage einfühlen zu können.

Frieda gibt keine Ratschläge/stellt keine Diagnosen

Bei Empathie geht es darum, dem anderen respektvoll und mit Verständnis zu begegnen. Empathie geben heißt nicht „etwas tun“ sondern „da sein“. Für jemanden, der vielleicht einfach nur mal gehört werden will und Verständnis sucht, können selbst wohlgemeinte Ratschläge sehr frustrierend sein (das kennen wir doch aus eigener Erfahrung!). Deshalb sollten wir uns immer vorher vergewissern, ob unser Rat oder Feedback wirklich gefragt ist.

Frieda signalisiert, wenn sie keine Lust hat

Ein wirklich guter Zuhörer zu sein, heißt auch, dass man bereit dazu ist, sich auf den anderen einzulassen. Verspürt man eine Unlust, ist gerade hektisch oder selbst kopfmäßig mit anderen Dingen beschäftigt ist, dann ist es besser ehrlich zu sein und das dem Gegenüber zu signalisieren. – Auf gute Weise, versteht sich! Und auch hier ist Frieda ein perfektes Vorbild: Denn sie ist nicht patzig, sondern zeigt klar aber freundlich, wenn sie gerade nicht will.

Ruth Konter-Mannweiler www.verbindung-schaffen.de

Ich bin Ruth Konter-Mannweiler und meine Hashtags lauten:

#Kommunikation #Strategie #Content #Kreativität
#Unternehmenskommunikation #intern #extern
#Espresso, #Twitter



Gerold Franck

Meine Erfolgstipps zum Thema Zuhören!

<http://www.24erfolg.eu>

Egal ob im beruflichen oder privaten Bereich: Aktives Zuhören ist eine Fähigkeit, die jeder haben sollte – und die auch jeder mühelos trainieren kann. Im Geschäftlichen, für Ihr Business ist es ein wesentlicher Schlüsselfaktor, wenn Sie erfolgreich sein wollen – und das wollen Sie doch, oder? Deshalb meine Gedanken zum Zuhören, damit auch Sie noch erfolgreicher werden.

Wer aufmerksam eigene Gespräche oder die zwischen anderen Menschen verfolgt, kann unschwer feststellen, wie wenig Menschen in Gesprächen zuhören können.

Das erlebt man im Beruf bei Besprechungen, im Geschäft, wenn man etwas umtauschen will und natürlich auch mit den eigenen Kindern und dem Partner.

Die Regel ist eher, dass man selbst oder andere einen unterbrechen, um etwas richtigzustellen, zu kritisieren, zu bewerten. Oft merkt man schon am Gesichtsausdruck des anderen dessen geistige Abwesenheit. Auch bei sich selbst kann man feststellen, dass man beim Sprechen des Gegenübers oft nur auf ein Stichwort wartet, um seinen eigenen Gesprächsbeitrag – entweder gleich oder später – anzubringen.

Vor allem in Talkshows ist zu beobachten, dass viele Gäste gar nicht auf die Frage des Moderators antworten, sondern eine vorher zurechtgelegte Antwort loswerden wollen. Auch bei kontroversen Positionen folgt fast nie eine Nachfrage, die Neugier oder die Suche nach Verständnis des anderen zeigen würde. Insofern sind solche "Gespräche" selten Dialoge, sondern wechselseitige Monologe – in Anwesenheit anderer.

Doch Gespräche zum Austausch von Meinungen und unterschiedlicher Standpunkte sind enorm wichtig – in beruflichen wie privaten Beziehungen. Jeder kennt zum Glück auch Situationen, wo ein anderer tatsächlich zuhört, den Gesprächsfaden aufgreift und vertieft, sich wirklich interessiert für den anderen. Wie wohltuend, wie bereichernd für beide Seiten – und wie selten.

WARUM IST ZUHÖREN SO SCHWIERIG?

Hierzu einige Überlegungen, was beim Zuhören alles berührt wird und welche Fähigkeiten es erfordert.

Beim Zuhören trifft unsere Landkarte auf die Landkarte des anderen.

Im Gespräch begegnen wir der Welt des anderen, genauer gesagt, seinem Bild – seiner Landkarte – von der Welt, das er sich zu einem bestimmten Thema gemacht hat. Dass dies nur die Landkarte über ein Stück Welt, jedoch nicht die Wirklichkeit an sich darstellt, ist den meisten Menschen nicht bewusst. Deshalb verteidigen sie ihre Landkarte auch mit passenden Argumenten, mit zum Teil heftigen Gefühlen und entsprechenden Wertungen des “Richtig” “Falsch”, des “Gut” und “Schlecht”.

Wenn man nun mit der eigenen Landkarte stark identifiziert ist – wie die meisten Menschen – fällt es naturgemäß schwer, einem Menschen mit einer anderen Landkarte zuzuhören, geschweige denn, sich dafür zu interessieren, wie dieser – vermutlich auch intelligente Mensch – zu einer ganz anderen Landkarte – gekommen ist. Doch das erfordert eine ziemliche Reife oder anders ausgedrückt, die Einsicht in die subjektive Beschränktheit der eigenen Sichtweise.

Doch für das wirkliche Zuhören ist genau dies erforderlich. Gelingt dies nicht – und das ist die Regel – kommt es zum gemeinsamen Monologisieren und gegenseitigen Bekämpfen des Standpunktes des anderen.

WAS HEISST DAS JETZT KONKRET

Welche Fähigkeiten braucht es zum Zuhören?

Aus meiner Sicht sind es acht grundlegende Fähigkeiten:

1. Die Fähigkeit, die eigene Meinung zurückstellen zu können.

“Also, das sehe ich ganz anders” ist die Lieblingsreplik von Menschen, die zu allem, was jemand sagt, gleich ihre Meinung äußern müssen. Einem Gespräch ist dieser Reflex selten zuträglich. Denn meist bestreitet dann der eine den überwiegenden Teil des Gesprächs, weil der andere sich ärgert und zunehmend verstummt. Oder beide müssen dauernd ihre unterschiedlichen Standpunkte loswerden und kämpfen um die Worthoheit.

Die Fähigkeit, seine Meinung – zumindest eine Weile – nicht zurückstellen zu können, hängt auch mit der Angewohnheit mancher Menschen zusammen, immer recht haben zu müssen. Sie erleben das Miteinandersprechen dann nicht als eine Gelegenheit, etwas Neues zu erfahren, sondern fühlen sich schnell

dominiert. (Das mag etymologisch vom Wortstamm "hören – horchen – gehorchen" herrühren.)

Wem es schwer fällt, seine Meinung zurückzuhalten, kann dies kommunikativ so lösen, dass er zwar andeutet, anderer Meinung zu sein, sich aber erst mal die Meinung des anderen hören will. Also indem er/sie sagt:

"Ich bin zwar anderer Meinung aber mich interessiert, wie Sie zu Ihrem Standpunkt über ... kommen."

"Ich finde es zwar falsch, was du sagst, will aber mal hören, wie du das begründest."

2. Die Fähigkeit, Unterschiede tolerieren zu können.

In der Regel fühlen wir uns mit Menschen, die recht ähnliche Interessen, Meinungen und Werthaltungen haben, deutlich wohler. Ganz gleich, ob das jetzt politische, religiöse oder kulturelle Überzeugungen sind. Auch Menschen mit dem gleichen Hobby (Hundezucht, Schachspielen oder Fußball) bringen wir erst mal Sympathie entgegen.

Doch auch hier gilt: Unterschiede beleben das Gespräch und können zum Wissenszuwachs und Erkenntnisgewinn beider beitragen. Wenn zwei Fußballfans über ihren Sport begeistert reden, erfahren sie meist wenig Neues. Das ist in Ordnung. Doch begegnen sich ein begeisterter Fußballer und ein ambitionierter Golfer wird es oft beim Thema "Sport" schnell kritisch, weil beide vehement ihre Sportart verteidigen.

Auch in der Paarbeziehung ist die Bereitschaft und Fähigkeit, Unterschiede in der Wahrnehmung und Interpretation von Dingen und Ereignissen tolerieren oder ertragen zu können, eine Kernkompetenz in der Beziehungsgestaltung.

3. Die Fähigkeit, Gefühle und Intuition miteinbeziehen.

Die Gefühle des anderen wie auch die eigenen Empfindungen während eines Gesprächs sind neben den sachlichen Aspekten wichtige Informationsquellen. Diese angemessen anzusprechen, ist oft hilfreich und für das Gespräch vertiefend.

Beispiele:

"Sie schauen ganz interessiert, während ich Ihnen ... zeige."

"Ihre Stimme klingt gedrückt, wenn Sie darüber sprechen."

"Sie sehen nachdenklich aus."

"Du wirst ganz ganz aufgereggt, wenn du davon erzählst."

4. Die Fähigkeit, etwas nicht gleich verstehen zu müssen.

Wir Menschen sind keine rationalen Wesen. Wir handeln zumeist aus einer bunten Mischung von Motiven, Empfindungen, Ängsten und Erwartungen

heraus. Oft wissen wir selbst nicht, warum wir etwas so und so sehen und vertreten.

Höre ich von meinem Gegenüber öfters Feststellungen wie *“Das ist doch völlig unlogisch!”* oder *“Das verstehe ich nicht, ich würde ganz anders handeln”* kann das die Distanz zwischen den Gesprächsteilnehmern verstärken. Das mag für die eigene Abgrenzung wichtig sein, doch zur gegenseitigen Verständigung führt es nicht.

Sie tun sich leichter, wenn Sie sich erlauben, das vom anderen Gesagte nicht gleich verstehen zu müssen. Trotzdem können Sie in Kontakt mit ihm bleiben, indem Sie beispielsweise sagen:

“Du scheinst selbst noch hin und her gerissen zu sein.”

“Irgendwie verstehst du selbst noch nicht, warum du so handelst.”

“Es hört sich für mich widersprüchlich an aber für dich scheint es doch Sinn zu machen.”

5. Die Fähigkeit, weiterführende Fragen stellen.

Soll aus einem Gespräch nicht nur ein Wiederholen bereits bekannter Inhalte werden, bedarf es interessierter und intelligenter Fragen. Damit sind Fragen gemeint, die der andere nicht sofort beantworten kann, weil er erst nachdenken muss:

“Was gefällt Ihnen an der Sache so?”

“Warum haben Sie sich gerade für x entschieden?”

“Was bedeutet es für Sie, als ... zu arbeiten?”

6. Die Fähigkeit, negative Wertungen zurückzustellen.

Von klein auf werden wir darauf getrimmt, Dinge, Ereignisse, andere Menschen und uns selbst zu bewerten. Gut, richtig, gesund, schlecht, pfui, unbrauchbar usw. In vielen Kontexten sind Bewertungen durchaus sinnvoll. In einem Gespräch sind zu frühe Bewertungen meist Gesprächskiller. Sie bringen den anderen entweder dazu, seinen Standpunkt zu verteidigen und zu rechtfertigen. Oder er zuckt zurück, wird einsilbig und verstummt womöglich ganz.

Wertungen tragen auch kaum etwas zum Inhalt und zur Erzählweise bei. Denn unser Gesprächspartner will uns ja etwas mitteilen, er hat selten den Wunsch nach einer Bewertung. Zuweilen bringt der Sprechende selbst Bewertungen ein: *“Das interessiert Sie sicher nicht.”*

“Ich habe da eine Idee – aber die ist sicher unsinnig.”

Hierzu gehört auch, wenn einem etwas nicht gefällt, nicht gleich gekränkt oder beleidigt zu sein. Das kann fürchterlich schwer sein, weil die eigenen Gefühle einen völlig überfluten können. Doch dann ist es immerhin noch besser, das angemessen zu äußern oder eine kurze Gesprächspause zu vereinbaren.

7. Die Fähigkeit, möglichst wenig zu unterbrechen.

Viele Gespräche ähneln Wettkämpfen. Wer hat die besseren Argumente, wer kann den anderen übertrumpfen? Das geschieht oft, indem man den anderen unterbricht. Das ist mitunter notwendig und kann belebend wirken, doch oft leidet unter der Hitze des Gefechts der Gesprächsinhalt.

Damit sich ein Gespräch entwickeln kann – und nicht nur ein Abspulen bekannter Floskeln wird – braucht es Raum und Zeit. Es braucht Pausen, in denen beide das Gesagte und Gehörte verdauen und nachklingen lassen können. Diese Pausen kann der Sprecher nur dann machen, wenn ihm der andere diese Pause auch lässt. Je weniger man den anderen unterbricht, umso ruhiger und tiefer kann ein Gespräch werden.

8. Die Fähigkeit, auszudrücken, was Sie verstanden haben.

Für einen selbst mag es genügen, nur zuzuhören. Doch der Sprechende weiß erst mal nicht, ob Sie ihm zuhören – vor allem wenn Sie ihn nicht anschauen. Er weiß vor allem nicht, was Sie gehört bzw. was und wie Sie das Gehörte verstanden haben.

Deshalb ist es wichtig, an bestimmten Punkten dem Sprecher zurückzumelden, dass Sie zuhören – und was Sie verstanden haben. Oft geht es auch ja nicht nur darum, was gesagt wurde, sondern was gemeint wurde. Also jene Anteile des Gehörten wiederzugeben, die der Sprecher aus welchen Gründen auch immer nur angedeutet hat. Dabei handelt es sich oft um Gefühle, Überzeugungen, Werte, Bedürfnisse oder Wünsche. **Als Zuhörer können Sie sich fragen:**

Was empfindet mein Gesprächspartner gerade?

Was ist ihm an dem, was er gerade sagt, so wichtig?

Worum geht es ihm? Was wünscht er sich?

Der Einstieg für Ihre Rückmeldung könnte heißen:

“Aha, du meinst also ...”

“Dir ist also wichtig, dass...”

“Du möchtest gerne ...”

“Du bist frustriert, weil...”

“Du denkst ... , weil ...”

Wenn Ihnen etwas unklar ist, können Sie sagen:

“Könnte es sein, dass ...”

“Ist es möglich, dass ...”

“Meinen Sie damit, dass ...”

“Die Kunst des Zuhörens” ist der Titel zweier Bücher und beschreiben damit wohl am besten, dass Zuhören eine Fähigkeit ist, die einem nicht in den Schoß fällt und immer noch verbessert und vertieft werden kann. Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg.

**Und welche Erfahrungen haben Sie mit Zuhören gemacht?
Wann fällt es Ihnen leichter? Und wann schwerer?**

Gerold Franck www.24erfolg.eu

Als Erfolgsmaßschneider® und zertifizierter Coach bringe ich seit über 20 Jahren Vertriebler, Networker, Freiberufler, Inhaber von KMUs und Privatpersonen an Ihre beruflichen und privaten Ziele. Mein individuelles Einzelcoaching hat Alleinstellungsmerkmal im gesamten deutschsprachigen Raum.



Claudia Barfuss

So hören wir oft zu...und wie wir es besser machen können

<http://www.web-ideen.ch>

Zuhören, ist ja eigentlich ganz einfach und simpel. Wie so vieles, das einfach erscheint, erweist sich auch das Zuhören bei näherer Betrachtung als sehr komplex.

Zuhören zieht sich durch unser ganzes Leben. Wir hören Familienangehörigen, Freunden, Kunden, Geschäftskollegen und vielen anderen zu. Das sagt leider noch nichts über die Qualität des Zuhörens aus.

Wirklich lernen oder darüber sprechen, was Zuhören nun ausmacht, tun wir selten. Es wird weder in der Schule darauf eingegangen noch in den meisten Elternhäusern. Es heißt wohl, hör mir mal zu. Aber was bedeutet das genau? Einfach, dass ich ruhig bin und warte, bis der andere ausgedet hat? Oder sollte es nicht viel mehr bedeuten, seine Gedanken auf den anderen zu richten? Sehr oft wird nur verstanden: Red mir nicht rein. Und sei mit Deinen Gedanken bei mir.

Zuhören ist auch nicht, wie man meinen könnte passiv. Im Gegenteil es verlangt, wenn es denn richtig gemacht wird, einen sehr aktiven Part vom Zuhörenden.

- Eigene Gedanken zur Seite legen.
- Den Fokus ganz auf dem Gegenüber.
- Feedback über das Gehörte geben.
- Allenfalls nachfragen.
- Nicht werten.

Zuhören beeinflusst unser Leben auf eine ganz entscheidende Weise und trotzdem machen wir uns kaum Gedanken darüber.

In meinem Alltag fällt mir das Zuhören nicht immer leicht. Ich bin im Stress, ganz von meinen eigenen Plänen eingenommen. Und dann der Anruf eines Kunden. Das bedeutet, meine Arbeit zu unterbrechen und mich voll auf dessen Probleme zu konzentrieren. Da der Kunde nicht meinen Wissensstand hat, überkommt

mich manchmal der Wunsch seine Sätze zu beenden. Ich merke, wie ich mich zurücknehmen muss. Oft gelingt mir das, aber leider nicht immer.

Richtig zuhören können müssen wir immer wieder üben und uns vor allem Zeit für unser Gegenüber nehmen.

Ich übe das auch, wenn ich mit meinen Ponys trainiere. Sich zurücknehmen, die Bedürfnisse des anderen spüren und darauf eingehen. Das alles ist sowohl im Umgang mit Menschen als auch mit Tieren enorm wichtig.

Vielen Dank für das (hoffentlich) interessierte Lesen.

Claudia Barfuss web-ideen.ch

Eine ansprechende Website/Homepage ist ein zentraler Baustein in Ihrem Marketing. webideen erstellt Ihnen eine Website, die zu Ihnen passt und Sie erfolgreicher werden lässt. Individuell - professionell - zu einem fairen Preis.



Angelika Eder

Telefonakquise: Drei Wege, wie Sie die Ungeduld des Angerufenen einfangen

<http://www.trainerlotse.de>

Mein Fokus, unter dem ich diesen Beitrag schreibe, ist – wie könnte es anders sein? – das Zuhören in der Kaltakquise. Denn:

Von fröhlich über schlecht gelaunt bis kurz angebunden ist alles möglich: Wenn der Andere den Hörer abnimmt, kommt es darauf an, den richtigen Ton zu treffen. Hören Sie die Signale und reagieren Sie klug!

Ihr Gesprächspartner klingt angeschlagen

Gepresste Stimme, wenig Energie, kein Lächeln weit und breit, dann wissen Sie: Ihrem Gesprächspartner geht es nicht gut. Er steht unter Druck und fühlt sich gestresst.

Aus der Trainingswelt kennen Sie den Satz: "Störung geht vor". Bei der Telefonakquise gilt das Gleiche: Holen Sie Ihren Gesprächspartner bei seinem Befinden ab und sagen einen Satz wie: "Sie klingen gerade so gar nicht glücklich. Soll ich lieber später anrufen?" Zeigen Sie ihm, dass Sie ihn als Menschen wahrnehmen.

Meist ist er dankbar für die unerwartete Zuwendung und freut sich, für ein paar Minuten seinem unerfreulichen inneren Monolog zu entfliehen. Wenn er anfängt, mit Ihnen zu reden, sind Sie im Spiel.

Gleiches gilt, wenn Sie einen schnupfengeplagten Mitmenschen antreffen. Sprechen Sie Ihren Gesprächspartner auf seine Malaise an: "Oh je, Sie hat es aber erwischt!" Mit diesem einfachen Satz schaffen Sie eine menschliche Verbindung und eine gute Atmosphäre. Vergessen Sie nicht, sich mit Genesungswünschen zu verabschieden.

Ihr Gesprächspartner gibt Ihnen genau 15 Sekunden

In die Meisterklasse steigen Sie auf, wenn Sie den typisch gestressten Manager-Typen überzeugen können. Er hat keine Zeit und keine Lust auf langes Geplänkel. Das macht er Ihnen unmissverständlich klar. Sie erkennen ihn daran, wie er sich am Telefon meldet: "Was kann ich für Sie tun?" – oder noch besser: "Was kann ich gegen Sie tun?"

**In diesem Fall holen Sie Luft, sagen Sie genau einen Satz
- und halten anschließend den Mund, so schwer es auch fällt.**

Es versteht sich von selbst, dass Sie bestens vorbereitet sind, um der Situation Stand zu halten. Seien Sie darauf gefasst, dass der Ansprechpartner den Hörer auflegt, obwohl Sie alles Menschenmögliche getan haben, um ihn zu gewinnen. Nehmen Sie es nicht persönlich: Ihr Angebot passt zu dem Zeitpunkt einfach nicht.

Sollte Ihr Gesprächspartner jedoch anfangen, mit Ihnen zu reden, dürfen Sie sich geadelt fühlen. Malen Sie sich ein dickes Plus auf ein Blatt Papier und hängen es an die Wand. Sie haben es geschafft!

Im Ernst: Ein Entscheider, der derart gnadenlos zur Effizienz gezwungen ist, nimmt sich keine Zeit, wenn er kein Interesse oder keinen Bedarf hat. Sie befinden sich auf einem guten Weg zum Auftrag!

Ihr Gesprächspartner ist unaufgeregt

Zwei besondere Situationen habe ich Ihnen hier vorgestellt. Was aber, wenn Ihr Gesprächspartner nichts von alledem erkennen lässt? Wie holen Sie jemanden ins Boot, der "ganz normal" klingt – einfach, geradeaus, aufs Ziel zu?

Mit dieser Variante habe ich gute Erfahrungen gemacht. Ich sage: "Stichwort: XYZ – haben Sie da gerade ein offenes Ohr?" Dieses Intro lässt mir alle Möglichkeiten offen: Höre ich, wie der Angerufene tief Luft holt, weiß ich, dass die Frage zu wenig zielgerichtet war und ich jetzt schnell auf die Spur kommen muss. Fängt er an zu erzählen, sind wir auf einer Dialoghöhe.

Sollten Sie in einem Winkel Ihres Herzens die Vorstellung hüten, Sie müssten in der Telefonakquise vor allem viel erzählen, dann bekämpfen Sie sie. Das Gegenteil ist richtig:

Reden Sie sich bloß nicht um Kopf und Kragen!

Widmen Sie 70 Prozent der Zeit dem Zuhören und 30 Prozent der eigenen Rede. Wenn Sie das ausprobieren, werden Sie feststellen, dass das gar nicht so einfach ist. Aber es lohnt sich!

Angelika Eder trainerlotse.de

Angelika Eder ist eine Hälfte des Trainerlotsen. Der in Hamburg ansässige Trainerlotse versteht sich als Brücke zwischen Angebot und Nachfrage in Sachen Training, Coaching & Beratung im Business. Für Trainer, Berater, Coach & Co. bietet Angelika Eder Vertriebsberatung und Kaltakquise an, während ihr Partner Manfred Meyer handverlesen passende Trainingsanbieter an Firmen vermittelt.



Uta Nimsgarn

Zuhören

<http://www.uta-nimsgarn.de>

Obwohl ich ja von mir behaupten würde, dass ich eher ein visueller Mensch bin. Und trotzdem, egal ob in meinem Privatleben oder in den Coachings, in der inneren Arbeit bei mir oder bei anderen, immer geht es um Zuhören. Genau hinhören. Wer sagt wann was.

Besonders laut höre ich meine inneren Stimmen - nein, ich meine nicht DIE innere Stimme - wenn ich mich zum Meditieren hinsetze.

Meine Gedanken rasen durch meinen Kopf und ich höre zu. Lausche ihnen, bis ich es dann wieder bemerke, um dann wieder auf die Stille zu lauschen, die dazwischen ist.

Dabei wurde es mir vor langer Zeit bewusst, wie viel da in meinem Kopf so gesprochen wird. Manchmal konnte ich sogar die einzelnen Stimmen erkennen.

Meine Oma zum Beispiel, meldete sich regelmäßig in mir, wenn ich in jüngeren Jahren mal ausschlafen wollte. Damals lebte ich schon lange nicht mehr zuhause, aber trotzdem war da die Mahnung in meinem Kopf, dass es langsam Zeit zum Aufstehen wäre und zum Arbeiten. Deutlich zu hören.

Aber auch meine Mutter, mein Vater, Lehrer, alle waren sie in mir und haben ihren Senf zu allem dazugegeben. Seltenst positiv.

Mit den Jahren und viel innerer Entwicklung habe ich viele Stimmen in mir zum Schweigen gebracht oder sie betreffen mich einfach nicht mehr. Ich höre also nicht mehr zu. Und glauben tue ich ihnen schon gar nicht mehr.

Heute habe ich nur noch zärtliche Worte von meiner Oma im Kopf. Aber es gibt trotzdem noch viel in mir zuzuhören. Wie gesagt, leider oft beim Meditieren...

Das, wir uns jeden Tag so selbst erzählen, das ist nicht ohne.

Unser inneres System ist ja dafür da unser Überleben zu sichern. Also sind wir auf Gefahren, Probleme und Schmerzen programmiert. Ja, "eigentlich" auf deren Vermeidung. Was aber letztendlich doch dazu führt, dass wir dauernd in uns

Gespräche führen, was alles Schreckliches passieren könnte. Anscheinend sollen über 80 % unserer Gedanken negativ sein.

Da lohnt sich das Hinhören auf jeden Fall.

Was ist, wenn ich das und das am Ende des Monats nicht schaffe? Was ist, wenn das und das nicht klappt?

Aber auch: das schaffst du doch nie! Das ist nur bei anderen, nicht bei mir möglich. Du kannst das nicht! Was glaubst du denn?

Ja, höre genau hin. Das ist der Anfang.

Vor allem bei DU-Aussagen, also wenn du dich selbst mit Du anredest. Da wäre es sinnvoll quasi auf Durchzug zu schalten. Sich bewusst zu werden, dass das NUR Gedanken sind. Keine Wahrheiten.

Also je bewusster du dir selbst zuhörst, umso besser lernst du dich kennen.

Dann hast du die Möglichkeit genau hinzuhören und dann zu überprüfen, ob das wirklich wahr ist. Das allein kann schon viel verändern, wie uns zum Beispiel *the work* zeigt, eine Technik mit der Byron Katie ihres und viele Leben positiv verändert hat.

Einen großen Raum nimmt das Zuhören in meinen Coachings ein.

Ich lasse meine Kundinnen reden, denn wenn sie mir erzählen, was sie wirklich wollen, wohin sie wollen, warum es noch nicht klappt, was es so alles im ihrem Leben gibt, dann kann ich sehr schnell genau die Punkte erkennen, an denen wir ansetzen können.

Dann kann ich genau da nachhaken, wo mir etwas auffällt. Und meistens ist das gleich ein Treffer. Und für die Kundin einen Schritt näher an ihrem Ziel.

Wer noch nie ein Coaching als Kunde erlebt hat, der kann sich das nur schwer vorstellen. Coaching ist ein so machtvolles Instrument weiterzukommen. Ich wäre nicht da, wo ich jetzt bin, wenn ich mich nicht hätte coachen lassen.

Oft fällt es einem ja gar nicht auf, was man wirklich so sagt. Und selten weist uns jemand anderer darauf hin, dass wir dauernd Ausreden benutzen, warum wir etwas nicht können oder machen. Oder wir viele Geschichten darüber haben,

warum wir keine Zeit oder kein Geld haben. Warum bei uns eben alles anders ist...

Hinhören. Zuhören. Auch auf die Zwischentöne. Und die Stille.

Die gehört für mich zwingend dazu.

Auch wenn ich sie beim Meditieren so selten wirklich halten kann.

Die Stille gehört dazu, wenn ich wirklich fühlen will. Ohne Geplapper in meinem Kopf. Die Stille ist der Raum aus dem heraus alles entsteht. Ohne Stille kein Hören.

Und dann gibt es eine **besondere Stille**. Für mich wenigstens. Früher hatte ich davor Angst, war unsicher, brach sie sofort.

Die Stille im Gespräch.

Oder im Coaching. Im Coaching gibt es eine Stille, die ist wunder-voll. Voller Wunder.

Sie entsteht, wenn ich eine Frage stelle und der andere überlegt.

Überlegt.

Überlegt.

Lange, weil er darüber noch nie nachgedacht hat. Er hat gerade eine ganz neue Türe in sich selbst geöffnet und betritt einen neuen Raum.

Heute kann ich diese Stille aushalten.

Heute spüre ich die Erhabenheit dieser Stille.

Denn danach ist alles ein wenig anders für den, der dann wieder auftaucht und seine Antwort gefunden hat.

Eine ganz neue Sicht.

Eine ganz frischgeborene Erkenntnis.

Ich habe die Ehre, die erste zu sein, die diese neue Erkenntnis meiner Kundin hört. Diese Momente sind heilige „Hör-Momente“ für mich. Für diese Momente bin ich sehr dankbar.

Ich danke Veronika, dass sie mich dazu inspiriert hat, mal genau hinzuhören. Und ich freue mich, wenn du bei dir genau hinhörst. Dann bei anderen. So machen wir die Welt zu einem besseren Ort.

Hinhören mit offenem Herzen und Liebe. In mir und auch außen. Das ist schon beinahe Paradies...

Bis bald! Uta Nimsgarn

Uta Nimsgarn www.uta-nimsgarn.de

Ich unterstütze Frauen darin, dass sie ihre Herausforderungen mit Geld in Leichtigkeit angehen, indem sie ihre Geld-Sabotage-Mustern auflösen und ihre Geld-Blockaden durchbrechen. So, dass sie sich kraftvoll und sicher mit Geld fühlen und authentisch handeln können. Und damit ihre Liebesbeziehung mit Geld voll erblühen kann.



Bettina Schöbitz

Ohren auf Empfang?

<http://www.respektspezialistin.de>

Der Herbst ist Blogparaden-Zeit. So viele tolle Themen sind im Umlauf. Nicht widerstehen wollte ich bei dieser Blogparade von Veronika Krytzner - denn "Zuhören" ist einfach eine Frage des Respekts. Gute Zuhörer sind ziemlich selten. Und meist äußerst charismatische Menschen.

Wenn wir Menschen kommunizieren, geht das über das klassische "Reden" weit hinaus. Denn wir nutzen weit mehr als nur die Sprache. Wir hören keineswegs nur mit den Ohren zu. Bei der Kommunikation spielen Befinden, Ort und Zeit und die anderen der fünf Sinne eine ebensolche Rolle, wie unsere Körpersprache. Zuhören ist schließlich mehr als die Ohren auf Empfang zu stellen.

Sind Sie zu hören?

Zuallererst beginnt das Zuhören bei unserer Stimme. Denn die ist so unterschiedlich, wie wir Menschen. Da gibt es helle und dunkle Stimmen, laute und leise. Angenehme und unangenehme, welche mit Modulation oder ohne. Schon die Stimme unseres Gegenübers hat Einfluss auf unser Befinden und damit auf unsere Bereitschaft, dieser Stimme zu lauschen. Das Sprechtempo hat ebenfalls starken Einfluss auf unsere Zuhör-Bereitschaft.

Es gibt Tage, da hören uns scheinbar alle zu – und Tage, an denen wir uns über ständige Nachfragen wundern. Weil wir an solchen Tagen eben gerne mal einen Tick zu leise oder zu langsam sprechen. Oder aufgrund von uns umgebenden Geräuschen. Oder weil der Zuhörer heute mal seine Ohren ungewaschen trägt...

Zugewandtheit

Um einem anderen Menschen zuzuhören, braucht es einen Grund. Das kann der Respekt im Sinne von Ehrfurcht oder Angst sein – so wie ein Schüler, der vor

seinem Direktor oder Lehrer steht. Oder der Azubi vor dem Chef. Dann geschieht kein respektvolles Zuhören "auf Augenhöhe", sondern eine Kommunikation vom Hochstatus (Lehrer/ Chef) zum Tiefstatus (Schüler, Azubi). Oder aber wir hören aufgrund einer Interessenlage zu oder wegen einer "Beziehung", die wir zum Anderen haben. Je nach eigenen Beweggründen hören wir mehr oder minder gut hin. Je nach Befindlichkeit hören wir oft sogar eher weg...weil wir Inhalt, Sender, Thema, Stimme oder Zeitpunkt nur schwer ertragen.

Gute Kommunikation braucht also den richtigen "Raum", um zu gelingen. Sie braucht Zeit, Zugewandtheit und Empathie.

Augenhöhe

Echtes Zuhören passiert auf Augenhöhe. Es basiert auf dem Interesse am Anderen. Sei es beruflicher Natur (beispielsweise in einem gemeinsamen Projekt) oder auf privater Ebene (als Freund oder Mentor). Zuhören hat mit der Rolle zu tun, die ich momentan inne habe. Sitze ich als einer von vielen abends am Stammtisch, dann verhalte ich mich anders, als in einem trauten Zweiergespräch. Spreche ich mit meinem Kollegen, wähle ich oft andere Worte als im Umgang mit einem Kunden. Doch zum Zuhören brauche ich eben Bereitschaft und Interesse.

Besser kommunizieren

1. Verschaffen Sie sich Klarheit: Worum geht es mir im Gespräch? Worum geht es dem Anderen?

Möchte ich Argumente austauschen im Sinne einer Diskussion? Möchte ich etwas lernen? Möchte ich mich selbst darstellen? Meine Erlebnisse und Erfahrungen schildern? Möchte ich mehr vom anderen wissen? Möchte ich etwas erfahren, um daran anknüpfen zu können? Möchte ich dem Anderen ein gutes Gefühl geben?

2. Bieten Sie eine positive Gesprächsatmosphäre

Schaffen Sie für Ihr Gespräch die bestmöglichen Rahmenbedingungen. Stellen Sie Ihr Telefon auf Kollegen oder Anrufbeantworter um. Schließen Sie Türen und – sofern erforderlich – Fenster. Halten Sie Getränke für eine klare Stimme bereit und bieten Sie diese aktiv an – denn das ist gelebter Respekt vor Ihrem Gast.

Fernseher oder Radio im Hintergrund lenken massiv ab – schalten Sie diese aus. Wählen Sie einen für beide angenehmen Ort und Zeitpunkt für Ihr Gespräch. Beispielsweise bietet sich der frühe Freitagnachmittag an, da es dann in Unternehmen ruhiger zugeht und alle in leichterer Stimmung aufgrund der Wochenend-Vorfreude sind.

3. Versetzen Sie sich in Zuhör-Stimmung – werden Sie vom “Sender” zum “Empfänger”

Aktives Zuhören setzt auf verschiedene “Techniken”, die den Gesprächspartner zum Erzählen animieren. Doch alle Techniken nutzen wenig, wenn wir in der falschen Stimmung sind. Es braucht also eine Gesprächsvorbereitung, um sich aufs Zuhören einzustellen. Die Fragen unter Punkt 1 sind ein guter Start. Dann ist es nützlich, sich selbst bewusst weniger wichtig zu nehmen. Die eigene Meinung, das eigene Befinden einfach mal zurückzustellen und dem Anderen Raum zum “Wirken” zu geben. Das wirkt oft Wunder und unser Gesprächspartner blüht auf. Denn er fühlt sich wertgeschätzt, ernst genommen und relevant. Das ist Balsam auf seine Seele. Und er wird Sie als guten Zuhörer in Erinnerung behalten.

Wer es schafft, sich im Gespräch mit anderen weniger wichtig zu nehmen, der entwickelt schnell Charisma – denn er schenkt dem Anderen seine volle Aufmerksamkeit. Weil er es selbst gar nicht nötig hat, sich in den Vordergrund zu spielen. Weil er freiwillig dem anderen “dient” und voll auf Empfang ist. Er bietet dem Gesprächspartner den Hochstatus – ohne sich selbst dabei abzuwerten.

4. Nutzen Sie die Techniken des Aktiven Zuhörens

- Kopfnicken zum Signalisieren des Verstehens
- Wiederholung des Gesagten in eigenen Worten – so klären sich auch Missverständnisse auf schnellem Weg
- Einbindung kleiner Laute (so etwas wie: Hach ja? ach?, Oh!, Ähem?, Mhhh?) um den Anderen zum Weiterreden zu animieren – also quasi “fragend” formuliert
- Aushalten auch längerer Gesprächspausen. Das fällt uns schwer und animiert das Gegenüber zum Weitersprechen, wohingegen wir das “Aushalten” bewusst durchaus steuern können
- Zuwendung zur Person durch Körperhaltung, Mimik und Gestik
- Nonverbale Aufmerksamkeitsreaktionen zeigen – also lächeln, Kopf schräg legen, den Kopf vorstrecken
- Rückfragen/ Verständnisfragen stellen: “Wie war das nochmal genau?”, “Was genau ist da passiert?”, “Das habe ich noch nicht ganz verstanden...”

Wichtig ist in jedem Fall, den Redeanteil des Gegenübers zu stärken und den eigenen zurückzunehmen. Wir stellen uns in den Dienst des Anderen, um mehr von ihm, seinem Thema/ Bedürfnis/ Problem/ Leben/ Interesse u.a. zu erfahren. Es geht dabei so gar nicht um uns selbst.

Zuhören ist gelebter Respekt

Wenn Sie bewusst mit dem Aktiven Zuhören starten, werden Sie spannende Momente erleben. Sie werden sehen, wie Ihr Gegenüber oftmals förmlich zu leuchten beginnt, weil ihm endlich mal jemand über einen längeren Zeitraum wirklich zuhört. Ihn wichtig nimmt. Ihm das Gefühl gibt, ein spannendes Leben zu haben. Achtsamkeit zu erhalten.

Und Sie werden erleben, dass Sie so viel spannendere, tiefgreifendere und nachhaltigere Gespräche führen, als bisher. Denn wenn Menschen sich in geschütztem Raum öffnen können, verraten sie uns faszinierende Dinge und erweitern so auch unseren Horizont. Wir lernen mehr von der Welt und erweitern unser Spektrum. Klar braucht echtes Zuhören durchaus manchmal mehr Zeit, als "beiläufiges Mithören". Doch es gilt:

Richtig Zuhören lohnt sich! Für alle!

Jetzt sind SIE gefragt:

Welche Erfahrungen mit dem Zuhören haben Sie gemacht? Was macht in Ihren Augen einen wirklich guten Zuhörer aus? Wann hatten Sie schon mal das Gefühl, so gar nicht "gehört" worden zu sein?

Bettina Schöbitz www.respektspezialistin.de

Als Respektspezialistin steht Bettina Schöbitz für eine Arbeitswelt, in der Menschen einander auf Augenhöhe begegnen und Ziele gemeinsam angehen. Sie reduziert Konfliktpotentiale, motiviert Mitarbeiter und fördert ein gesundes Betriebsklima. Ihre Arbeit erspart den Unternehmern unter ihren Kunden Kosten und stärkt ihre Anziehungskraft auf engagierte Fachkräfte und Wunschkunden. Als Coach begleitet Sie Menschen ressourcenorientiert auf dem Weg zu ihren persönlichen Zielen.



Linda Benninghoff

Wie du dich mit Podcasts weiterbildest

www.nanamia.de

Über einen Aufruf bei Google + wurde ich auf die [Blogparade von Veronika Krytzner](#) aufmerksam. Thema: Zuhören. "Hm...", habe ich mir gedacht, "Das würde auch zu meinem Blog passen." Die Entscheidung ist schnell gefallen und eine kurze Nachricht an Veronika abgeschickt. Das Thema stand nach ein paar Stunden fest: Podcasts. Genauer: Weiterbildung mit Podcasts. Noch genauer: Selbstverwirklichung. Geht das?

Spätzünder in Sachen Technik

Ich muss sagen, ich bin in dieser Sicht ein absoluter Spätzünder. Als damals in den 80er-Jahren die ersten Walkmänner auf den Markt kamen, hatte ich zwar einen, auch ein CD-Player ist später bei mir eingezogen. Ein echter Fan war ich jedoch nie, ich habe die Dinger nur sehr selten genutzt und nach Jahrzehnten weggeworfen.

Auch Podcasts habe ich erst spät entdeckt: Genauer gesagt erst vor einigen Wochen. Nicht das jemand nun denkt, an mir würde aller Fortschritt unbemerkt vorbeiziehen. So ist es nicht, ich wusste, dass es MP3-Player und Podcasts gibt – sie haben mich einfach nicht interessiert.

Erster Schritt ist getan, ein MP3-Player zieht ein

Nachdem ich eines Tages entdeckt hatte, wie angenehm es sich zu Musik läuft, habe ich mir endlich einen MP3-Player gekauft. Das ist zirka ein halbes Jahr her. Falls sich jemand fragt, wieso ich dazu nicht mein Smartphone benutze: Ich habe keins. Ich bin auch hier etwas zurückgeblieben und benutze mein altes Nokia, mit dem man tatsächlich nur telefonieren und smsen kann. Soll es auch geben. Immerhin hält der Akku mehrere Tage.

Als ich mich immer mehr mit dem Thema Selbstverwirklichung beschäftigt habe, mir Blogs und Bücher nicht mehr gereicht haben, bin ich auf Podcasts gestoßen. Ein kurzes Aufbäumen meinerseits, dann habe ich mich ergeben.

Seitdem höre ich regelmäßig vor dem Einschlafen ein paar Minuten, bis mir die Augen zufallen.

Meine Lieblings-Podcasts für euch

Heute will ich euch die drei Blogger vorstellen, die sich zurzeit auf meinem MP3-Player befinden. Sie beschäftigen sich mit der persönlichen Entwicklung im privaten und beruflichen Umfeld, jeder mit seinem eigenen Schwerpunkt. Von allen findet ihr Podcasts auf der entsprechenden Website.

www.markuscerenak.com

Markus Cerenak ist Blogger und Coach. Er widmet sich vor allem dem Thema, wie ihr eure Leidenschaft entdecken könnt, sie zum Beruf macht und dadurch "dem Hamsterrad entkommt", wie er sagt. Nicht nur für Blogger sind die Beiträge interessant, sondern für alle Menschen, die ihren Lebensstil zum Besseren ändern wollen.

[Gestalte dein Leben](#) oder [So kickst du Negatives aus deinem Kopf](#) sind unter anderem Beiträge, die ihr euch herunterladen kannst.

www.marastix.com

Mara Stix ist eine der wenigen Frauen, die einen professionellen Blog betreiben. Umso erfreuter war ich, als ich sie entdeckt habe. Mara Stix war viele Jahre erfolgreiche Unternehmensberaterin, hat diesem Business aber dann den Rücken zugekehrt, um ihren Blog-Lesern ein erfolgreiches und erfülltes Leben zu ermöglichen.

Einige ihrer Beiträge: [Glücklich leben voller Mut, Persönlichkeit & Freude](#), [Gesunde Ernährung: Schnell und einfach](#) und [So wirst du eine Männerflüsterin](#)

www.thefourhourworkweek.com

Mein absoluter Favorit im Moment: Tim Ferriss ist erfolgreicher Autor, Blogger, Unternehmer und Investor. In seinen Podcasts berichtet er über alles, was er erlebt, führt Interviews mit erfolgreichen Persönlichkeiten und gibt Erfahrungen aus seinem Business preis. Dazu kommt, dass er ein cooler Typ mit einer sexy Stimme ist, was das Zuhören natürlich noch angenehmer macht.

Ach ja, nicht zu vergessen: Tim Ferriss ist Amerikaner und daher sind seine Podcasts englisch. Auch wenn eure Schulzeit schon ein paar Jahre her ist, lohnt es sich, reinzuhören. Auch bei mir ist es 20 Jahre her, dass ich Englisch gesprochen habe. Je öfter ich aber die Beiträge anhöre, desto leichter fällt es mir. Also: Nur Mut!

Mein Fazit: Ja, Weiterbildung mit Podcasts geht!

Weiterbildung mit mit Podcasts funktioniert. Sehr gut sogar. Im großen Angebot des Internets müsst ihr euch lediglich nach den passenden Personen umhören, die zu euch passen.

Zwei Seiten, auf denen viele Podcasts kostenlos zu haben sind: Postcast.de (MP3) und [iTunes](https://www.apple.com/itunes/)

Hörst du Podcasts, um dich weiterzubilden? Ich würde mich freuen, wenn du mir sagst, welche Sprecher du besonders gerne hörst. Vielleicht hast du einen Tipp für mich – ich würde mich freuen.

Linda Benninghoff www.nanamia.de

Mit mehr Mut in die Zukunft - auf Nanamia.de gibt Linda ihren Lesern Mut und Informationen, wenn sie in schwierigen Lebensphasen Unterstützung suchen. Nach einer Trennung, nach dem Tod des Partners oder auch innerhalb einer Beziehung merken Frauen eventuell, dass sie ihre Selbstständigkeit verloren haben. In diesem Blog erhalten sie Inspiration, wie es wieder voran geht - sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich. Linda wurde selbst mit 37 Jahren Witwe.



Andrea Giesler

Ideen von kreativen Menschen verstehen und umsetzen

<http://www.andreagiesler.de>

Mein Hund Luke macht es vor – Ohren auf und zuhören!

Veronika Krytzner hat auf [ihrem Blog](#) zu einer Artikelserie zum Thema „Zuhören“ aufgerufen. Als ich das gelesen habe wusste ich, ich bin dabei. Denn wenn ich eins kann, dann ist das zuhören, die Ideen meiner Gesprächspartner verstehen und diese Gedanken in echten Projekten Realität werden lassen! Das ist meine Berufung. Und das zeichnet mich und meine Arbeit in weiten Teilen auch aus.

Von der Idee zur Realität

Früher war mir das gar nicht so bewusst. Aber es ist so. Und als ich dann auf meine berufliche Laufbahn und ihre Anfänge zurückgeschaut habe, da lag es ganz klar vor mir. Immer habe ich gerne und mit großem Erfolg als Bindeglied gearbeitet. Als Bindeglied zwischen verschiedenen Abteilungen, zwischen verschiedenen Denkmustern oder zwischen verschiedenen Interessen.

Als Abteilungsleiterin

Wie mir das gelingt? Nun, einerseits habe ich nie etwas per Autorität durchgesetzt. Auch als Abteilungsleiterin von mehr als 100 Kolleginnen und Kollegen habe ich immer mehr Wert darauf gelegt, Ideen zu diskutieren, die beste Lösung zu ermitteln und dann die Menschen von dieser Lösung zu überzeugen.

Mein Mittel war und ist nicht die Anordnung per „Macht“. Das gelingt sicherlich nicht immer so. Andere Situationen erfordern andere Maßnahmen. Aber das ist mein bevorzugter Weg.

Als Projektmanagerin

Zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn hatte ich diese Autorität per Hierarchie auch noch gar nicht. Und trotzdem war ich diejenige, die Lösungen zwischen den Abteilungen ermöglicht hat. Häufig musste ich zwischen dem Vertrieb auf der einen und der Technik und IT auf der anderen Seite vermitteln. Ohne die Unterstützung durch die Technik wäre in meinen Projekten nichts mehr gegangen. Die „Jungs“ saßen im Zweifel am längeren Hebel. Das wussten sie. Mir gegenüber haben sie das aber nie ausgenutzt. *Denn umgekehrt habe ich auch dem Vertrieb gegenüber klar gemacht, wenn wir Projekte einmal zurückfahren mussten, weil die Technik und die IT an ihrer Belastungsgrenze angekommen waren.* Ich habe uns immer als eine Einheit gesehen, die gemeinsam ein Ziel erreichen möchte. Nicht als „die“ vom Vertrieb oder „die“ von der Technik.

Meine Vorgehensweise

Was hat das mit dem Zuhören zu tun? Ich habe immer genau zugehört. Und geredet und Fragen gestellt. Was sind die Ziele, die erreicht werden sollen? Was steht dem gegenüber? Welche Ängste oder Hindernisse stehen im Weg? Wieso sträuben sich Menschen bei der Umsetzung? Worum geht es uns allen kurz-, mittel- und langfristig? Sind die Kollegen an ihrer Belastungsgrenze und welche Lösungen kann ich als Alternative anbieten? Was müsste geschehen, damit etwas umgesetzt werden kann?

StrukturStrategin & Coach

Heute nenne ich mich [StrukturStrategin und Coach](#). Ich helfe kreativen Menschen damit, sich zu organisieren und ihre Prozesse in den Griff zu bekommen, so dass sie wieder mehr Zeit mit ihrer kreativen Arbeit verbringen können. Und dazu gehört eine Menge Kommunikation...

Zuhören bei meinen Kunden

Letztens war ich im Gespräch mit einer Kundin. Sie war mit ihrem Internetauftritt nicht sonderlich zufrieden. Obwohl sie viel Geld dafür ausgegeben hat. Und der Programmierer von ihr sehr genaue Informationen erhalten hat. *Ich habe mir diese Ideen und Vorstellungen von ihr erläutern lassen. Und habe verstanden was sie benötigt. Zusätzlich habe ich ihr ein paar Tipps gegeben, was man aus meiner Sicht noch verbessern könnte.* „Wow, Du verstehst mich ja! Genauso habe ich mir das eigentlich vorgestellt.“ Sie war perplex.

Verstehen von verschiedenen „Sprachen“

Ja, ich verstehe Menschen. Ich verstehe zumindest die Menschen, die ich als meine Kunden haben möchte. (Denn das ist nicht jeder... Nicht jeder passt zu mir oder ich zu ihr. Aber das ist ein anderes Thema.) Und auch Du solltest Dir jemanden suchen, der Dich versteht. Als direkten Ansprechpartner, als Coach oder als Vermittler zu jemand anderem. *Denn der Programmierer handelt – aller Wahrscheinlichkeit nach – ja nicht aus Bosheit entgegen der Angaben seiner Kundin. Er VERSTEHT seine Kundin einfach nicht. Er kommt aus einer anderen Welt. Er ist in seiner Technikwelt zu Hause. Und trifft auf einen vielbegabten, kreativen Menschen, der ganz anders denkt, fühlt und spricht als er.*

Hol Dir die richtige Unterstützung

Nicht jeder kann zuhören. Nicht jeder will zuhören. Umgebe Dich mit den richtigen Menschen. Führe Gespräche bevor Du einen Auftrag vergibst oder Du einen Geschäftspartner in Deine Selbstständigkeit einlädst. Lass Dir, bevor Du einen Auftrag vergibst, noch einmal darstellen wie der andere Deinen Auftrag versteht und interpretiert. Höre genau auf die Zwischentöne. Und lass diese Informationen mit in Deine Kaufentscheidung einfließen. Nicht alleine der Preis ist ausschlaggebend. Sonst zahlst Du im Nachhinein drauf...

Deine Erfahrungen?

Wie sind Deine Erfahrungen? Hast Du bereits Aufträge vergeben und hast Dich unverstanden gefühlt? Wirst Du als kreativer Mensch oft falsch verstanden? Hast Du die richtigen (Geschäfts-) Partner gefunden, die Dich verstehen und unterstützen?

Andrea Giesler

www.AndreaGiesler.de

Andrea Giesler ist StrukturStrategin und Coach. Sie hilft kreativen Menschen und Selbstständigen dabei, ihre Organisation und die Prozesse in den Griff zu bekommen, so dass sie wieder mehr Zeit mit ihrer kreativen Arbeit verbringen können.



Frank Ohlsen

Die Schwierigkeit des Zuhörens

www.blog.finde-dich-selbst.net

Ich habe bereits in der Vergangenheit über die [Probleme des zuhören](#) geschrieben, jetzt gibt es eine Neuauflage in Verbindung mit der Blogparade von [Veronika Krytzner](#)

Der Mensch hat neben dem Trieb der Fortpflanzung und dem, zu essen und zu trinken, zwei Leidenschaften: Krach zu machen und nicht zuzuhören. (Die Weltbühne) Kurt Tucholsky

Kennst du das auch?

Du erzählst deinem Partner etwas und stellst während des Gespräches oder auch erst einige Zeit später fest, dass dieser überhaupt nicht zugehört hat? Oder dein Gegenüber unterbricht dich, während du etwas erzählen willst, fällt dir ins Wort und greift dich dabei vielleicht auch noch an? Oder auch die Situation, dass dir jemand etwas erzählen will und du gerade große Schwierigkeiten hast, ihm zu folgen?

Aber warum fällt uns das aktive zuhören denn oft so schwer und warum verletzen wir den anderen so oft?

Ein Grund für Verletzungen ist vielleicht, dass wir oft zu emotional reagieren und unseren Frust raus lassen – und dabei ganz unüberlegt und eigentlich ohne Absicht den anderen verletzen. Dann schaukelt sich das Gespräch oft sehr schnell hoch und endet in einem handfesten Streit.

Ein Grund warum unser Partner nicht zuhört, könnte sein, dass er gerade mit etwas anderem beschäftigt ist und daher Probleme mit dem zuhören hat - er ist abgelenkt.

Für ein aktives zuhören sollten also die beteiligten Parteien darauf achten, dass alle gerade bei der Sache sind und konzentriert bleiben.

Das Zuhören ist eine Kunst an sich. Wenn wir mit stillem und konzentriertem Geist zuhören, ist es möglich, tatsächlich für das

empfänglich zu sein, was die Worte sagen. Manchmal blitzen unerwartet tiefe Einsichten auf.

Joseph Goldstein

Ferner sollte gerade in Diskussionen das Gespräch sachlich geführt werden. Also keine persönlichen Angriffe, denn die führen in der Regel immer dazu, dass das Gespräch aus dem Ruder läuft.

Lässt sich dieses nicht vermeiden oder ist es bereits geschehen und wir befinden uns in einem Konflikt, dann bietet sich die Form des Zwiegespräch an, um die Probleme zu lösen. Zwiegespräche sind auch ein gutes Mittel, um das aktive Zuhören zu üben.

Nutzen Sie die Form der Zwiegespräche

Mein Tipp: Lass alle Ablenkungen weg, also z.B. den Fernseher und das Radio aus, sucht euch einen ruhigen Ort und sprecht mit Eurem Partner über die Dinge, die Euch bewegen.

Zwiegespräche werden nicht nur von Psychologen zu Therapiezwecken genutzt, Sie helfen auch im alltäglichen Umgang miteinander und können sogar ein Mittel im Unternehmen sein, um sein gegenüber besser zu verstehen. Das setzt dann natürlich bei allen Beteiligten, ganz besonders bei den Vorgesetzten, eine gewisse Offenheit voraus.

Beim Zwiegespräch nehmt Ihr euch z.B. einmal die Woche 90 Minuten Zeit für Euren Partner und sprecht nach folgenden Regeln über die Dinge, die Euch bewegen.

1. Suchen Sie einen festen Termin einmal in der Woche. Außerdem empfiehlt es sich, einen Ersatztermin zu vereinbaren, zu dem Sie sich zusammenfinden, sollte der Haupttermin einmal ausfallen.
2. Sitzen Sie sich gegenüber.
3. Thema ist immer "Was bewegt mich im Moment am Stärksten?"
4. Jeder Partner hat zu Beginn jeweils eine Viertelstunde Zeit, über seine Momente zu sprechen, während der Andere nur zuhört und nicht dazwischen spricht. Er kann diese Zeit nutzen, um zu sprechen oder auch schweigen.

Auch kurze Notizen können gemacht werden. Nach einer Viertelstunde ist dann der Wechsel.

5. Sprechen Sie in der Ich-Form, damit Sie den Partner nicht angreifen.

6. Unterbrechen Sie den Partner nicht und stellen Sie keine Fragen, das bringt Ihr gegenüber möglicherweise aus dem Konzept.

7. Es werden auch keine Ratschläge gegeben. Es geht nur ums zuhören.

Die Natur hat uns nur einen Mund, aber zwei Ohren gegeben, was darauf hindeutet, dass wir weniger sprechen und mehr zuhören sollten.

Zenon von Elea

Im Zwiegespräch lernen wir unseren Partner neu kennen. Wir können unseren Partner nicht ändern, aber möglicherweise ändern wir uns damit, verändern unsere Einstellung unserem Partner gegenüber.

Und da unser Partner uns auch besser kennen lernt, ist dieser möglicherweise doch gewillt, sich ebenfalls zu ändern. Denn wenn wir uns verändern, verändert sich auch unser Umfeld.

Ich wünsche|he Euch erfolgreiches zuhören.

Frank Ohlsen finde-dich-selbst.net

Frank Ohlsen ist zertifizierter Entspannungstrainer und Outdoor Coach. Seine Seminare sind geprägt durch eine Kombination von Entspannung, Bewegung und Aktivität sowie der Suche nach dem Sinn des Lebens. Dabei werden auch und gerade besondere Augenmerke auf die innere Balance gelegt, damit der Begriff Work-Life-Balance eine entsprechende Bedeutung erhält. Daneben unterrichtet er auch in wertschätzender Kommunikation, Zeitmanagement Mentaltraining.



Christina Bodendieck

Verkaufen für Fortgeschrittene: Mit aktivem Hinhören zu besseren Verkaufsgesprächen

www.akquise-plus.de

In ihrer ersten Blogparade möchte Kommunikationscoach Veronika Krytzner das Thema „Zuhören“ aus möglichst vielen Blickwinkeln betrachten:

Gute Idee ... gerne steuere ich hier meine fünf besten Praxistipps bei, denn aktives Zu- oder Hinhören ist auch in meinen Bereichen Akquise und Kundengewinnung ein ganz zentrales Thema.

Die eigenen Verkaufsgespräche noch besser und unterm Strich vielversprechender zu führen – das ist ein Wunsch vieler Selbständiger und Einzelunternehmer, die ihre Erfolge ausbauen und an ihren Erfahrungen wachsen möchten. Dabei spielt aktives Hinhören eine große Rolle – wirkliches Interesse am Gegenüber ist die Basis dafür. Es geht zunächst nicht darum, was Sie alles zu verkünden haben, sondern darum, dem Gegenüber die volle Aufmerksamkeit zu widmen und wahrzunehmen, welche Wünsche und Bedürfnisse er wirklich hat – quasi Verkaufen für Fortgeschrittene. Schenken Sie dem Kunden also Ihre Aufmerksamkeit, bevor Sie anfangen, die eigenen Produkte anzupreisen.

Durch aufmerksames, aktives Hinhören erhalten Sie wichtige Sachinformationen vom Gegenüber, lernen seine Bedürfnisse und Wünsche kennen und finden wichtige Anhaltspunkte für die eigene Argumentation. Aber auch potenzielle Missverständnisse können so im Vorfeld leichter vermieden werden. Neben der Fähigkeit, die hinter den Äußerungen des Kunden stehenden Bedürfnisse zu erkennen, ist es wichtig, den Verkaufs- und Erfolgsdruck zurückzustellen und dem Prozess des Vertrauensaufbaus Raum zu geben. Hier meine fünf besten Praxistipps für Ihre nächsten Gespräche:

1. Zeigen Sie Offenheit

Denken Sie nicht zu früh darüber nach, was Sie als nächstes fragen oder sagen wollen, denn dann hören Sie schon nicht mehr hin. Vermeiden Sie auch, schon Schlussfolgerungen zu ziehen oder ein Urteil zu fällen, bevor Ihr Gesprächspartner fertig ist.

2. Schauen Sie hin!

Für aktives Hinhören ist es förderlich, einen gewissen Blickkontakt zu halten. Vermeiden Sie, häufig auf die Uhr zu schauen, aus dem Fenster zu sehen, mit Gegenständen zu spielen oder in den Unterlagen herum zu malen; dadurch drücken Sie Desinteresse aus.

3. Definieren Sie die zentrale Aussage

Versuchen Sie die Kernaussage Ihres Gesprächspartners zu erfassen. Worum geht es ihm? Was genau sind die geäußerten Bedürfnisse und Wünsche?

4. Finden Sie eigene Worte

Wiederholen Sie sachliche Aussagen des Gesprächspartners auf eigene Weise. So zeigen Sie Ihrem Gegenüber, dass Sie ihn verstanden haben und interessiert sind. „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ...?“ Fassen Sie die Gesprächsinhalte von Zeit zu Zeit in eigenen Worten zusammen – so sichern Sie wichtige Aussagen und fördern das strukturierte Gespräch.

5. Fragen Sie ruhig nach!

So zeigen Sie Interesse an Ihrem Gesprächspartner, ermuntern ihn zum Weiterreden und können klären, was Sie noch nicht genau verstanden haben.

Christina Bodendieck www.akquise-plus.de

Christina Bodendieck berät und unterstützt Unternehmen und Selbstständige durch Akquise und Marketing – Strategien, Training und Coaching zu allen Akquise und Vertriebsthemen. Sie gibt Workshops, und hält Vorträge.



Ute Benecke

6 Tipps wie du die Weisheit deines Körpers entdecken kannst

www.utebenecke.de

So kommst du deinen Bedürfnissen auf die Spur: 1 Frage und 6 Möglichkeiten Antworten zu erhalten – der Schlüssel ist, dem Körper ZUHÖREN.

Mein Dank geht an [Veronika Krytzner](#). Sie schreibt auf [ihrem Blog](#) darüber, wie du deine Stimme und deine Kommunikation mit dir in Einklang bringen kannst. Sie hat eine Blogparade gestartet mit dem Thema „zuhören“ und mich dazu eingeladen. FREUDE.

Und so kam mir die Frage in den Sinn: Was hat Sexualität mit Zuhören zu tun?

Immer wieder schreibe ich ja darüber, wie wichtig es ist, dass wir Frauen auf uns selbst und unsere Bedürfnisse, auf unseren Körper hören. Sie und ihn nicht übergehen. Sondern im Gegenteil, anfangen sie (die Bedürfnisse) und ihn (den Körper) zu erforschen und zu entdecken.

In den [Beratungen](#) erlebe ich immer wieder wundervolle Überraschungen, wenn wir den Körper fragen und auf ihn hören.

Raus aus dem Kopf, rein in den Körper. Die Ergebnisse sind oft so einfach, effektiv und umwerfend, die könnte man sich im Kopf und mit logischem Verstand, gar nie ausdenken.

Als Beispiel habe ich 2 grundlegende Fragen zur Sexualität hergenommen. Fragen, worauf Frauen oft keine Antwort haben. Die Fragen kannst du natürlich x-beliebig austauschen.

Und hier geht's los:

a) Was sind DEINE Bedürfnisse in deiner Sexualität?

b) Was brauchst du, damit du dich in deiner Sexualität öffnen und hingeben kannst?

Wie ist das bei dir, hast du dir diese Fragen schon beantwortet?

Hier kommen 6 verschiedene Möglichkeiten dies zu tun:

1. Dein Verstand

Nimm dir ein Blatt Papier, schreibe die Frage in die Mitte und dann notiere alles, was dir dazu einfällt. Lass deinem Verstand freien Lauf, er darf sich mal so richtig austoben. Es gibt kein falsch oder richtig. HÖRE gut hin und notiere alles, was er dir sagt. Höre ihm so lange zu, bis du mind. 20 Punkte hast.

2. Deine Vulva

Nimm dir mind. 15 Minuten Zeit. Sorge dafür dass du ungestört bist. Lege dich auf den Rücken und lege deine Hand auf deine Vulva. Sie passt ja so richtig schön in die Hand rein. Also nicht nur so oben drauf legen, sondern deine Vulva richtig in die Hand nehmen quasi. Dann nimm 3 tiefe Atemzüge, atme in die Hand die auf der Vulva liegt. Einatmen über die Nase, Ausatmen über den Mund. Und ruhig die Luft mal so richtig raus pusten. Wenn du soweit bist, stelle deiner Vulva die Frage und lass die Antwort kommen. Atme normal weiter und HÖRE hin, was sie dir zu sagen hat. Sie ist so viel schlauer, als unser Verstand.

3. Dein Herz

Nimm dir wieder 15 Minuten Zeit und Sorge dafür, dass du ungestört bist. Diese Übung ist gut im Stehen. Lege eine Hand auf dein Herz und verbinde dich mit ihm. Auch hier kannst du tief rein atmen. Wenn du soweit bist, frage dein Herz und lass die Antworten kommen. HÖRE gut zu. HÖRE genau hin.

4. Der Baum

Such dir einen Baum mit einem dicken Stamm zum Anlehnen. Höre in dich rein, spüre, fühle, welcher Baum geeignet ist und dich anzieht. Dann gehe zu ihm und lehne dich erst einmal mit dem Rücken an ihn. Spüre seine Kraft und lehne dich ganz an ihn an. Er ist stark, er hält dich. Dann kannst du dich über den Atem mit ihm verbinden. Nimm diese Energie und diese Kraft in dich auf. Wenn du soweit bist, lege dein Ohr an ihn und stell ihm deine Frage. Und dann LAUSCHE nur noch und HÖRE hin, was er dir zu sagen hat.

5. Mutter Erde

Schau nach einem guten Platz für dich wo du dich ungestört auf die Erde legen kannst. Im Garten, im Wald, auf der Wiese, so wie es dir gefällt. Und dann lege dich mit dem Bauch auf die Erde. Deine Arme und Beine kannst du etwas ausstrecken. Atme durch die Nase die Erde ganz tief in dich ein. Spüre sie, fühle sie. Sie trägt und nährt dich. Und dann lass den Atem durch den Mund wieder entweichen. Mach das ein paar Mal. Solange bis du das Gefühl hast, du bist richtig eingesunken. Dann dreh den Kopf, leg dein Ohr auf die Erde und stell ihr deine Frage. Und auch jetzt bleibt nur noch: LAUSCHEN, HINHÖREN, ZUHÖREN. Die Nachricht die sie für dich hat, ANHÖREN.

6. Dein Körper

Hier ist es gut, wenn du dir in Ruhe 15-30 Minuten Zeit nimmst und dafür sorgst, dass du ungestört bist. Lege dich nackt auf den Boden oder dein Bett. Berühre dich mit beiden Händen von den Zehenspitzen bis in die Haarspitzen. Am besten du knetest dich einmal so richtig durch, so dass du dich spürst und fühlst. Erwecke deine Zellen. Wenn du damit fertig bist, lege dich auf den Rücken und spüre dich von Kopf bis Fuß. Atme tief rein in deine Zellen, überall und dann wieder ausatmen. Wenn du soweit bist, stell deine Frage und atme ganz normal weiter. Jetzt gilt es nur noch HINZUHÖREN. Sei sehr aufmerksam, HÖRE HIN, von wo ihm Körper Antworten kommen. HÖRE HIN, was dein Körper dir sagt.

Bei allen Übungen ist es wichtig, immer schön weiter zu atmen. Am Anfang nimmst du tiefe Atemzüge. Wenn du ZUHÖRST, atmest du ganz normal. Viele halten an der Stelle gerne die Luft an. Doch dann wird der Fluss unterbrochen und die Antworten können nicht zu dir fließen.

Wenn du Lust hast, kannst du zu einer Frage alle 6 Übungen machen und die Antworten in ein Buch schreiben, oder am Handy aufnehmen. Es ist total spannend eine Frage aus all diesen verschiedenen Perspektiven zu beantworten.

Ich wünsche dir sehr viel Spaß und Freude damit, und freue mich schon auf deinen Kommentar und deine Erfahrungen die du damit machst.

Freude bewegt die Welt.

Lustvolle Grüße
Ute

Ute Benecke www.utebenecke.de

Ute Benecke begleitet Frauen in eine erfüllte Sexualität nach ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen. Ganz nach dem Motto: Hab die Sexualität die dir gut tut und stehe dazu. Dazu bietet sie Einzelberatungen, ein 3-monatiges Lust-Coaching und Frauen-Workshops an.



Sabine Rottschy

Zuhören - Beitrag zur Blogparade

<http://oekoraum.blogspot.de>

[Veronika Krytzner](#) hat zu einer **Blogparade zum Thema zuhören** eingeladen.

Das Thema hat mich sofort angesprochen, denn ich muss in den Gesprächen mit meinen Kunden sehr gut zuhören.

Es ist immer schwierig, über Farbtöne oder Raumgestaltung zu sprechen, ohne ein Bild oder Foto als gemeinsame Gesprächsbasis zu haben. Machen wir uns nichts vor, wir sind Augenmenschen. Wir nehmen 85% aller Informationen über unsere Augen auf.

Was passiert aber, wenn Du mit einer Gestaltungsidee in meinen Laden kommst und mir davon erzählst?

Kannst Du alle Details so benennen, dass das Bild in Deinem Kopf allein über Deine Worte in meiner Vorstellung ankommt und auch noch identisch zu Deinem Bild ist? Wahrscheinlich nicht, und das ist aber auch gar nicht schlimm.

Wir haben (pauschal gesprochen) unterschiedliche Erfahrungen, Vorstellungen, Auffassungen von den Dingen, und deswegen setzen wir Gesprochenes in unserer Phantasie zu unterschiedlichen Bildern zusammen, auch wenn wir das gleiche hören.

Zurück zu Deinem Besuch in meinem Laden und der Gestaltungsidee.

Vielleicht kommst Du mit Deinem Partner her, und schon müssen drei Leute das gleiche Bild sehen. Um die Idee aus Deinem Kopf auf den Tisch zu bringen, nutze ich gern **Materialcollagen**. Wir blättern gemeinsam in Farbfächern und schauen uns Musterstücke von unterschiedlichen Bodenbelägen an, und langsam entsteht im Gespräch aus Deiner Idee ein Gestaltungskonzept für Deinen Raum. Wir können so lange Dinge verändern, bis Du und Dein Partner zufrieden seid.

Wir machen das Bild aus Deiner Vorstellung sichtbar, konkretisieren es, machen es be-greiflich.

Mich haben zwei Dinge zum Thema Zuhören sehr beeindruckt. Das eine ist ein indianisches Sprichwort, das lautet:

Hört zu, oder Eure Stimme wird Euch taub machen.

Das andere ist eine kurze Zeitungsnotiz, die ich vor einigen Jahren gelesen habe. Es wurde berichtet, **dass ein Mensch mindestens drei Minuten benötigt, um sein Anliegen vorzutragen.** Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, jedem Kunden, der in meinen Laden kommt, zu Anfang unseres Gesprächs diese drei Minuten zu geben. Möglichst unterbrechungsfrei.

In dieser Zeit höre ich zu. Lausche Zwischentönen. Stolpere manchmal über "eigentlichs", die häufig darauf hindeuten, dass der Kunde etwas ganz anderes benötigt, als das, von dem er bislang ausgeht. Stelle im Verlauf des Gesprächs so lange Rückfragen, bis die "eigentlichs" das hervorgebracht haben, was der Kern der Sache ist. Und das ist sehr spannend zu beobachten.

Am Ende des Tages verlässt Du zufrieden meinen Laden. Das ist mein Ziel.

Sabine Rottschy www.oekoraum.blogspot.de

Ökoraum Blog ist der Blog zu meiner Geschäftsseite oekoraum.de. Ich führe seit 2009 ein Fachgeschäft für wohngesunde Baustoffe, biete Gestaltungsdienstleistungen an und blogge seit 2013 regelmäßig zu Themen und Fragestellungen, die mir im Geschäftsalltag über den Weg laufen.



Silvia Heimbürger

Zuhören – Wem oder was und vor allem wie?

<http://silviaheimburger.com>

Die wunderbare Blogparade von [Veronika Krytzner](#) zum Thema "Zuhören" hat mich zu diesem Artikel veranlasst. Es ist wirklich ein sehr spannendes Thema. Wir wünschen uns doch alle mehr oder weniger jemanden, der uns zuhört. Vor allem wenn es mal nicht so läuft. Und der nicht gleich dazwischen redet oder mit guten Vorschlägen kommt. Hab ich recht?

Und meistens läuft es dann nicht so wie wir uns das gedacht haben. Wir wollten etwas loswerden, Ballast abwerfen sozusagen. Und unser Gegenüber – der Zuhörer – darf diesen Ballast auffangen. Ist das aber wirklich das, was uns weiterbringt? Ok – es verschafft uns vielleicht in diesem Augenblick eine gewisse Erleichterung, aber auf Dauer gesehen?

Zuhören – eine Herzensangelegenheit

Zuhören ist ein sehr großes Thema und in allen Bereichen unseres Lebens zuhause. Wenn ich mir das genauer überlege, hören wir nicht nur mit unseren Ohren zu, sondern mit unserem ganzen Körper. Und genau genommen, hören wir am intensivsten zu, wenn wir das mit unserem Herz tun. Denn dann fällt automatisch die Frage weg, wie sollen wir zuhören.

Ich möchte dich einfach mal einladen, das selbst zu testen. Und wenn nun niemand da ist dem du zuhören kann? Nun dann bist du schon bei dem Schritt, den ich für den Wichtigsten halte. Das Zuhören beginnt bei DIR. Es lohnt sich genau hinzuhören. Und es fängt nun mal bei dir an. Da führt kein Weg dran vorbei. Wenn du anderen Menschen ein offenes Ohr und ein offenes Herz schenken möchtest, dann solltest du dir das nicht vorenthalten.

Zuhören, die innere Stimme führt dich

Denn es sind durchaus nicht nur die lauten Töne, auf die es im Leben ankommt. Klar, die drängen sich in den Vordergrund, sie sind leicht wahrnehmbar. Und wenn wir ehrlich sind, dann hören wir recht schnell zu – und nicht selten. Wie oft geben wir unserer inneren Stimme eine Chance, wenn der Verstand oder die

Vernunft mal wieder so richtig laut sind? Die beiden können schon auftrumpfen und vor allem sind wir es gewohnt, diesen Stimmen zu folgen.

Doch es gibt auch diese leise Stimme in unserem Inneren. Die auch immer da ist und nur darauf wartet von dir wieder wahrgenommen zu werden. Und dann darf etwas sehr Überraschendes geschehen. Es fühlt sich an wie nach Hause kommen. Genauso war das bei mir. Endlich konnte ich loslassen und fühlte mich verstanden. Hier war jemand, der kannte mich ganz genau. Meine Sehnsüchte, meine Wünsche und Träume und auch meine Sorgen. Hier musste ich mich einfach nur öffnen und schon war die Verbindung da.

Es ist auch ganz egal wie du diese innere Stimme nennen magst. Die einen nennen sie Intuition, innere Führung – ich nenne sie Seelenverbindung. Sie hat viele Namen, aber du erkennst sie immer auf Anhieb. Du kannst dich mit ihr verbinden und du kannst ihr zuhören, genauso wie sie dir zuhört. Ja – es darf wirklich so sein – du kannst dort alles loswerden, fragen und du wirst stets das Gefühl haben, absolut angekommen zu sein. Probiere es selbst aus, teste es und gib nicht auf, wenn es nicht gleich beim ersten Mal klappt. Wir haben lange Zeit diese zutiefst nährnde Verbindung vergessen.

Teile es mit deinen Mitmenschen – zuhören einmal anderes!

Wenn du dich nun dafür geöffnet hast dir selbst und deiner inneren Stimme zuzuhören, dann verschenke diese Fähigkeit weiter. In einem Gespräch, in einer Diskussion, im Büro, in deiner Ehe, mit deinen Kindern – einfach überall bieten sich dir wunderbare Gelegenheiten dafür.

Öffne dein Herz ganz weit, sei liebevoll und klar in deiner Mitte. Du schaffst damit eine unsichtbare Verbindung über das Herz zu deinem Gegenüber und kannst ihm achtsam zuhören. Achtsam und wertfrei. Er fühlt sich gesehen, angenommen und kann loslassen. Heilung kann geschehen. Auf einer tiefen Ebene. Die muss nicht unbedingt für dich gleich sichtbar sein. Vielleicht kannst du wahrnehmen, dass seine Schultern sich entspannen, sein Blick freier und freudiger wird.

Eine Diskussion kann ganz anders ablaufen. Nicht hitzig, nicht jeder muss auf seinem Standpunkt beharren, sondern auf einmal ist da eine Weite spürbar, die ganz neue Möglichkeiten eröffnet.

Achtsames Zuhören – eine Herzensangelegenheit – eine Erinnerung an die eigene innere Stimme

Das ist ein Zuhören, das ohne die übliche Wertung ablaufen darf. Denn wir müssen den anderen nicht ändern, wir müssen ihm nicht unsere Meinung aufdrängen und gleichzeitig können wir aus unserer Mitte heraus ein weites Feld für ihn öffnen. Und dann ist es seine Wahl ob er dieses Potential für sich selbst erkennt, mit dem Herzen erkennt. Ob er eintreten mag und ob er die Liebe und Fülle dort annehmen möchte. Auch hier gibt es kein richtig oder falsch.

Schenke dir immer wieder die Zeit um dir selbst diesen Raum zu öffnen. Dir selbst zuzuhören und dadurch dich selbst neu kennenzulernen. Das ist für mich die wichtigste Ausgangsposition um anderen Menschen ein achtsamer und liebevoller Zuhörer zu sein. Denn aus jedem Gespräch, aus jeder Begegnung in unserem Leben können wir für uns selbst etwas lernen und mitnehmen.

Das ist ja das Schöne am achtsamen Zuhören. Da kommen wir auch sehr leicht an unsere eigenen Perlen, die noch in uns warten, geborgen zu werden. Denn die Heilung geschieht auf beiden Seiten und vielleicht erkennst du gerade in solch einem Moment des Zuhörens, welchen Schatz du dadurch selbst in die Hand bekommst. Aus deine Inneren heraus, eben weil du dich darauf eingelassen hast, dich ganz zu öffnen.

Ich wünsche dir viele wundervolle Erfahrungen beim Zuhören, beim Angehört werden und vielleicht magst du sie ja in einem Kommentar mitteilen – ich höre DIR zu!

Herzensgrüße Silvia

Silvia Heimbürger

www.silviaheimburger.com

Ich begleite Menschen auf ihrem Weg in ihre absolut erste und wichtigste Bestimmung. Nämlich zu erkennen, dass sie stets vollkommen und einzigartig sind, so wie sie sind. Und ich helfe ihnen, ihre Seelenwelt zu entdecken. Dadurch findet eine Rückverbindung zu ihrem inneres Wissen statt und sie sind dann in der Lage, ihr volles Potential zu erkennen und auch auszudrücken. Mit einem tiefen JA zu ihrem Leben.



Liz Hensel

Warum uns das Zuhören so schwer fällt

<http://lizismyname.de>

Vielleicht kennt ihr das. Ihr trefft eine alte Freundin nach einem gefühlten Jahrhundert wieder und ihr freut euch wahnsinnig sie zu sehen. Aber während ihr bei einem Stück Kuchen im Café sitzt, hört sie gar nicht mehr auf zu reden. Sie redet und redet und ihr denkt euch: Mein Gott, so spannend ist das jetzt auch nicht, lass mich doch mal was sagen! Ihr hört ihr gar nicht mehr zu, sondern wartet bloß bis ihr an der Reihe seid selbst etwas zu sagen. Denn Menschen reden gerne. Am liebsten von sich. Klar, man hat ja auch viel zu erzählen und möchte auch die anderen am eigenen Leben und den eigenen Empfindungen teilhaben lassen. Beim vielen Reden vergessen wir aber manchmal, dass auch irgendjemand zuhören muss.

Zuhören – Das klingt eigentlich ganz einfach, fällt uns aber häufig sehr schwer. Dabei haben wir besonders mit zwei großen Problemen zu kämpfen, die eng miteinander verknüpft sind.

Wir sind ständig abgelenkt

Wenn wir mit jemandem zusammen sind, sind wir zwar körperlich da, doch unsere Gedanken sind oft ganz weit weg. Regelmäßig schauen wir auf unser Handy, weil wir nichts verpassen wollen, oder wir denken darüber nach was wir noch alles erledigen wollen. Wir können uns nicht mehr konzentrieren und eigentlich wollen wir das auch gar nicht. Denn wenn unsere Freundin im Café vom Urlaub auf den Malediven spricht, während wir nur auf Balkonien waren, wollen wir das gar nicht wissen. Das hängt auch mit einem weiteren, viel größeren Problem zusammen:

Wir denken zu viel an uns selbst

“Ja, ich weiß genau was du meinst. Bei mir war das ja so...” Solche oder ähnliche Sätze sind uns allen schon über die Lippen gekommen. Wenn wir höflich sind, warten wir bis unser Gesprächspartner geendet hat und bringen das Thema ganz schnell wieder auf uns selbst. Denn über die eigenen Probleme und Erfolge

zu sprechen hilft uns, uns besser zu fühlen. Schon im 19. Jahrhundert wusste Fontane, dass wir mit unserem Egoismus zu weit gehen.

Unsere ganze Gesellschaft ist aufgebaut auf dem Ich. Das ist ihr Fluch, und daran muss sie zugrunde gehen.

Ganz so negativ müssen wir aber nicht sein, denn wir sind schließlich keine schlechten Menschen. Wenn man sich ein bisschen konzentriert, dann kann man das Zuhören ganz schnell wieder lernen. Über sich selbst zu sprechen ist nicht verkehrt, denn wer Gedanken und Gefühle nicht mitteilen kann, fühlt sich schnell einsam. Aber wir müssen auch verstehen, dass wir damit nicht allein sind und unser Gegenüber ein ebenso großes Mitteilungsbedürfnis hat.

Deswegen empfehle ich, einfach mal das Handy in der Tasche zu lassen und sich auch darauf einzulassen, mal nicht über sich selbst zu sprechen. Frag nach, wie der Urlaub auf den Malediven war, lass dir erzählen wie der Strand war oder wie viel Spaß tauchen macht. Keine Sorge, auch wenn du dir Zeit nimmst zuzuhören wirst du irgendwann gefragt: "Und? Was hast du so gemacht?"

So ihr Lieben, das war mein Beitrag zur Blogparade von [Veronika](#)! Er ist ein bisschen anders geworden als geplant, aber ich hoffe, er hat euch trotzdem gut gefallen. Habt ihr euch in meinen Beispielen wiedergefunden? Wie sind eure Erfahrungen mit dem Zuhören (oder dem Nicht-Zuhören)? Ich würde mich freuen von euch zu lesen, entweder in den Kommentaren oder in einem eigenen Beitrag zur Blogparade.

Liz Hensel lizismyname.de

Kunst, Literatur, Lifestyle. Mein Blog lizismyname lässt sich in drei Worten zusammenfassen und doch enthält er so Vieles. Es geht um die schönen, die einfachen, die traurigen und die komplizierten Dinge im Leben - Um alles was mich berührt und bewegt. Mein Blog ist mein Sprachrohr, über das ich mit der Welt kommunizieren möchte.



Birgit Gatter

Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck – Hören Sie zu

<http://birgitgatter.com>

Sie werden sich jetzt vielleicht fragen: „**Wie soll ich einen Eindruck hinterlassen, wenn ich nicht selbst spreche?**“

Viele von uns glauben (oder verhalten sich zumindest so), „wenn ich nur lange genug argumentiere, werden die anderen schon einsehen, dass ich Recht habe...“, oder sie denken, dass sie die anderen unterhalten müssen und das machen sie in dem sie möglichst viel reden.

Kennen Sie so Abende, an denen Ihr Gesprächspartner erzählt und erzählt und erzählt und Sie damit in die Zuhörerrolle zwingt? Wie lange ist das interessant? Wie schnell ermüden Sie bei solchen Gesprächen?

Ist das Nicht-Zuhören eine Erscheinung unserer Zeit?

Das kann und will ich so nicht sagen. Doch durch die Schnelllebigkeit und Reizüberflutung haben sich bei einigen die Aufmerksamkeitsspanne und das Konzentrationsvermögen sicher verkürzt.

Dazu habe ich erst kürzlich ein besonders drastisches Beispiel erlebt. Meine Teilnehmer sollten sich jeweils paarweise zu einem Thema unterhalten. Einer begann und der zweite durfte erst antworten, wenn er das Statement seines Partners wörtlich wiederholt hatte. Klingt nach einfacher Übung, oder?

Die Teilnehmer waren überrascht, wie schwer es Ihnen fiel. Doch mit ein bisschen Übung ging es immer besser. Bis auf einen Teilnehmer, der nicht mehr als 3 Worte am Stück wiederholen konnte. Die Statements zur Übung waren interessant, einer brachte es auf den Punkt: „dadurch, dass das Ziel war, die Aussage des anderen zu wiederholen, musste ich mich wirklich konzentrieren und konnte nicht schon überlegen, was ich als nächstes sagen will...“

Beobachten Sie einmal:

- Wie oft unterbrechen Sie Ihren Gesprächspartner, um den Satz für ihn zu beenden
- Oder weil Sie selbst etwas, aus Ihrer Sicht sehr Wichtiges, zum Gespräch beitragen wollen
- Konzentrieren Sie sich wirklich darauf, was Ihr Gesprächspartner Ihnen sagt, oder bereiten Sie in Gedanken schon Ihre Antwort vor, sobald Sie glauben, dass Sie sowieso wissen, was er sagen will (oder sind sie mit den Gedanken überhaupt ganz wo anders)

Und dann beantworten Sie folgende Fragen für sich:

Wie geht es Ihnen

- wenn Sie unterbrochen werden?
- wenn Sie aus der Antwort erkennen, dass Ihnen Ihr Gesprächspartner nicht zugehört hat?

Was macht Zuhören so schwierig?

- Ich verlasse meine Erlebniswelt und tauche in die eines anderen ein
- Bei Diskussionen muss ich den Sichtweisen von anderen Raum geben

Doch es zahlt sich aus! **Wenn wir zuhören werden wir reich beschenkt**

- Wir lernen unsere Gesprächspartner wirklich kennen
- Wir erhalten neue Einsichten
- Wir lernen „andere Welten“ kennen
- Wir können andere Meinungen leichter akzeptieren, wenn wir die Hintergründe kennen
- Wir gewinnen Herzen

Wie schaut es aus, wenn es mein Ziel ist, den anderen zu überzeugen?

Gerade dann ist Zuhören absolut notwendig! Denn um zu überzeugen, muss ich wissen, was denkt mein Gesprächspartner, welche Überlegungen/Sichtweisen hat er, wie kommt er zu seiner Annahme... Wenn ich das weiß, kann ich auf ihn eingehen, ihn dort abholen, wo er gerade steht und die richtigen Argumente

vorbringen (oft kommen sie vom Gesprächspartner selbst, werden aber überhört...)

Fragen, die sich bewährt haben:

- Wie kommen Sie zu Ihrer Ansicht/Meinung?
- Wo haben Sie das gehört/gelesen?
- Wie genau meinen Sie das?

Erst durch **Zuhören** bekommt „**miteinander reden**“ wieder die ursprüngliche Bedeutung, so wie es auch Albert Camus so wundervoll ausdrückt:

„Das echte Gespräch bedeutet: aus dem Ich heraustreten
und an die Tür des Du klopfen.“

Bereichern Sie Ihr Leben – Hören Sie zu

Dieser Artikel ist mein Beitrag zur Blogparade von [Veronika Krytzner](#), wo schon viele spannende Artikel zum Thema „Zuhören“ zu finden sind.

Ich wünsche Ihnen viele gute Zuhör-Erlebnisse. Über Ihre Erfahrungen und Fragen freue ich mich.

Alles Liebe
Birgit Gatter

Birgit Gatter www.birgitgatter.com

Ich begleite und unterstütze Menschen dabei, so zu kommunizieren, dass sie ihre Ziele erreichen. Z.B. Wenn sie andere von ihren Ideen begeistern, charmant Grenzen setzen, souverän präsentieren, oder auch schwierige Gesprächs-Situationen zu einem positiven Abschluss bringen wollen.



Karin Wess

Hast du das gehört?

www.karinwess.com

Schon von klein auf lernen wir zuzuhören. Der Mama. Dem Papa. Der Oma. Dem Lehrer. Dem Chef. Später vielleicht auch dem Mentor, Arzt, Partner, Coach, den eigenen Kindern. Zuhören ist in unserer Gesellschaft scheinbar wirklich wichtig. Was aber, wenn ich behaupte, dass Zuhören völlig zweitrangig ist? Dies ist mein Beitrag zur [Blog-Parade von Veronika Krytzner](#).

Den ganzen Tag über können wir zuhören – dem Radio, den Nachrichten, den zufällig aufgeschnappten Gesprächsfetzen auf der Straße. Ob in der Bankfiliale, dem Supermarkt, im Park oder in den eigenen vier Wänden: Es gibt jede Menge zu hören.

Du kannst deiner Freundin zuhören, wie sie über das immer gleiche Problem erzählt – und das seit Jahren. Du kannst zuhören, wenn dir jemand sagt, dass du etwas nichts kannst, dass Geld nicht auf Bäumen wächst oder Selbstständig-Sein viel zu unsicher ist und du dir bitte lieber einen „sicheren“ Job suchen solltest. Du kannst zuhören, wenn andere sich über ihr Leben beschweren und ihren Frust ungefiltert ablassen, ohne Bereitschaft, ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen. Du kannst auch dir selbst zuhören, wenn du dich über deine Situation, deine Beziehung, den Chef, deinen Kontostand oder das Leben im Allgemeinen beschwerst.

Oder eben nicht. Frei nach dem Motto: Love it. Change it. Or Leave it.

Wir sollten viel genauer filtern, WAS wir zu hören bekommen.

Wir sind, was wir denken.

Wir sind, womit wir uns umgeben.

Wir sind, was wir glauben zu sein.

Wir sind, was wir laufend hören.

Unsere Gedanken beeinflussen unser Handeln dermaßen stark, dass es sich lohnt, nicht nur zuzuhören, sondern genau **hinzuhören**, was wir **hören**.

Es ist nicht wichtig, dass du zuhörst. Es ist wichtig, WAS du hörst

Sind es positive Worte, blockierende oder fördernde? Machen sie dir Mut, bringen sie dich voran? Bringt dich das Gehörte zum Lachen und inspiriert es dich?

Es steht dir frei, jedem zu sagen: „Halt, ich möchte das nicht hören!“

Es steht dir frei, das Radio abzuschalten und die schlechten Nachrichten draußen zu lassen.

Es steht dir ebenso frei, deine eigenen Gedanken in eine deutlich positivere Richtung zu lenken.

Suche dir Menschen, denen du gerne zuhörst, die dich bereichern, die dir guttun. Die Visionen in dir zum Leben erwecken und dich ermutigen, Neues auszuprobieren. Lass dich inspirieren und deine Neugierde entfachen. **Höre gut zu, [wenn du von Träumen hörst, die wahr wurden und lasse dich dadurch inspirieren.](#)**

Wo du heute stehst, ist das Ergebnis deiner Gedanken, der Dinge, die du gehört hast, und der Dinge, die du daraufhin getan hast.

[Du kannst alles erreichen, alles sein und alles werden, wenn du selbst daran glaubst.](#)

Du kannst alles erreichen, alles sein und alles werden, wenn du selbst daran glaubst. Suche dir Menschen, die dich bei deinen Träumen begleiten und unterstützen. Höre nicht auf die, die nicht an dich glauben.

Beginne zuzuhören, wenn jemand an deinen großen Traum glaubt. Höre gut zu, wenn dir jemand Wege und Möglichkeiten zeigt, wie du ihn wahr werden lassen kannst. Spitz die Ohren, wenn jemand erzählt wie er erreicht hat, was du gerne hättest. Lausche den Geschichten, die dich beflügeln, dich mitreißen, von Menschen erzählt, die die ganze Wahrheit erzählen.

Manchmal ist es Zeit, die Dinge in seinem Leben zu ändern. Und der beste Zeitpunkt dafür ist stets *jetzt*. Kein Tag kommt jemals zurück. Nutze deine Chancen. Warte nicht darauf, dass morgen ein besserer Tag wird. Mache dein Heute besser.

[Warte nicht darauf, dass morgen ein besserer Tag wird. Mache dein Heute besser.](#)

Wenn du selbst an deinen Traum und deine Vision glaubst, wenn du dafür brennst, nicht aufhörst, daran zu arbeiten, damit sie wahr werden, dann wirst du damit andere Menschen erreichen. **Und wenn dir das gelingt, dann werden sie dir zuhören – da du sie inspirierst, zum Lachen bringst und motivierst.**

Karin Wess

www.karinwess.com

Anpacken und Umsetzen waren immer schon Karin Wess' Motivatoren. Sie ist Online-Marketing-Expertin, Unternehmensberaterin, Autorin und ehemalige Managerin. In ihren Coachings berät sie Unternehmerinnen in den Bereichen Marketing und Mindset mit 1:1-Coachings, eKursen und Webinaren. Ihre wöchentlichen Blogartikel lesen mehrere tausend Leser aus dem gesamten deutschsprachigen Raum.



Gordon Schönwälder

Vom Hörer zum Zuhörer – 5 Tipps für bessere Stories im Blog oder im Podcast

www.podcast-helden.de

Hallo,

es gibt so Tage, an denen ist nicht viel zu machen mit Kreativität und Einfallsreichtum. Zumindest bei mir. Ich stecke gerade mitten in den Vorbereitungen für ein Webinar an diesem Tage und parallel muss ich mein Auto noch ein wenig auf Vordermann bringen, denn es wird verkauft. Da meine Frau ja jetzt mit unserer Tochter Ida ein Jahr zu Hause bleibt, brauchen wir nur ein Auto. Da kam mir der Aufruf zur [Blogparade von Veronika Krytzner](#) zum Thema "Effektive Tipps für das Zuhören" gerade recht.

Manchmal muss man sich einfach auch darauf verlassen, dass man die Themen nicht immer selber "erspinnen" muss, sondern es kommt auch eine Menge an Ideen von außen. Man muss nur darauf achten, was die Umwelt einem bietet. So kann ich jetzt einen Artikel schreiben, an dem ich Spaß habe und ich musste ihn mir nicht selber ausdenken. Das spart Zeit.

Ich kann dann noch ganz in Ruhe das Cockpitspray im Auto verteilen und ein wenig wienern, denn es soll ja schön aussehen, wenn es einen neuen Besitzer bekommt. Und am Ende wird noch so viel Zeit bleiben, dass ich mich auch mit aller Gelassenheit um das Webinar kümmern kann.

Den Inhalt der Blogparade habe ich so verstanden, dass es Tipps sein können, die einen selber zu einem guten Zuhörer machen. Das ist auch absolut wichtig! Da es aber schon einiges zu diesem Thema gab, möchte ich das aus der anderen Seite beleuchten.

Meine Kernfrage: Wie werde ich selber in meinem Blog oder in meinem Podcast zu einem Erzähler, dem man gerne zuhört. Insofern ist die Grundfrage da auch drin. Was sind also meine 5 effektiven Tipps fürs Zuhören! 😊

1. Erzähle Geschichten

Was waren das für Zeiten ohne Smartphone, Fernsehen oder gar Buchdruck. Ich bin ein waschechter Techie und liebe die Möglichkeiten, die die neuen Medien uns geben genau so, wie die Ruhe in der Natur. Aber bei aller Naturverliebtheit: Ich kann mir ein Leben ohne Smartphone und Co. nicht mehr vorstellen. Am meisten mag ich den schnellen Zugang zu Informationen und Neuigkeiten aus meinem Umfeld.

Doch wie war das in den Zeiten ohne Internet und Smartphone? Ohne Fernsehen und Buchdruck? Wie wurden Informationen gespeichert oder weiter getragen?

Durch Geschichten.

Geschichten sind seit Anbeginn der Zeit – vielleicht seitdem es Sprache gibt – das erste Medium zur Wissensspeicherung und -vermittlung. Und was soll ich sagen: Es ist heute noch so.

Hast du schon mal eine Serie oder einen Film beendet, weil du ihn langweilig fandest? Ja, vermutlich. Meistens liegt es aber nicht im Darsteller, an der Musik oder am Schnitt. Nein, meistens liegt es daran, dass die Geschichte sehr dünn ist. Wenig Dramaturgie besitzt oder schlecht erzählt ist.

Wenn du also in deinem Blog oder deinem Podcast deine Hörer und Leser bei der Stange halten willst, dann fang an Geschichten zu erzählen. Verpacke das akademische Wissen in eine Story, der man gerne zuhört.

Doch wie geht das?!

2. Benutze Bilder und aktive Sprache

Ich kann mich noch an meinen Deutsch-LK in der Schule erinnern. Frau Hüsge – zu der ich eine intensive Hassliebe empfand – hatte uns mit allerhand Literatur, Märchen und ähnlichem Stoff gepeinigt. Damals fand ich das zuerst nicht so sonderlich spannend, aber im Rückblick auf diese Zeit, bin ich verdammt froh, dass ich es lernte Geschichten und Literatur zu schreiben.

Das Mittel der Wahl, wenn man etwas vermitteln möchte, sind Bilder.

Im Film "Forrest Gump" sagt Tom Hanks: "Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen. Man weiß nie, was man bekommt." – BÄMS!!!

Wie bildhaft ist dieser Vergleich?!

Aber es muss nicht immer lyrisch sein. Du kannst beispielsweise ein Coaching-Tool oder Kompetenzen im Bereich der Kommunikation durchaus erzählen, indem du es an einem Fallbeispiel oder einer gehörten Geschichte festmachst. Erzähle diese Geschichte aus den Augen der Person, die sie erlebt und vergiss nicht, deren Sinnesempfindungen mit zu erzählen.

3. Kenne deinen Hörer

Kommen wir zu den harten Fakten. Wenn du deine Leser oder Hörer nicht kennst und deren Wünsche und Probleme auch nicht, dann wirst du auf gut Glück deine Inhalte in die Welt schicken. Du kannst nicht wissen, ob das gut ankommt oder eben nicht. Wenn nicht, dann verlierst du dein Auditorium und du musst viel tun, um das Interesse wieder zu wecken.

Deswegen: Kenne deine Hörer. Kenne deren Probleme und Wünsche an dich als Blogger oder Podcaster. Frage nach. Mach Umfragen. Nutze Social Media nicht nur als Werbepattform, sondern auch als Medium zum Beziehungsaufbau.

Wenn du weißt, was deine Leute hören wollen, dann kannst du auch genau das bieten. Und schon ist die Wahrscheinlichkeit, dass du mehr begeisterte Zuhörer hast, deutlich größer!

4. Zeige das Warum einer Geschichte am Anfang

Es ist sinnvoll direkt am Anfang klar zu machen, was das WARUM deiner Geschichte ist. Also warum du diesen Blogartikel über Kommunikation im Job machst. Warum im Podcast das Thema Lifestyle-Business gerade dran ist. Dadurch, dass dein Hörer weiß, worum es geht und warum es wichtig ist, sich mit dem Thema zu befassen, wird er dir auch eher bis zum Schluss zuhören und nicht abschalten, wenn du deine Geschichte beginnst.

5. Gönn dem Hörer / Leser Pausen zum Verarbeiten

Du weißt, wovon du redest oder sprichst. Deine Zuhörer oder Leser wissen es nicht.

Aus diesem Grunde ist es manchmal sinnvoll einen Beitrag an einem bestimmten Punkt zu unterbrechen oder aus dem kommenden Rest einen separaten zweiten Teil zu machen. Wir Blogger neigen dazu, viel Content mit Mehrwert liefern zu wollen und das ist ja tendenziell auch eine feine Sache. Aber manchmal ist die

Menge SO viel, dass der Konsument schlichtweg erschlagen ist und von den ganzen Inhalten nur wenig verinnerlichen kann.

Deswegen ist meine Empfehlung: Lieber etwas weniger, aber umsetzbar, als zu viel und die Frage, wo man denn jetzt anfangen soll.

Apropos zu viel

Für meinen Geschmack ist dieser Post schon fast etwas zu lang geworden. Aber ich habe auch ne Menge Geschichten erzählt. Manchmal brauchen die einfach ihren Platz.

Nimm dir hier einfach das mit, was du gerade brauchst. Den Rest nimmt schon jemand anders mit! 😊

Ich wünsche dir jetzt noch einen tollen Tag mit interessanten Geschichten.

Ach so, einen noch: Manchmal fallen mir Geschichten, Storys oder coole Gleichungen unterwegs ein. Die spreche oder schreibe ich dann in mein Evernote im Smartphone. Zuhause wäre es dann ohne Speichern vermutlich weg.

Jetzt aber!

Bis dahin Gordon Schönwälder

Gordon Schönwälder www.podcast-helden.de

Gordon Schönwälder ist Podcaster aus Leidenschaft und Überzeugung. Er hilft Coaches, Trainern, Beratern und Bloggern dabei, ihre Botschaft auch zu den Menschen zu transportieren, die lieber hören als lesen.



Christiane Seitz

Mehr als Worte

www.christianeseitz.com

Wenn wir das Wort "Zuhören" hören, denken wir in der Regel sofort daran, anderen zuzuhören. Leider vergessen wir dabei oft einen wichtigen Schritt davor: **Uns zuerst selbst zuzuhören.**

Dies ist mein Beitrag zur [Blogparade](#) von [Veronika Krytzner](#) zum Thema Zuhören.

Zuhören ist meiner Meinung nach ein wichtiger Bestandteil von Liebe. Und das geht weit über das bloße äußere Hören von Worten hinaus. Wir sehen uns danach, mit allem, was wir sind, gehört, gesehen und wahrgenommen zu werden. Wir wollen, dass der andere versteht, was wir meinen, wie wir uns fühlen, wer wir sind.

Von Anfang an

Schon von Geburt an, sind wir darauf angewiesen, dass uns jemand zuhört. Es ist überlebenswichtig für uns, dass unsere Mama hört, wie es uns geht, wann wir Hunger haben, was wir gerade im Moment brauchen.

Doch oft waren unsere Eltern und unser Umfeld zu beschäftigt oder überfordert, um uns wirklich zuzuhören. So haben wir innerlich die falsche Schlussfolgerung gezogen, dass es nicht wichtig ist, was wir zu sagen haben. Das hat bei vielen von uns einen tiefen Schmerz hinterlassen.

Tragischer Weise behandeln wir uns oft selbst noch genau so, wie wir in der Kindheit behandelt wurden. Du selbst bist dein schärfster Kritiker, gnadenlosester Richter und erbarmungslosester Henker. Ich weiß genau, wie sich das anfühlt, denn fast mein ganzes Leben war das so, bis ich angefangen habe, mich selbst zu lieben und mir selbst zuzuhören.

Nach innen gehen

Niemand hat uns gezeigt, dass wir in unserem Inneren alles finden, wonach wir uns immer gesehnt haben. So haben wir begonnen, im Außen zu suchen.

Doch anstatt weiter zu suchen und zu hoffen, dass dir jemand anders zuhört, kannst du ganz einfach anfangen, **dir selbst** zuzuhören – als Zeichen deiner Liebe zu dir.

Und wie? fragst du dich jetzt vielleicht.

Hier meine **Top 5** Tipps, mit denen ich gute Erfahrungen gemacht habe und immer noch mache:

- Geh in die Stille: Setz dich jeden Morgen mindestens 5 Minuten auf den Boden (auf ein Kissen) und sei still. Höre deiner inneren Stimme zu, ohne sie zu be- oder verurteilen. Versuche, nicht innerlich wegzugehen und dich in Geschichten zu verstricken. Lass einfach alles da sein, was gerade da ist, du musst nicht besonders "spirituell" sein. Lass auch die negativen Gefühle und Gedanken einfach da sein, ohne sie wegmachen zu wollen. Am Anfang wird es dir vielleicht schwerfallen und die 5 Minuten werden dir vorkommen wie Stunden. Dann fang einfach mit 1 Minute an und steigere dich langsam.
- Schreib es auf: Setze dich jeden Morgen gleich nach dem Aufstehen hin und schreibe mindestens eine Din A4-Seite voll. Einfach drauflos schreiben, alles, was kommt. Auch z. B. Ich weiß gar nicht, was ich schreiben soll. Diese Übung ist doof, da hab ich keine Lust drauf usw.
- Sing für dich: Sing ein Lied im Radio mit, das dir gefällt, z. B. ein Liebeslied, nur für dich und genieße es, deine Stimme zu hören oder singe frei von der Leber weg
- Lies dir laut eine Geschichte vor: Dein inneres Kind freut sich vielleicht über ein Märchen oder eine Gute-Nacht-Geschichte. Es muss auch nicht so lang sein. Fang mit ein paar Sätzen an.

- Frag dich jeden Tag mehrmals: Wie geht es dir gerade, (dein Name)? Wie fühlst du dich im Moment? Was beschäftigt dich? Und dann hör dir einfach zu.

Gerade etwas laut auszusprechen, um es selbst zu hören, ist sehr wirkungsvoll. Ich erlebe das immer in meinen [Coaching-Sitzungen](#), wenn ich meine Klientinnen am Anfang einlade zu erzählen, was ihnen auf dem Herzen liegt.

Es ist unglaublich befreiend, alles, was sonst oft so ungreifbar im Kopf rumschwirrt, auf den Punkt zu bringen, in Worte zu fassen und auszusprechen. Das bringt ganz viel Klarheit und es tut einfach gut, alles, was einen belastet, endlich mal auszusprechen und sich selbst zuzuhören. Denn das ist immer der erste Schritt. Es ist wie ein Statement. Ein Zu-dir-stehen. Ein Ja, da stehe ich im Moment, so fühle ich mich. Und von da aus kann es weiter gehen.

„Wenn Sie wirklich zuhören, dann geschieht dabei ein Wunder. Das Wunder besteht darin, dass Sie ganz bei dem sind, was gesagt wird, und gleichzeitig Ihren eigenen Reaktionen lauschen.“

Jiddu Krishnamurti

Jemand anderem wirklich zuzuhören ist meiner Meinung nach erst möglich, wenn ich mir selbst wirklich zuhöre. Denn dann bin ich ganz tief mit mir selbst verbunden und wirklich offen für das, was der andere zu sagen hat. Dann fühlt sich mein Gegenüber auch gehört, mit allen, was er mitbringt. So kann echter Kontakt entstehen.

Die einfachste Art, einen Menschen zu ehren, ist ihm zuzuhören.

Martin Buber

Vor allem wenn du von Natur aus ein "guter Zuhörer" bist wie ich, ist es wichtig, auch und zuerst dir selbst zuzuhören, weil du sonst irgendwann ausgebrannt bist .

Du wirst feststellen, je mehr du dir selbst zuhörst, desto unabhängiger wirst du davon, ob dir andere zuhören. Und wunderbarerweise hören dir dann viel mehr Menschen zu und du kannst anderen auch leichter zuhören, weil das Bedürfnis in deinem Inneren, selbst gehört zu werden, gestillt ist und du nicht mehr (unbewusst) darauf wartest, endlich selbst zu Wort zu kommen.

So, und jetzt bist du dran. Bist du eher ein guter oder schlechter Zuhörer? Hörst du dir selbst zu? Welche Tipps hast du fürs Zuhören? Ich freu mich auf deine Kommentare und danke Veronika ganz herzlich für ihre Einladung zu ihrer [Blogparade](#), die mich dazu gebracht hat, meine Gedanken zu diesem Thema in Worte zu fassen und auszusprechen, so dass ich sie selbst hören kann.

Alles Liebe

Christine

Christine Seitz christineseitz.com

Christine Seitz begleitet hochsensible Frauen dabei, sich wieder mit der Liebe in ihrem Inneren zu verbinden, um so den Schmerz über ihr "Anderssein" und den Kampf gegen sich selbst zu beenden und das Geschenk in ihrer Einzigartigkeit zu erkennen, zu lieben und zu leben.



Tilly Dyga

Dem Herzen Lauschen statt Zuhören (müssen)

www.tillydyga.net

Heute folge ich der wunderbaren Aufforderung von meiner Kollegin, Kommunikationscoach [Veronika Krytzner](#), etwas zu ihrer [Blog-Parade zum Thema "Zuhören"](#) beizutragen. Ich schreibe natürlich über den Bereich Liebe und Partnerschaft. Doch lass dich auch von mehr als 20 weiteren Perspektiven auf Zuhören von verschiedenen Autoren inspirieren.

In der Liebespartnerschaft ist Zuhören das A und O.

Nicht wahr? Da sind wir uns wahrscheinlich einig.

Gleichzeitig hat es für viele einen Beigeschmack.

Zuhören ruft vielleicht Assoziationen hervor von "müssen" und "sich anstrengen". Um ein Problem zu lösen.

Die meisten denken zuerst an gesprochene Worte und Ohren, die den Worten aufmerksam zuhören.

Schon als kleines Kind haben wir oft gehört:

"Jetzt sei doch mal still und hör mir zu!"

Aus der Perspektive der Mutter weiß ich heute, wie schwierig es manchmal ist, bei meinen Kindern Gehör zu finden.

Zuhören wird schnell zu einer Anforderung von oder an das Außen, wenn einer oder beide etwas WOLLEN.

Spätestens dann, wenn sich etwas unangenehm in der Verbindung anfühlt, wollen wir, dass der andere zuhört, damit das, was da komisch ist, wieder weggeht.

Das nennen wir dann Konflikt. Oder Problem.

Ich möchte ein anderes Bild für das miteinander Sein vorschlagen.

Herzverbindung entsteht, wenn ihr euren Herzen lauscht.

Herzverbindung zwischen dir und deinem/deiner Partner/in ist der Nr. 1 Garant für erfüllende Partnerschaft.

Lauschen ist eine innere Haltung. Dafür braucht es nicht zwingend Worte und gesprochene Botschaften.

Du wirst neugierig und empfänglich, für das, was da in der Verbindung zwischen euch ist – oder nicht ist. Unangenehm oder angenehm.

Jeder lauscht zunächst dem eigenen Herzen.

Wenn du keine/n Partner/in hast oder dir scheint es fremd, explizit mit ihr / ihm über eure Herzverbindung zu sprechen, dann ist das nicht schlimm.

Deinem Herzen und seinem / ihrem Herzen zu lauschen kannst du ganz allein beginnen. Es wird dennoch eine Verbindung zwischen euch schaffen und eure Kommunikation verändern. Zuhören, Lauschen, Horchen – egal welchen Namen wir verwenden: Es geht um die innere Haltung.

Und was hörst du dann, wenn du anfängst, deinem und seinem / ihrem Herzen zu lauschen?

Vor allem, was oft gar nicht so einfach ist, wenn die Gemüter erregt sind:

Woher weißt du, wie die Stimme des Herzens klingt? Und ob nicht doch das Ego zu dir spricht?

Hier habe ich ein paar Beispiele zusammengetragen, um den Unterschied zu erkennen:

Wie die Stimme deines Herzens klingen könnte:

staunt und ist neugierig

entspannt sich, dehnt sich aus, atmet tief

spricht von ich und wir

fühlt sich ruhig und klar an

lässt die Dinge geschehen und nimmt die Ereignisse selbst UND den Fluss der eigenen Gedanken und Gefühle wahr, ohne darauf gleich reagieren zu müssen

übt sich in Geben und Empfangen

spricht von Wünschen und Sehnsüchten

teilt Angst, Schmerz und die unangenehmen Gefühle mit dem Partner/der Partnerin, bittet dafür um Hilfe oder Klärung und lässt Verletzlichkeit zu

nimmt sich Zeit für den Fluss der Ereignisse und für Stille, zum Fühlen des eigenen und anderen Herzens

sagt, wo es eine klare Grenze braucht, um wertschätzend mit sich selbst umzugehen und in seiner Kraft zu bleiben

Wie die Stimme deines Egos klingen könnte:

weiß alles schon (und zwar besser)

spannt sich an, zieht sich zusammen und atmet flach oder hektisch

spricht von du/er/sie (vor allem in Gedanken)

fühlt sich emotional, dramatisch, verwirrt oder aufgebracht an

hält an einem bestimmten Ergebnis fest, versucht zu lenken und will sofort mit "aber..." reagieren und Recht haben

will haben und macht dicht

macht Vorwürfe, hat Erwartungen und stellt Bedingungen

hält Angst und Schmerz zurück und will das Gesicht wahren ODER setzt die Wirkung unangenehmer Gefühle zur Manipulation ein

will schnellstmöglich "das Problem" loswerden und einen Konflikt lösen ODER den unangenehmen Gefühlen ausweichen

klagt an, gibt Schuld und fordert, dass der andere etwas anders machen soll

handelt aus dem Vertrauen der Zuneigung handelt aus Angst vor oder
und Entscheidung füreinander, egal ob die Androhung von Strafe, Verletzung
Welle gerade oben oder unten ist und Verlassen (werden)

Deinem Herzen zu lauschen braucht etwas Übung. Diese Aufmerksamkeit für dein und sein/ihr Herz ist eine Praxis, mit der du täglich deine Verbindung zu dir selbst und zu deinem/r Partner/in pflegst und stärkst. Dies ist DER Weg, um [deine Energie der Liebe](#) und eure Herzensverbindung zu entfalten, statt den Stimmen deiner Angst zu folgen.

Anfangs braucht es wahrscheinlich etwas Disziplin, um das zu einer Gewohnheit zu machen. Wie Zähneputzen, Wasser trinken und Schlafen gehen. Denn im Alltag sind die Stimmen der Egos in unseren Gedanken und um uns herum meist wesentlich lauter. Klar, dass sie dich also abhalten wollen, dem Herzen zu viel zu Lauschen.

Hier sind zwei praktische Rituale, die du ausprobieren kannst, um dem Herzen zu lauschen.

Für dich allein – 10 Minuten täglich deinem Herzen lauschen

Es braucht dafür wenig mehr als einen Moment inne halten, atmen und in dich hineinhorchen. Nimm dir eine Woche lang jeden Tag die Zeit für 10 Minuten deinem Herzen zu lauschen. Schau einfach, was passiert und was du hörst.

Für euch zu zweit – 10 Minuten euren Herzen lausche

Geht dabei wie folgt vor:

- Setzt euch in einen angenehmen Abstand voreinander, stellt euch einen Wecker auf 5 und einen auf 10 Minuten (z.B. am Handy kann man zwei verschiedene Zeiten einstellen)
- Während der ersten 5 Minuten lauscht jeder in sich selbst hinein. Nehmt dabei jeder eine angenehme Position ein, entspannt euch, nehmt den eigenen Körper, den Atem, den Fluss der Gedanken, die Gefühle in euch selbst wahr
- Während der zweiten 5 Minuten lauscht ihr dem Feld zwischen euch, d.h. deinem und seinem/ihrer Herzen und eurer Verbindung. Nehmt euch wahr mit offenen oder / und geschlossenen Augen und entspannt euch in die Verbindung.

- Nach den 10 Minuten spricht ihr jeder als erstes 2 Dinge aus, für die ihr dankbar seid.
- Als zweites könnt ihr jeder 1 Herzenswunsch aussprechen, den ihr bei euch selbst hören konntet. Nehmt euch Zeit, dem Herzen und Herzenswunsch des anderen neugierig zu lauschen. Kein Kommentieren.
- Formuliert dann jeder je eine Absicht für die kommende Woche, um etwas dafür zu tun, das der eigene und der Herzenswunsch des/der Partners/in in Erfüllung geht. Noch wirkungsvoller ist es, das ihr eure Absichten auf ein Papier schreibt und am Ende der Woche diese Übung wiederholt.

Verleih deinem Herzen Flügel, indem du ihm täglich lauschst und die Verbindung zum Herzen deines Partners / deiner Partnerin stärkst.

Tilly Dyga www.tillydyga.net

Tilly Dyga ist Hamburger Coach und Autorin für dein Spiel des Liebens - das ist pure Freude und Wachstum in deiner erfüllenden Partnerschaft. Durch neue Sichtweisen, Klarheit und die Schaffung spielerischer Gewohnheiten verhilft sie Traum Männern und Traum Frauen vor, während oder nach Partnerschaft, ihr eigenes Spiel zu kreieren und die Leichtigkeit von Lieben zu entfalten.



Marie

Blogparade//Zuhören

<http://www.wandelbar-photo.de>

Ich mag es nicht, wenn Menschen nicht zuhören.

Damit meine ich nicht, dass man mir rein redet noch während ich erzähle. Darüber darf ich mich nicht beschweren, denn das mache ich selber.

Ich mag es nicht, wenn Menschen das gehörte nicht verstehen.

Damit meine ich nicht, dass sie Verständnisprobleme auf Grund der Sprache haben.

Das kann mir schließlich selbst passieren.

Was ich meine?

Mich nervt es, wenn Menschen nicht zuhören. Sie nehmen wahr, was ihr Gegenüber sagt und verstehen Inhaltlich und total objektiv, was er/sie sagt. Mehr allerdings auch nicht.

Zuhören besteht aus viel mehr!

Zuhören ist nicht nur hören und objektiv verstehen. Richtiges Zuhören ist, zu verstehen, was der Gegenüber gesagt hat. Und das nicht auf der oberflächlichen Ebene, sondern **die „wahre“ Message** dahinter.

Wörtern muss das Leben eingehaucht werden. Und obwohl wir es vielleicht schaffen, wird unsere Mühe zunichte gemacht, weil unser Gegenüber gar nicht hört/verstehet, was wir sagen.

Zuhören hat viel mit verstehen und interpretieren zu tun.

Ich würde fast sagen, dass manche nicht Hörenden besser zuhören können, als Hörende.

Der Mensch hört am liebsten **nur was er hören möchte**. Und viele denken gar nicht über das Gesagte nach. Es wird ein flotter Spruch gemacht und gelacht und der Sprecher vielleicht auch noch spöttisch belächelt. Dabei war die Aussage viel tiefgreifender und total richtig, es hat ihm/ihr nur keiner richtig zugehört.

Ich mag es nicht, wenn Menschen einem nicht richtig zuhören, einen nicht verstehen.

Zuhören hat viel mit Toleranz und „wollen“ zu tun. Nicht zuhören mit Ignoranz.

Dies ist mein Beitrag zu der [Blogparade "Zuhören"](#) von [Veronika Krytzner](#).

Marie

www.wandelbar-photo.de

Hallo, ich bin Marie und treibe seit knapp 4 Jahren mein Unwesen auf Wandelbar. Mein Blog für dich. Mit Liebe zum Detail und der Fotografie. Du möchtest mehr wissen? Schau vorbei!



Nathalie Karasek

Zuhören inspiriert

www.nathaliekarasek.com

Warum

Alles was ich **zeichne** merke ich mir und deswegen tue ich das auch oft. Allerdings ist das eine äußerst **zeitaufwendige** Methode und kommt deshalb sehr oft nicht in Frage.

Warum höre ich lieber zu als zu lesen? Die zeitschonendste Möglichkeit **neue Inputs** zu bekommen und neue **Inhalte aufzunehmen** ist für mich zuhören. Aber es geht nicht nur um das Zeitsparen: Ich kann ungehindert **Bilder** entstehen lassen, **Geschichten visualisieren** und wenn ich möchte sogar gehörtes länger festhalten, wenn ich Lerntechniken wie **Mastersystem** oder **Loci**-Technik einfließen lassen. Wenn es nicht so anspruchsvoll sein muss, habe ich die Hände frei um nebenbei Routinetätigkeiten zu erledigen.

Also höre ich in jeder freien Minute Texte und suche ständig nach neuen Möglichkeiten um das zu verwirklichen. Ich möchte entweder bereits audio-aufbereitete Inhalte konsumieren oder mit wenig Aufwand Texte "hörbar" machen.

Was

Was denken und wissen andere Menschen?

Ich höre mir [Hörbücher](#) an um mich **weiterzubilden** und mich gleichzeitig zu **unterhalten**. Neuen Input hole ich mir über [Podcasts](#) um sie anschließend auch oft in mein Leben zu **integrieren**.

Was sollte ich wissen?

Lerninhalte festigen durch Zuhören

Lernen ist ebenfalls ein täglicher Bestandteil meines Lebens und zuhören ist eine tolle **Lernmethode**. Durch Zuhören kann man lernen und ganz toll bereits gelerntes **Wiederholen** um es nachhaltig zu **sichern**.

Ich wandle andere Texte wie Bücher, Lernmaterial, Artikel und Beiträge bei Bedarf mit Hilfe von [Text2Speech](#) Apps in Sprache um. Ich kann also ganze Texte immer und überall nebenbei wiederholen.

Besser ist es wichtige Lerninhalte selbst mit einer **Diktier-App** aufzunehmen: Um einen **Lerninhalt** mit Hilfe eines Diktiergerätes aufnehmen zu können ist bereits einiges an Vorarbeit notwendig und der Stoff wird gründlich **bearbeitet**. Das Aufnehmen selbst ist nicht etwas das einfach auf einer Todo-Liste abgehakt werden muss: Oft bemerke ich in diesem Schritt des *Aufnehmens* erst was ich eigentlich noch nicht richtig verstanden habe. Wenn der Lerninhalt fertig **aufgenommen** ist und im Player bereitsteht ist schon viel geschafft! Alles was ich jetzt noch machen muss ist einfach: **zuhören, zuhören, zuhören!**

Wann

Wann höre ich mir das alles an? Fast dauernd! Beinahe **in jeder freien Minute** läuft irgendein Player und beschallt mich. Wenn ich nebenbei etwas anderes mache höre ich mir leichter verdauliches an und wenn ich weniger Ablenkung habe anspruchsvolleres:

- Während ich mich anziehe, schminke, vorbereite, herrichte, ...
- Während dem kochen und essen (natürlich nur wenn ich alleine bin)
- Beim Sport
- In den öffentlichen Verkehrsmitteln
- An der Kassa, beim bummeln, warten, ...
- Wenn ich zu Hause aufräume, putze, ausmiste, mich um meine Pflanzen kümmere, ...
- Während ich zeichne
- Zum Einschlafen (mit Sleptimer)
- ...

Wie

Für verschiedene Angebote, Inhalte und Aufgaben verwende ich **mehrere Apps**: [Audible](#), [Bookmobile](#), [CloudBeats](#), [VoiceReader](#) und mehr.

Unterwegs Zuhören mit iOS Apps

Leider gibt es die eierlegende Wollmilchsau noch nicht gefunden und muss unterschiedliche spezialisierte Applikationen verwenden um die von mir gewünschten Funktionen nutzen zu können. Hauptsächlich verwende ich iOS Apps aber auch Programme für den Mac oder Webapplikationen kommen vor. Ich poste **auf meinem Blog laufend Beiträge zum Thema "Hören" und "Apps & Tools"**. Speziell beim Thema "Hören" probiere ich gerne neue Tools aus, beispielsweise [hier](#). Also schau dich doch ein wenig um wenn du darüber mehr erfahren willst oder bestell den Newsletter!

Du bist dran!

Welche Apps & Tools rund um das Zuhören interessieren dich?

Du kannst deine Meinung entweder [da](#) kundtun oder hier einen Kommentar hinterlassen!

Warum hörst du dir gerne Inhalte an?

Welche Apps verwendest du dazu?

In welchen Situationen hörst du?

Was interessiert dich besonders?

Ich freu mich auf deinen Kommentar hier und auf viele, interessante Beiträge zu Veronikas Blogparade!

Viel Spaß beim Zuhören!

LG,

Nathi

Nathalie Karasek www.nathaliekarasek.com

Planen, ausprobieren, reflektieren, verbessern. Das ist meine Leidenschaft! Bei Projekt(chen), Abläufen, beim Selbst- & Zeitmanagement und Lernen. In meinem Blog erzähle ich was für mich funktioniert hat und was nicht. Verschwendung vermeiden ist das Ziel und mein Begleiter auf dem Weg ist der Leitgedanke: "So viel wie nötig & so wenig wie möglich".



Stefanie Ochs

Zuhören - Mit allen Sinnen

www.zarameh.de

Hallo ich grüße dich. Schön, dass du mir „zuhörst“ indem du diesen Artikel liest ;). Denn um Zuhören geht es in der [Blogparade](#) von [Veronika Krytzner](#) an der ich mit großem Interesse teilnehme.

Zuhören - Hinhören - Wahrnehmen... Zuhören ist so viel mehr, als das hören gesprochener Worte... und genau darum geht es in diesem Beitrag.

Als besondere Inspiration freue ich mich, dir die dadurch entstandene "Hör-Erfahrung - Mit allen Sinnen" zu schenken. Diese findest du am Ende des Blogs zum kostenlosen Download - oder zum anhören und downloaden [hier](#).

In unserer gestressten Überflutungs-Gesellschaft ist Zuhören und sich gegenseitig Zuwenden, zu einem seltenen Gut geworden. In den wenigsten Familien funktioniert es, sich gegenseitig zu HÖREN, von wirklicher Kommunikation ganz zu schweigen.

Dahinter stecken eigene Verletzungen aus der Kindheit – wir hören dann nicht, was der andere sagt, sondern was wir meinen, dass er (oder sie) sagt – das heißt, wir gehen in Resonanz mit einer alten, vergangenen Emotion – der andere – hat unseren Knopf gedrückt. Dann hören wir nicht mehr, wir reagieren aus einem Schmerz (Eckhart Tolle spricht vom Schmerzkörper – andere Energielehren vom Emotional-Körper)

Mein Punkt ist:

WIR HÖREN NIEMALS NUR MIT UNSEREN OHREN!!!

Unterschwellig laufen Emotionen und Gedanken ab, die, wenn wir „Glück“ haben, mit dem anderen übereinstimmen (das war ein gutes Gespräch – wir verstehen uns). Wenn wir „Pech“ haben, hat das, was der Empfänger hört nicht mehr viel mit dem zu tun, was der Sender gesagt oder gemeint hat (Sender und Empfänger

befinden sich auf unterschiedlichen Wahrnehmungsebenen, worauf ich in diesem Blog jetzt nicht näher eingehe...!)

Eigentlich beruhen alle zwischenmenschlichen Konflikte auf diesen Tatsachen!

Wir hören einen anderen also nur insofern, wie wir uns selbst hören können!

Sich selbst Zuhören bildet aus meiner Sicht die Basis, für heile Beziehungen und Heilung überhaupt! Ungeheilte Emotionen, „falsche“ Gedanken und Glaubenssätze sind die Grundlagen für innere und äußere Konflikte, die, wenn sie nicht geheilt werden, zu schwierigen Lebenssituationen, Beziehungsproblemen, bis hin zu körperlichen Symptomen (Krankheit) führen.

Ob Coaching, Heilbehandlung, Energiearbeit oder im privaten Umfeld: Zuhören – Mit allen Sinnen, ist DAS zentrale Thema, um einen anderen Menschen wirklich und wahrhaftig unterstützen und nachhaltig auf seinem individuellen Entwicklungsweg begleiten zu können.

So ist genau DAS wichtiger Bestandteil in unseren Perlentauchen-Sessions. Es gibt einen liebevollen und einfachen Weg dir selbst neu zu begegnen, zu lernen dir wieder selbst zuzuhören und so Verletzungen aus der Vergangenheit leichten Herzens zu heilen.

du kannst in jedem Augenblick damit beginnen

Es ist niemals zu spät, vielmehr immer der richtige Augenblick! Alles was du brauchst, ist deine Erlaubnis und deine Bereitschaft, dich dir selbst liebevoll zuzuwenden und dich zu hören! Zu lernen dich auszudrücken und dich auf deine Weise, im Einklang mit dir, mitzuteilen.

Es gibt einen Raum des Gewahrseins in dir

Diesen zu öffnen ist ein Akt der Liebe für dich selbst und dein machtvoller Partner, dich und andere neu zu hören!

Was also kannst du tun, wenn jemand deine inneren Knöpfe drückt?

1. Halte inne und horche auf deine innere Reaktion
2. Unterscheide zwischen dem was du gehört hast und dem, was das Gesagte in dir ausgelöst hat.
3. Frage dich: ist das ein altes Gefühl? Kenne ich das schon? Seit wann?
4. Was löst es in dir aus? Angst, Scham, Schuld, ... du willst dich verteidigen?

5. Atme ein und aus!
6. Sage, wie es dir gerade geht, dass du vermutlich etwas ganz anderes gehört hast, als der andere gemeint hat.
7. Prüfe, ob es einen gemeinsamen Weg mit deinem Gegenüber gibt, dich zu klären und einen Raum zu schaffen, der es dir ermöglicht wirklich zuhören, was der andere meint-braucht-sagt!
8. Oder erlaube dir vielleicht sogar, dir etwas Zeit für dich zu nehmen, um dich und deine Emotion zu klären
9. Vergegenwärtige dir, dass der Andere nicht die Ursache für diese Emotionen ist, sondern dir ermöglicht, etwas in dir, dass schon viel älter ist zu erkennen und zu heilen.
10. Verurteile dich nicht, wenn es nicht immer gleich klappt oder auch mal schief geht. Es ist wie Laufen oder Sprechen lernen. Ein neuer Weg, für den du dich entscheiden kannst.

Du kannst jetzt gleich beginnen

Den kostenlosen Download findest du direkt am Ende dieses Beitrages.
Wenn du erstmal nur "rein-horchen" und dann entscheiden willst, folge dem [link](#).

Einladung zum Austausch

Danke, dass du dir Zeit genommen und ...zugehört hast!

Ich bin gespannt wie du hörst und welche Erfahrungen du machst! Ich freue mich wie verrückt von dir zu hören :)))

Von Herzen,
Stefanie

Stefanie Ochs www.zarameh.de

Ich arbeite mit Menschen die bereit sind mutig und unerschrocken ehrlich zu sich selbst zu sein. Die nicht daran festhalten, wer sie glauben zu sein, sondern wissen wollen wer sie wirklich sind! Einen neuen liebevollen, respektvollen, achtsamen Weg wählen, sich selbst, anderen Lebewesen und dem Leben zu begegnen und beginnen, dem Weg ihres Herzens zu folgen.



Andrea Hiltbrunner

Zuhören: Tauche in dein Herz ein und lausche auf die Antwort

www.andreahiltbrunner.com

Immer wieder fragen mich die Menschen, wie sie in ihr Herz kommen können. Wie sie die Stimme vom Herzen wieder wahrnehmen können.

Wie sie eine Verbindung aufbauen können, wenn ihr Herz für so lange Zeit wie zugeschlossen schien.

Die wirklich wichtigen Dinge im Leben sind sehr einfach. So einfach, weißt du. Es ist der Verstand, der alles so kompliziert erscheinen lässt. Es ist die Stimme des Egos. Diese Stimme hat immer das letzte Wort.

Doch dein Herz, das ist weise. Deinem Herzen darfst du vertrauen.

Heute habe ich eine so wunderschöne Übung für dich bereit. Du wirst sie lieben. Sie öffnet den Zugang zu deinem Herzen. Hole dir eine Decke, kuschle dich ein. Hole dir etwas Warmes zum Trinken und baue dir dein "Nestlein".

In meinem Kurs "[Was dein Herz begehrt](#)" lerne ich unter anderem die Herzatmung. Darüber alleine könnte ich dir so viel erzählen, doch ich möchte es ganz einfach machen:

Atme durch dein Herz ein.

Lass den Atem aus deinem Herzen fließen.

Und das immer wieder aufs Neue.

Jeder Atemzug fließt durch dein Herz.

Höre dir dazu das [Gayatri Mantra](#) an.

Am Ende des Liedes, wenn die Stille Einklang gefunden hat, fragst du dein Herz, was es braucht.

Lausche auf die Antworten.

Ich freue mich über deinen Kommentar oder deine Frage.

Herzlichst, Andrea Hiltbrunner

Andrea Hiltbrunner www.andreahiltbrunner.com

Andrea Hiltbrunner verhilft Menschen, ihre Passion zu entdecken und ihre Freiheit zu leben- und das auf eine sehr effektive und nachhaltige Art. Andrea hat die besondere Fähigkeit, in Menschen hineinzusehen sowie zu fühlen und dieses Wissen auf einfache und klare Art mitzuteilen.



Peter Michalik

Zuhören: Wenn der Körper was anderes sagt als die Worte

www.beziehungs-abc.ch

Kennen Sie das? Jemand erzählt Ihnen etwas oder berichtet von seinem Befinden und Sie haben beim Zuhören das Gefühl irgendetwas ist seltsam oder stimmt nicht. Sie können aber nicht sagen was es ist. Es ist diffus, nicht greifbar und doch nehmen wir es wahr. Beim bewussten Hinsehen lässt sich feststellen, dass das Zusammenspiel zwischen Worte und Körper nicht stimmig ist. Dadurch wirkt das Gesagte nicht glaubwürdig. Warum ist das so? Warum sprechen der Körper und die Worte manchmal eine andere Sprache? Welche Auswirkungen kann das auf Ihre Beziehung zum Erzählenden haben? Hier einige Antworten.

Mehr als nur Worte!

Wie gesagt, das alles läuft in der Regel unbewusst ab. Sie als Zuhörer merken nur, dass etwas nicht stimmig ist. Eventuell haben Sie Schwierigkeiten dem Gesagten zu folgen und wundern sich warum. Sie hören die Worte, die etwas sagen und konzentrieren sich auf deren verbalen Inhalt. Gleichzeitig nehmen Sie (zumeist) unbewusst Körpersignale wahr. Wobei es sich manchmal nur um Nuancen bei der Körpersprache handelt: Nur eine kleine Zuckung um den Mund, ein Stirnrunzeln an der falschen Stelle, ein Wegdrehen im falschen Moment,... Obwohl diese Signale sehr fein sind und auch nur sehr kurz ablaufen, verraten sie oft mehr als all die Worte. Die Psychologie beweist: Körpersignale lassen sich sehr schlecht verstecken. Oder anders gesagt: Die Körpersprache lügt nicht!

Wenn der Körper etwas anderes ausdrückt als der Wortinhalt, löst das beim „Zuhörer“ ein diffuses Gefühl von Verwirrung aus. Zumeist nehmen wir dies gar nicht bewusst wahr. Oft reagieren wir aber (auch unbewusst) auf diesen verwirrenden Umstand. Es kann zu Missverständnissen, zu Kommunikationsstörungen kommen.

Ein Beispiel, das alle kennen

Jemand erzählt Ihnen eine Geschichte aus der Ausbildungszeit. Die Person wurde in der Ausbildung von einem bestimmten Ausbilder immer wieder ungerecht behandelt. Sie hören zu und denken sich: „Wie ist das möglich, dass du dich nicht gewehrt hast?“

Die Person erzählt weiter, das Szenario wird immer dramatischer. Doch die erzählende Person lächelt immer wieder während des Erzählens. Sie lacht nicht richtig, aber irgendwie doch. Das Ganze ist irgendwie irritierend. Sie denken unwillkürlich: Es wird wohl doch nicht so schlimm gewesen sein, wenn er noch lächelt. Oder vielleicht auch: Will er mich auf den Arm nehmen?

Gründe warum der Körper eine andere Sprache spricht

Es kann mehrere Gründe haben, dass der Körper etwas anderes sagt als die Worte.

Der einfachste ist, jemand möchte etwas verbergen. Vielleicht lügt mich das Gegenüber aus Höflichkeit an. Ein typisches Beispiel dazu: Jemand sagt „Ich freue mich dich zu sehen“ und verschränkt dabei die Arme vor dem Oberkörper und hält Distanz. Vielleicht will das Gegenüber aber auch einfach seine Gefühle nicht preisgeben. Sagt es gehe ihm gut und merkt nicht, wie seine Mimik und Körperhaltung was ganz anderes ausdrückt.

Ein anderer Grund kann eine falsche Selbstwahrnehmung sein: Ich nehme meine Gefühle nicht ernst, erzähle im Grunde das Gegenteil der Gefühle und belüge mich auf diese Weise selber. Menschen versuchen immer wieder auf diese Art unangenehme Gefühle (Wut, Angst, Trauer) zu verdrängen. „Schönreden“ könnte man das Umgangssprachlich nennen. Manchen gelingt es wirklich erstaunlich gut, sich selber zu belügen. – Manche Menschen belügen sich dabei selber besser als das Gegenüber, denn dieser kann die Emotionen teilweise der Körpersprache richtig ablesen.

Es können aber auch Schutzmechanismen sein, um schmerzvolle Erlebnisse nicht wahrzunehmen oder zu verdrängen (in der Fachsprache sprechen wir hier auch von Abwehrmechanismen).

Wie geht es dem Zuhörer?

Ich weiß nicht wie es Ihnen geht, aber mich irritiert eine solche Situation. Mal mehr, mal weniger, je nachdem wie stark sich die Botschaften zwischen Wort und Körper widersprechen. Es ist eine Verunsicherung und Ungewissheit, die sich da breit machen. Fragen tauchen auf:

- Lügt mich mein Gesprächspartner / meine Gesprächspartnerin an?
- Warum sagt er / sie mir nicht was los ist? Warum ist er / sie nicht ehrlich zu mir?
- Was wird mir verheimlicht?
- Hat mein Partner / meine Partnerin kein Vertrauen zu mir?

Auswirkungen

Wenn sich diese Unsicherheit nicht auflösen lässt, kommen beim Zuhörer nicht nur Unsicherheit sondern auch Gefühle wie Wut und Unzufriedenheit auf.

In der Beziehung können solche Unsicherheiten oft schwere Folgen haben. Das Vertrauen auf dem jede Beziehung aufbaut ist, wird angegriffen. Von Mal zu Mal wird die Distanz zwischen den Partnern ein Stück grösser. In manchen Fällen, vor allem wenn keine Klärung der Situation erfolgt, kann dies auch zu [Eifersucht](#) führen. Denn der Zuhörer merkt, dass etwas verheimlicht wird und sucht nach möglichen Gründen dafür. Diese Erklärungen sind dann manchmal aber weit von der eigentlichen Kommunikationsstörung entfernt.

Was kann ich tun?

Vertrauen Sie auf Ihr Gefühl! Wenn Sie das Gefühl haben, irgendwas stimmt nicht, achten Sie bewusst nicht nur auf den Inhalt der Worte sondern auch auf die Körpersignale.

Eine gute Möglichkeit ist, es direkt anzusprechen und mit Ihrem Partner / Ihrer Partnerin über Ihre Wahrnehmung zu sprechen und die Situation zu klären. Oft entwickeln sich daraus sehr interessante Gespräche, die helfen können Ihren Partner / Ihre Partnerin besser kennenzulernen. Dadurch das Vertrauen wieder aufbauen und stärken.

Ihr
Peter Michalik

Sara u. Peter Michalik www.beziehungs-abc.ch

Wir sind Sara & Peter Michalik, Paar- und Familientherapeuten aus der Schweiz. Beziehungen bestimmen unser Leben in fast allen Bereichen. Unser Blog Beziehungen ABC beleuchtet verschiedene Beziehungsformen (Partnerschaft, Eltern-Kind-Beziehungen usw.) und bietet hilfreiches Material zum Lesen und Vertiefen: Fachartikel, Anleitungen zu Selbstreflexionen, Medienempfehlungen und hilfreiche Downloads gibt es in unserem Downloadcenter. Auf Beziehungen ABC schreiben wir über unsere Erfahrungen aus dem Praxisalltag aber auch über die eigenen Erfahrungen als Eltern von 3 Kindern.



Monika Schießler

ZU-Hören und RAT-Schläge ...Nein Danke oder Ja Bitte ?

www.praxis-monika-schiessler.de

Das Wort **“Zuhören”** ist ja schon eine Ironie der Sprache. Zu und Hören, was soll da rauskommen? Oder trifft es genau das, was die meisten Menschen machen, wenn man ihnen etwas erzählt?

Oft beginnt der mögliche Dialog mit der Frage " Wie geht's dir ?" und dann gibt es zwei Varianten, die dem Zuhören entsprechen.

Man erzählt gerade, dass es einem schlecht geht, weil die Kinder krank zuhause sind, es in der Schule miserabel läuft und die Waschmaschine kaputt gegangen ist, der Chef nörgelt dauernd, da fängt die andere Seite schon an zu klagen, wie schlecht es ihr geht, dass alles bei ihr viel schlimmer ist und so weiter....

Ja, jetzt will ich auch nicht mehr zu-hören, ich werde **nicht wahrgenommen**, sondern als Auffanglager für Sorgen genutzt.....

Oder die zweite Variante. Ich stehe vor einer Entscheidung, eine große Veränderung kündigt sich an, also erzähle ich davon. Und da kommen sie schon, die **Ratschläge**, was ich tun oder lieber lassen soll.

Okay, da weiß jemand besser als ich, was gut für mich ist, das fühlt sich auch nicht gut an.

Aber so einfach mache ich es mir dann doch nicht und beobachte mich, wie ich zuhöre.

Aufgrund der **Blogparade von Veronika Krytzner** sehe ich genauer hin, wie höre ich eigentlich zu ? Durch meinen Beruf geschult auf genaues hinhören, spiegeln und nachfragen, dachte ich, das ist eine leichte Übung. Weit gefehlt.....

Da erzählt mir eine Freundin ihr Problem und ich fange an für sie zu denken und mache Vorschläge, doch sie geht in den Widerstand und will nur ein offenes Ohr... Mist, da ist sie, die **Ratschlag-Falle**.

Nächste Übung, mein Schwager erzählt mir von seinen Kindern und ich kenne diese Sorgen nur zu gut. Gleich fällt mir eine Geschichte dazu ein und schon lege ich los, Mist, Falle 2 rein getappt....

Okay, eine Chance hab ich noch.... Eine Klientin kommt in die Praxis, ich höre hin, spiegel ihr mein Empfinden auf ihre Erzählung, frage nach, **sie fängt an, sich besser zu verstehen, erkennt durch die Fragen die Zusammenhänge, findet alleine durch die Fragen Lösungen.**

Genau so soll es ablaufen, ich freue mich und bin beruhigt, dass ich doch hinhören kann ohne Ratschlag und eigenen Geschichten.

Doch warum fällt es mir hier so einfach und im privaten Bereich läuft es anders? Weil ich auch nur ein Mensch bin und als Freundin wahrgenommen werden möchte. Als Freundin rede ich anders als in der Rolle der Therapeutin und das ist gut so.

Eine gute Mischung aus zuhören, hinhören, kleinen Geschichten und Tipps ist die goldene Mitte.

Ich habe im privaten Umfeld ja auch gar keinen Auftrag zu coachen und so kann ich auch mal ohne schlechtes Gewissen in die Falle Ratschlag und Zu-hören tappen.

Allerdings wünscht sich **jeder Mensch gesehen und verstanden** zu werden und darauf werde ich in Zukunft noch bewusster achten, egal ob privat oder beruflich.

Was ist Ihnen beim Zuhören wichtig? Schreiben Sie es mir in den Kommentar 😊

Monika Schießler www.praxis-monika-schuessler.de

Ich arbeite als Coach und Mentaltrainerin im Bereich Persönlichkeitsentwicklung und bei Sucht-Themen. Das Thema Zuhören ist mein tägliches Brot und da jeder Mensch eine eigene Geschichte zu erzählen hat, kann ich mir keinen interessanteren, vielschichtigeren Beruf vorstellen. Andere Einstellungen, Lebensweisen und Lebenserfahrungen zu verstehen und daraus ein leichteres Leben zu gestalten ist meine Berufung.



Anja Keller

Zuhören und Kinder

www.kellerbande.wordpress.com

Zuhören ist das Thema einer aktuellen Blogparade.

Seit unser Räuber angefangen hat zu sprechen ist das Zuhören immer wichtiger für uns geworden. Am Anfang muss man erst rätseln was die Silben und Bruchstücke eines Wortes bedeuten, z.B. Banane=Bane.

Es ist schön mitzuerleben, wie ein Kind lernt sich anderen verbal mitzuteilen.

Mittlerweile verschlingt er die Worte beim Zuhören und will alles wissen. Gegenstände müssen benannt werden, erkannte Buchstaben im Buch müssen vorgelesen werden und Lieder müssen solange wiederholt werden bis er sie mit plappern kann....

So kann er gerade "Simsalabimbambasaladusaladim" in einem Atemzug sagen und singen. Das ist schön ihm zuzuhören und macht Spaß sich mit ihm zu unterhalten.

Der Heilige Benedikt wusste bereits, was uns einmal bewegen würde. Kein Wunder, denn er lebte ja gewissermaßen für die Ewigkeit. Er sagte: „Höre. Neige das Ohr deines Herzens ...“ Und weil uns natürlich auch noch der Kleine Prinz ins Ohr flüstert: „Man sieht nur mit dem Herzen gut“ – so wissen wir: Leben, Lieben, Glücklich sein, dafür brauchen wir die hohe Kunst des Hörens und des Sehens. Erst die Grundfertigkeiten – und dann kommt das Herz dazu. Also: Zuhören können ist ein Weg zum Glück. Deshalb ist Zuhören lernen keine Pflicht. Es ist eine ganz große Freude.

Nina Ruge
TV-Moderatorin, Buchautorin und Journalistin

Wir stellen fest, dass zuhorgeübte Kinder ruhiger werden und besser mit Konflikten umgehen. Außerdem erweitern sie neben ihrer Aufmerksamkeit auch ihre Sprachkompetenz. Zuhören zu können, heißt, den anderen zu achten, wahrzunehmen und sich auf ihn einzulassen. Ein Kind in einem Hörclub hat einmal gesagt: „Wenn einem die Erwachsenen nicht zuhören, dann ist das so, als

wenn man nicht da ist.“ Das bringt die existentielle Bedeutung des Zuhörens hervorragend auf den Punkt.

Frau Glück-Levi von der [Stiftung zuhören](#)

Auch wenn unser Räuber den ganzen Tag plappert und viel fantasiert, zeige ich ihm durch mein aktives Zuhören, das er mir wichtig ist. Dabei ist mein Handy, Tablet und Co. ausgeschaltet.

Manche Eltern haben die Augen beim Handy und nicken ihrem Kind ab und zu zu, als Bestätigung des “Zuhörens”. Das sehe ich oft auf dem Spielplatz. Das finde ich schade.

Ich wiederhole oder berichtige sein Gesprochenes.

Abends reflektieren wir nach der Vorlesegeschichte in seinem Bettchen noch mal den Tag. Fassen das Schönste nochmal zusammen.

Die Stimme eines Kindes,
egal wie ehrlich oder aufrichtig,
ist bedeutungslos für jene,
die verlernt haben zuzuhören.

aus “Harry Potter und der Gefangene von Askaban” nach J. K. Rowling

Hört euren Kindern zu und nehmt sie ernst (wenn’s manchmal auch schwerfällt)
– das Fazit.

Anja Keller www.kellerbande.wordpress.com

Mit Herz und Seele berichte ich vom Familienbandenalltag oder speziellen Ereignissen. Mit 2 Kleinkindern ist immer was los.



Stefan Gössler

Der Mythos vom Zuhören – oder ist es gar eine Lüge?

<http://www.methode.at>

"Du hast zwei Ohren aber nur einen Mund, verwende sie auch in diesem Verhältnis." So lautet ein Rat für Verkäufer. Verkäufer sollen zuhören, nicht reden. Sie sollen Empathie zeigen, nicht den anderen niederquatschen. Am besten, der Kunde verkauft sich die Ware selbst.

So der Mythos. Oder ist es gar eine Lüge?

Wenn ein Produkt so trivial ist, dass der Verkäufer drei, vier oder gar sieben Fragen stellt und der Kunde daraufhin selbst entdeckt, was das für ihn passende Produkt ist, dann braucht es bald keine Verkäufer mehr. Denn da kann man dem Kunden auch eine Entscheidungshilfe in die Hand drücken. So verkommen Verkäufer zu Vorlesern.

Das Problem: In vielen Branchen wurden Verkäufer zu Vorlesern und dort wundert man sich jetzt, dass die Kunden nur mehr das Notwendigste zum niedrigsten Preis kaufen. Die Strategie "Fragen und Zuhören" hat nur den Preisverfall angeheizt. Erkennbar an den "Geiz ist Geil" Angeboten in jedem Supermarkt. Bloßes Zuhören hat Gewinne vernichtet.

Der wahre Job des Verkäufers ist es nicht, Coach zu sein und den Kunden auf wundersame Weise auf dem Weg zur Entscheidung zu "begleiten". Wo bleibt da die inhaltliche Kompetenz, wo das Fachwissen? Wer empfiehlt: "Stelle Fragen, höre zu und alles verkauft sich von allein", der unterstellt ja, dass der Kunde im Rahmen des Gesprächs für das Produkt so viel Verständnis entwickelt wie der Verkäufer in all den Jahren seiner Berufstätigkeit.

Die Lösung? Der wahre Job des Verkäufers ist es, Dolmetsch zu sein. Dolmetsch zwischen den Produkteigenschaften und dem Kundennutzen. Im Gespräch geht es darum, pro aktiv die zwei oder drei Produkteigenschaften herauszuhören, die für diesen konkreten Kunden relevant sind, um diese dann mit einem konkreten Produktnutzen zu verknüpfen.

Wenn ich Verkäufer frage, warum der Kunde dieses Angebot zu diesem Preis angenommen hat, dann höre ich praktisch nie: "Weil sein Nutzen a, b und c ist und das eben diesen Wert rechtfertigt." Ich höre viel öfter: "Weil er mit 15%

Rabatt zufrieden war" oder ähnliches. Da hat der Verkäufer seinen Job nicht gemacht.

Und damit ist auch klar: Zuhören ist nicht das Ziel. Zuhören ist die Minimalanforderung. Sie ist selbstverständlich Teil des Verkaufsprozesses - Amateure vergessen sogar darauf - aber sie ist nur das Minimum. Auf diesem Minimum lässt sich kein Erfolg gründen. Denn erst, wenn man die Eigenschaft-Nutzen-Verknüpfung herstellen kann, hat man eine belastbare Erklärung für den Preis. Ein nachhaltiger Weg, die Rabattschlachten im Keim zu ersticken.

Wer das Dolmetschen beherrscht, dem fällt auch der Zusatzverkauf leicht. Eine Gelegenheit, seine Gewinne explodieren zu lassen, die den „Verkäufer-Coaches“ ebenfalls durch die Lappen geht.

Das bedeutet: Zuhören in Ordnung. Aber es reicht nicht. Mach es nicht zum Thema. Dolmetschen ist die Anforderung, die an dich gestellt wird.

Dieser Artikel wurde geschrieben für die [Blogparade "Zuhören"](#), initiiert von Veronika Krytzner. Details zur Blogparade [findest Du hier](#).

Stefan Gösler

www.methode.at

Bestsellerautor und Autor mehrerer Hörbücher, schon 2004 einer der ersten österreichischen Wirtschaftsblogger im Blog Strategylife. Produzent und Herausgeber eines der meistgehörten Rhetorikpodcasts im deutschen Sprachraum mit über 700.000 Downloads. Erfolgreicher Trainer und Umsetzer: er ist es gewohnt, Ziele schneller als üblich zu erreichen.



Sybille Johann

Du hörst mir überhaupt nicht zu!

www.sybillejohann.de

Wer hat diesen Satz von seinen Kindern nicht schon gehört ... Und die wohl übliche Reaktion darauf ist wahrscheinlich der Gegenvorwurf: „Du hörst MIR nicht zu!“

Veronika Krytzner hat eine [Blogparade](#) zu diesem Thema gestartet. Und gerade im Umgang mit seinen pubertierenden Kindern finde ich Zuhören als eine der entscheidenden Säulen für eine funktionierende Kommunikation. Denn oft genug reden beide Seiten regelrecht aneinander vorbei. Keiner fühlt sich verstanden und versucht vergeblich, seine Botschaft rüberzubringen. Das Ergebnis ist leider in vielen Fällen beleidigtes Türen schlagen.

Entscheidender ist oft, was ich höre, nicht, was ich sage!

Der Kommunikationspsychologe Friedemann Schulz von Thun hat dafür ein Modell entwickelt, auf dessen Basis das Miteinander reden auf eine völlig neue Grundlage gehoben werden kann. Er nennt es das „4-Ohren-Modell“.

Ein Satz ist mehr als eine Botschaft. In Wirklichkeit enthält sie nämlich 4 Ebenen.

- Die Sachebene
- Die Appellebene
- Die Beziehungsebene
- Die Selbstoffenbarungsebene

Mit einem einzigen Satz kommunizieren wir auf diesen 4 Ebenen, oft ohne es zu merken. Das Interessante dabei ist, dass wir auch mit 4 verschiedenen Ohren hören. Und so kommt das, was wir sagen, unter Umständen völlig anders an als es gemeint war.

Bleiben wir doch gleich bei dem Satz „Du hörst mir nicht zu!“. Was kannst du heraushören, wenn dir das gesagt wird?

Sachebene

Du hast nicht gehört, was ich sage. Wahrscheinlich wirst du widersprechen, denn du hast sehr wohl vernommen, was er/sie gesagt hat.

Appellebene

Hör mir endlich mal zu! Die Reaktion könnte sein, dass du keine Lust dazu hast, denn in diesem speziellen Fall willst DU die Ansage machen.

Beziehungsebene

Du bist meine Mutter und ich möchte, dass du verstehst, wie es mir gerade geht. Ab hier wird es interessant, denn damit signalisieren sie, dass sie dich als Mutter und Ansprechpartner immer noch akzeptieren. Wer ihnen egal ist, dem gegenüber haben sie auch keine Lust, sich zu offenbaren.

Selbstoffenbarungsebene

Ich habe ein Problem. Die für mich wichtigste Ebene, denn hier steckt die eigentliche Botschaft. Wer kann schon immer genau und ohne Scheu sagen, wenn er ein Problem hat und Hilfe braucht? Und wie können wir das von Jugendlichen erwarten, die oft genug nicht mal selbst genau wissen, WIE es ihnen geht und was sie wollen!

Wie du herausfinden kannst, was dein Kind eigentlich sagen will

Ich kann mich an einige Situationen erinnern, in denen ich einfach nur sauer war. Eine Abmachung oder Bitte wurde nicht eingehalten und ich steigerte mich so langsam hinein. Wieso kann sie sich nicht an Abmachungen halten? Bin ich ihr egal? Wieso sind andere Dinge immer wichtiger? Denkt sie nicht an mich/morgen/die Zukunft im Allgemeinen? Du kennst das vielleicht, die Spirale in deinem Kopf dreht sich wie ein munterer Kreisel. Entsprechend geladen war ich dann, als ich meine Tochter schließlich abholte oder sie nach Hause kam.

Regel Nr. 1: Erst mal erzählen lassen.

Zum Glück hatte ich mich meistens soweit im Griff, die erste entscheidende Frage zu stellen: Was war los? Manchmal war sie auch überflüssig, weil sie von selbst gleich erzählte, was gewesen war. Und oft genug stellte sich dabei heraus, dass meine sämtlichen Katastrophengedanken vorher völlig unbegründet waren

und es einen guten Grund für die Verspätung oder das angebliche Fehlverhalten war.

Wenn sie das Gefühl haben, sich erklären zu können ohne vorverurteilt zu sein, werden sie dir auch sagen, was los war. (Siehe auch [hier](#).)

Regel Nr. 2: Sage, wie es dir dabei gegangen ist (das ist dann deine Selbstoffenbarung)

Natürlich geht es nicht darum, alle Erklärungen so stehen zu lassen und du selbst gehst dabei leer aus, weil es dir Umstände macht. Erfahrungsgemäß habe ich immer Verständnis bekommen, wenn ich sagte, dass das zwar verständlich ist, mir aber natürlich auch zusätzlichen Aufwand oder Sorgen bereitete. Verbunden mit der Bitte, das nächste Mal daran zu denken. Oder man konnte einen Kompromiss finden.

Regel Nr. 3: Gestehe ihnen zu, dass sie manche Dinge einfach noch nicht wie ein Erwachsener sehen können. In einigen Jahren erledigen sich diese Dinge von selbst.

Manchmal ist es trotzdem schwierig, Verständnis zu bekommen. Dann heißt es „Ich weiß gar nicht, warum du jetzt so ein Drama draus machst.“

Jugendliche stecken mitten im Umbau ihrer Gehirnstrukturen. Es ist eine riesige Baustelle, in der an dem einen Loch gebuddelt wird, während der Durchgang eines wichtigen Weges momentan einfach stillgelegt ist. Während sie mit ihrer Logik in sachbezogenen Themen für einige Verblüffung sorgen können, mangelt es leider – und naturgemäß! – oft noch an der emotionalen Fähigkeit, sich in die Gefühle der anderen (vor allem Erwachsenen) hineinzusetzen.

Regel Nr. 4: Hinter Kritik stecken oft Ängste. Sieh das Problem dahinter, unter dem sie leiden.

Auch wenn es dir manchmal so vorkommt, als kennst du deinen Sohn oder deine Tochter nicht mehr, kann ich dir versichern, dass eine gewisse Grundstruktur im Wesen erhalten bleibt. Meine beiden sind auf eine gewisse Art immer noch so, wie sie schon als kleine Pimpfe waren. Die eine entwaffnend treffsicher in ihren Beobachtungen und gnadenlos offen, die andere zielgerichtet und durch keine Beeinflussungen von ihrer Individualität abzubringen.

Und wenn du diese jahrelange Erfahrung nutzt, wird es dir leichter fallen hinzuhören, was sie mit einem dahingeworfenen Satz oder einer Kritik eigentlich sagen wollen.

Regel Nr. 5: Sei bereit, eine neue Sichtweise einzunehmen.

Und auch wenn du dir so einiges vorgenommen hast, was dir wichtig für die Zukunft deiner Kinder ist – sie selbst sind es, die ihren Weg bestimmen. Deine Erfahrungen mögen gut und richtig sein. Aber es waren deine Erfahrungen. Deine Ziele sind mit Sicherheit gut durchdacht und voller Realitätsbewusstsein. Aber ihre Ziele können idealistischer Natur sein und die zukünftige Welt zu einem anderen und vielleicht sogar besseren Ort machen.

Die Welt ist in einem ständigen Wandel und sie werden ihre ganze Kraft dafür einsetzen, ihre eigene Zukunft zu gestalten.

Nicht zu vergessen: Beobachte dich selbst! Auf welchem Ohr hörst DU die meiste Zeit? Und auf welcher Ebene sprichst du, wenn du mit deinen Kindern redest? Sagst du immer genau, was du meinst?

Sybille

Sybille Johann www.sybillejohann.de

Sybille Johann ist Coach für Eltern mit Kindern in der Pubertät sowie Autorin mit Selbstverlag. Ihr Anliegen ist es, Eltern zu einer vertrauensvollen Kommunikation mit ihren Kindern zu verhelfen. Als Autorin greift sie spirituelle Themen auf, die sie auf eine anwendbare und alltagstaugliche Art und Weise präsentiert.



Manuela Meilinger

Nehmen Sie doch mal das andere Ohr

www.wandelbar.org

Wieso es sich lohnt, nicht nur zwei sondern vier Ohren zu haben.

Jetzt werden Sie vielleicht sagen: Ich habe doch nur zwei und ich höre mit beiden ganz gut.

Da haben Sie natürlich recht! Und doch hören Sie alle Aussagen Ihrer Mitmenschen mit vier Ohren. Mit einem vermutlich stärker ausgeprägt, mit einem anderen womöglich gar nicht. Für eine gelungene Kommunikation und gute Beziehungen zu ihren Freunden, Kollegen und innerhalb der Familie kann es hilfreich sein, bewusst auch mal auf allen Ohren zu hören. Der Artikel ist mein Beitrag zur [Blogparade](#) von Veronika Krytzner zum Thema „Zuhören“.

Das Vier-Ohren-Modell von Schulz von Thun

Dieses Modell hat Friedemann Schulz von Thun in seinem Buch „Miteinander reden“ sehr anschaulich beschrieben und es ist mittlerweile ein Klassiker in Kommunikationsseminaren. Und vor allem immer noch eine gute Anregung, die eigenen Kommunikationsmuster zu hinterfragen.

Nehmen wir als Beispiel den Satz „Das Eis schmeckt sehr gut.“, den eine Person, die vor einer Eisdiele steht, zu Ihnen sagt. Auch dieser simple Satz beinhaltet diese vier Ebenen. Auf der Sachebene will die Person damit ausdrücken, dass der Geschmack und die Qualität des Eises gut sind.

Auf der Selbstoffenbarungsebene will sie vielleicht damit ausdrücken, dass sie Feinschmecker ist, sich mit Eis auskennt... Auf der Beziehungsebene kann es sein, dass sie vermutet, Sie würden auch ein Eis wollen und will Sie beraten oder aber, die Person will einfach einen Kontakt herstellen. Und zu guter Letzt auf der Appellebene will sie Sie vielleicht nur ermuntern, sich auch ein Eis zu kaufen. Vielleicht arbeitet sie ja in der Eisdiele.

Nun kommen Sie ins Spiel!

Denn auch Sie haben vier Möglichkeiten, diese Nachricht aufzunehmen, eben mit den besagten vier Ohren:

Gehen wir von einer gelungenen Kommunikation aus, dann kommt auf dem Sach-Ohr bei Ihnen an „Ah, hier gibt es gutes Eis.“ Auf dem Selbstoffenbarungs-Ohr: „Die Person ist anscheinend öfters hier.“ Auf dem Beziehungs-Ohr: „Oh, ich sehe so aus als ob ich auch ein Eis will.“ Und auf dem Appell-Ohr: „Ich sollte mir mal wieder ein Eis gönnen.“

Doch nicht immer nehmen wir die Aussagen unserer Mitmenschen so neutral und auf allen Kanälen gleich wahr. Angenommen Sie sind gerade auf Diät, könnte die Nachricht auf dem Beziehungs-Ohr bei Ihnen so ankommen: „Da ich so dick aussehe, meint der wohl, ich esse ständig Eis.“ Der Satz kommt als Kränkung an, nur weil einem das eigene Selbstwertgefühl einen Streich spielt.

Hier empfiehlt es sich, mal bewusst wahrzunehmen, welches Ohr jetzt die Hauptrolle übernommen hat und was bei den anderen Ohren so ankommt.

Wann sollten Sie noch darauf achten, welches Ohr Sie gerade nutzen?

Wenn Sie sich häufig gekränkt fühlen.

Als Beispiel: Der Partner oder die Partnerin kommt nach Hause und geht schlecht gelaunt gleich in sein Zimmer. Nun können Sie das auf dem Beziehungs-Ohr wahrnehmen, z.B. „Wieso ist der schon wieder sauer auf mich?“ Oder aber Sie hören mit dem Selbstoffenbarungs-Ohr hin und nehmen z.B. wahr „Ich hatte Ärger in der Arbeit und brauche erst mal Zeit zum Runterkommen.“

Wenn Sie das Gefühl haben, immer zu viel Arbeit aufgebürdet zu bekommen. Auch hier ein Beispiel: Die Chefin erzählt in der Besprechung, dass die Website einen Relaunch benötigen würde. Vielleicht wollte sie damit nur sagen, dass es ihr aufgefallen sei, dass die Seite nicht mehr aktuell sei. Doch Ihr Appell-Ohr ist bereits angesprungen und Sie hören sich sagen „Ich kümmere mich drum.“ Peng, schon haben Sie ein neues Projekt an der Backe, womöglich noch gar nicht gewünscht und Sie schlagen sich mit Verzögerungen und anderen Hindernissen rum. Und wundern sich, weshalb Sie neben der ganzen Arbeit auch noch miese Stimmung im Team haben.

Es lohnt sich also, erstmal tief durchzuatmen und zu schauen, mit welchem Ohr höre ich gerade zu. Das Ziel ist, gut für sich sorgen und die eigenen Bedürfnisse

und Wünsche zu spüren. Denn natürlich sind manche Nachrichten ganz bewusst appellativ ausgelegt. Doch Sie haben es auch in der Hand zu entscheiden, wie sie mit Aussagen umgehen.

Nehmen wir noch mal die Aussage der Chefin aus dem obigen Beispiel. Vielleicht versucht sie Aufgaben öfters so zu delegieren. Wenn Sie dies wissen, können Sie bewusst entscheiden, wie Sie damit umgehen wollen. Vielleicht erst einmal auf der Sachebene bleiben und sich mit den Kollegen austauschen, was eine neue Website haben sollte. Oder Sie antworten auf der Beziehungs- und Selbstoffenbarungsebene und berichten von den Projekten, die Sie gerade erfolgreich bearbeiten.

Je nachdem welche Ebene Sie ansprechen, ändert sich der Fokus Ihre Kommunikation. Im Idealfall beziehen Sie natürlich alle Ebenen mit ein. Denn es ist auf Dauer nicht hilfreich, z.B. nur auf der Sachebene zu bleiben und keine Beziehung zum Gegenüber aufzubauen. Oder jede Aussage auf ihre Selbstoffenbarung hin zu überprüfen. Das wirkt schnell sehr psychologisierend. Die richtige Dosierung ist auch hier wichtig.

Eine kleine Anregung für die Woche: Achten Sie bewusst darauf, mit welchem Ohr Sie bestimmte Informationen wahrnehmen. Was hören Sie? Was löst dies in Ihnen aus? Und was kommt bei Ihnen an, wenn Sie ganz bewusst auch noch die anderen Ohren nutzen? Und wie verändert dies das Miteinander?

Ich bin gespannt auf Ihre Erfahrungen, die Sie gerne im Kommentarbereich mitteilen können. Ich freue mich auf Sie!

Manuela Meilinger www.wandelbar.org

Systemischer Coach und Kommunikationsberaterin aus München. Unter dem Motto Werte. Leben. Genießen. berate ich Menschen auf der Suche nach einem gelingenden Leben, nach mehr Fülle in ihrem Leben. Mich begeistert, dass Menschen all ihre Ressourcen und die Lösung für ihre "Anliegen" bereits in sich tragen. Und dann im Coaching mitzuhelfen, diese Schätze zu heben, und den Kunden somit zu größerer Lebenszufriedenheit, Übereinstimmung mit ihren Werten und letztendlich auch mehr Erfolg zu verhelfen, was immer das für sie bedeutet.



Alexandra Broeren

Wer zuhört hat mehr vom Leben

www.zeitwobistdu.de

„Zuhören“ – das Thema gehört zu gleich noch einer Blogparade die einen Nerv bei mir trifft. Die Logopädin, Lernpädagogin und Beziehungskoachin [Veronika Krytzner von CoCo](#) hat nämlich zum Nachdenken übers Zuhören aufgerufen.

Wer wie ich von der schnellen Truppe ist, kennt das Problem. Bei viel zu vielen Gesprächen überlegen wir nämlich am Ende: „Worum ging’s hier eigentlich?“ und „Was hat mir der Andere eigentlich erzählt?“. Oder „Wie war das noch gleich?“. Der Overkill ist dann: „Verdammt, was hat der Chef jetzt gesagt, was ich machen soll?“

Sie merken, wer zuhört hat mehr vom Leben.

Warum hören wir eigentlich nicht zu?

- Wir sind müde oder gestresst und deshalb unfähig uns zu konzentrieren.
- Ein Hintergrundgeräusch lenkt uns ab: Wir hören beispielsweise während wir uns unterhalten, gleichzeitig den Nachrichten im Radio zu.
- Im Gespräch fällt ein Schlüsselwort. Daraufhin rattert in unserem Kopf eine ganze Liste herunter. Einkaufslisten beispielsweise oder ToDo-Listen.
- Das Thema interessiert uns eigentlich nicht so recht, deshalb fällt es uns schwer bei der Sache zu bleiben.

Um uns den Focus auf ein Gespräch ein wenig zu erleichtern habe ich einige Tipps und Tricks zusammengetragen.

- Wer merkt dass er abgeschweift ist und den Faden verloren hat, sollte seinen Gesprächspartner sofort bitten: „Ich war im Moment gerade abgelenkt, könnten Sie das bitte noch einmal wiederholen?“ Den Faden im Gesprächsverlauf wiederzufinden ohne einen Stopp einzulegen, ist in der Regel ein aussichtsloses Unterfangen. Keine falsche Scheu also!
- Durch das Stellen von Zwischenfragen fällt es leichter zu fokussieren. Am besten offene Fragen stellen – also Fragen auf die man nicht einfach mit „ja“ oder „Nein“ antworten kann. Denn Fragen stellen kann nur der, der zuhört.

- Spiegeln oder Reflektieren: Den letzten Satz des Gesprächspartners wiederholen. „Aha, also die Umsatzzahlen im letzten Trimester sind zurückgegangen.“ Ein solches Spiegeln bringt uns raus aus der Rolle des passiv Zuhörenden und schärft unsere Aufmerksamkeit.
- Wenn es sich um eine Folge von Arbeitsanweisungen handelt, empfiehlt es sich auch, Notizen zu machen. Denn auch die Schreibbewegung hilft dabei sich zu konzentrieren. Keine Angst, das Mitschreiben muss man nur richtig verpacken: „Da scheinen noch eine Menge Anweisungen zu kommen, da mache ich mir lieber ein paar Notizen, damit ich nichts vergesse.“
- Am Ende des Gesprächs: Zusammenfassen was gesagt wurde. „Habe ich das jetzt richtig verstanden, dass...“ oder: „Okay, dann machen wir das jetzt so...“.

Übung macht den Meister: Den Focus besser halten

Aufmerksam zuhören lässt sich übrigens trainieren. Wer regelmäßig übt, wird schon bald Erfolge verbuchen können.

Eine tolle Übung um die Aufmerksamkeit zu trainieren ist beispielsweise: Drei Dinge benennen die ich sehe, dann drei Dinge benennen die ich höre, danach drei Dinge benennen die ich fühle. In der nächsten Runde nur noch jeweils zwei Dinge benennen, in der dritten Runde nur noch jeweils eine Sache.

Und um den Kopf frei zu bekommen, ist es oft hilfreich, die vermaledeiten Einkäufe oder Dinge die zu erledigen sind aufzuschreiben. Denn dann brauche ich keine Angst zu haben, etwas zu vergessen.

Vielen Dank übrigens an Marco, der die Zusammenstellung warum wir nicht zuhören, für uns ausgearbeitet hat.

Alexandra Broeren www.zeitwobistdu.de

"Zeit, wo bist du" ist ein Online-Magazin rund um Organisation, Zeitmanagement und mehr Lebensqualität. Herausgegeben wird es von der freien Journalistin Alexandra Broeren, die im Laufe ihres Berufslebens etliche Jahre Erfahrung als Working-Mum und Mompreneur gesammelt hat und diese Erfahrung nun teilen möchte.



Karin Mager

Wie Ihnen einfühlsames Zuhören in einem Konfliktgespräch hilft, schneller eine Lösung zu finden

www.faire-kommunikation.de

Gerade in Streitgesprächen brauchen wir dringend die Bereitschaft zuzuhören – und sogar noch etwas mehr!

Typisch für Konfliktgespräche ist, dass wir in solchen Momenten in der Regel keine guten Zuhörer sind. Man könnte sogar sagen, Streiten und Zuhören schließt sich aus. Doch gerade in solchen Momenten des Uneinsseins brauchen wir die Fähigkeit, auf den anderen zu hören, dringender denn je.

Ich schreibe diesen Artikel im Rahmen der Blog-Parade meiner geschätzten Blogger-Kollegin Veronika Krytzner zum Thema Zuhören. Veronika und viele andere Blogger haben auf ihrem Blog bereits Beiträge zu vielen Aspekten des Zuhörens veröffentlicht. Deshalb möchte ich in diesem Beitrag einen besonderen Aspekt des Zuhörens hervorheben, nämlich das einfühlsame Zuhören in Konfliktsituationen.

In Konfliktsituationen geht es normalerweise heiß her. Ein Wort gibt das andere. Jeder möchte Recht behalten. Es fällt uns schwer, dem anderen zuzuhören, weil wir meist von unserem eigenen Standpunkt überzeugt und meist auch verärgert sind. Jedenfalls fehlt uns oft die Bereitschaft, hinzuhören was unser Konfliktpartner sagt. Und selbst wenn wir hinhören, fahren wir sofort Gegenargumente auf. Das ist ja das Merkmal eines Konflikts, dass wir uns uneinig sind und etwas borniert auf unsere Sichtweise beharren.

Ein solcher Schlagabtausch hört sich so an:

Jetzt bist du schon wieder eine halbe Stunde später als vereinbart. Ich möchte mich darauf verlassen können, dass du abends die Kinder übernimmst, so wie wir das abgemacht haben. Du weißt doch, dass ich einen Abendtermin habe.

Ach, reg dich doch nicht so auf. Es gab halt wieder einen furchtbaren Stau.

Dann musst du eben früher aus dem Büro gehen. Dass es einen Stau gibt um diese Zeit, weißt du doch. Es ist ewig das Gleiche mit dir.

Ich kann nicht einfach abhauen, wann ich will. Gerade gegen Abend gibt es oft Hektik oder mein Chef hat noch dringende Dinge zu besprechen.

Dann sag ihm, dass du gehen musst.

Das geht nicht. Wie stellst du dir das vor! Du hast gar keine Ahnung wie es bei uns zugeht.

In Konfliktsituationen sinkt die Bereitschaft zum Zuhören auf Null. Das Streitgespräch wird ein emotional aufgeladener Schlagabtausch und Lösungen sind nicht in Sicht. Doch wir kommen nur weiter, wenn wir auch bereit sind die Sichtweisen und Bedürfnisse unseres Konfliktpartners zu verstehen.

Ganz anders endet ein Streitgespräch, wenn einer der beiden einfühlsam zuhört:

Jetzt bist du schon wieder eine halbe Stunde später als vereinbart. Ich möchte mich darauf verlassen können, dass du abends die Kinder übernimmst, so wie wir das abgemacht haben. Du weißt doch, dass ich einen Abendtermin habe.

Du bist enttäuscht, weil ich erst jetzt komme. *Es gab einen furchtbaren Stau.*

Dann musst du eben früher aus dem Büro gehen. Dass es einen Stau gibt um diese Zeit, weißt du doch. Es ist ewig das Gleiche mit dir.

Du meinst, ich sollte den Stau schon mit einkalkulieren. *Du hast Recht, ich müsste früher losfahren, doch ich kann nicht einfach abhauen, wann ich will. Gerade gegen Abend gibt es oft Hektik oder mein Chef hat noch dringende Dinge zu besprechen.*

Dann sag ihm, dass du gehen musst.

Du möchtest gern, dass ich mich wirklich bemühe, pünktlich da zu sein.

Ja, das möchte ich! Ich will mich darauf verlassen können, dass du zur vereinbarten Zeit da bist. Ich möchte pünktlich zu meinem Abendtreffen kommen.

Okay, ich werde mich künftig bemühen, dass das klappt.

In diesem Beispiel war die Argumentation von beiden noch von Anschuldigungen und Entschuldigungen geprägt. (Wie man mit Ich-Aussagen seine Bedürfnisse vertritt, werde ich in einem späteren Artikel zeigen.) Doch einer der beiden hat sich bemüht, einfühlsam zuzuhören. Und allein das hat bewirkt, dass sich das

Gespräch gewendet hat. Wenn beide das einfühlsame Zuhören praktizieren würden, wäre der Konflikt noch schneller gelöst.

Nun höre ich an dieser Stelle oft Einwände wie: *“Aber das hört sich doch ganz künstlich an. So spricht doch niemand!”*

Ja, ich gestehe, das ist eine Krux mit den Beispielen. Im wirklichen Leben brauchen Sie nicht nach jedem Satz auf einfühlsames Zuhören umzuschalten. Ich zeige hier im Beispiel nur, an welchen Stellen Sie etwas Einfühlsames sagen könnten. Selbst wenn Sie das in einem Gespräch nur ein einziges Mal fertigbringen, werden Sie erleben können, dass in solchen Momenten etwas “umschicht” im Gespräch. Ihr Konfliktpartner kann entspannen, wenn er oder sie sich verstanden fühlt, und braucht nicht mehr vehement die eigene Position zu verteidigen. Sie kommen dem andern ein Stück entgegen und Ihr Gegenüber kann innerlich loslassen.

Das Aikido der Kommunikation

Einfühlsames Zuhören ist ein bisschen wie Aikido. Nun kenne ich mich mit Aikido nicht sonderlich aus. Bei Aufführungen japanischer Kampfkünste haben Sie sicher schon gesehen, dass es dort darum geht, nicht die Kraft **gegen** den anderen auszuüben. Stattdessen kann ein Angreifer überrascht und aus dem Gleichgewicht gebracht werden, indem sein angreifender Arm in die eigene Richtung gezogen und die Energie damit umgeleitet wird.

Ähnlich ist es auf der verbalen Ebene einer Auseinandersetzung. Sie kämpfen nicht gegen die Argumentation Ihres Konfliktpartners an. Stattdessen helfen Sie ihm, sein unbewusstes Bedürfnis zu Tage zu fördern. Dadurch entsteht eine neue Verbindung.

Ein Beispiel: Überstunden abbummeln

Diese Situation hat mir eine Seminarteilnehmerin beschrieben. Ich nenne sie hier Sabine. Allerdings kannte sie da noch nicht das einfühlsame Zuhören. Sie beschrieb, was ihr Chef erwiderte, als sie sagte, sie würde am nächsten Tag einen freien Tag nehmen, um angesammelte Überstunden abzubauen – „abzbummeln“, wie das im Bürojargon heißt. Er sagt:

Wie kommt man bloß zu so vielen Überstunden? Sie horten wohl Stunden.

Sabine sagte, sie wäre völlig perplex gewesen über diese Anschuldigung und wusste nicht, was sie erwidern sollte. So haben wir im Seminar mal

durchgespielt, wie sie hier das einfühlsame Zuhören einsetzen könnte. Sie könnte antworten:

Sie wundern sich, wie ich zu diesen vielen Überstunden komme.

Ihr Chef unterstreicht womöglich nochmal sein Misstrauen:

Ja, Sie gehen doch meist schon um fünf. Ich weiß gar nicht, woher Sie die ganzen Überstunden haben.

An dieser Stelle gehen wir mal davon aus, dass der Chef nicht wirklich daran interessiert ist, dass ihm jetzt die Überstunden belegt werden. Deshalb sollte sich Sabine nicht aus der Ruhe bringen lassen und einfach weiter einfühlsam reagieren:

Sie hören sich ganz skeptisch an.

Sie könnte erläuternd hinzufügen:

Ich fange meistens morgens um halb acht an. Das ist Ihnen wahrscheinlich gar nicht aufgefallen.

Diese gelassene Reaktion könnte bewirken, dass der Chef von seinen Vorwürfen ablässt. Womöglich spricht er plötzlich von seinem eigenen Frust:

Ach, ich würde auch gern mal ein paar Tage freinehmen. Aber die Arbeit erschlägt mich.

Sabine bleibt am besten weiter in ihrer einfühlsamen Haltung:

Ich habe den Eindruck, eigentlich beneiden Sie mich etwas.

Der Chef öffnet sich noch mehr:

Ja, wirklich. Das kann man so sagen. Wenn ich diese Stöße von Akten sehe, wünschte ich mir manchmal, ich hätte mir einen einfacheren Job ausgesucht. Aber gehen Sie jetzt. Ich will Sie nicht aufhalten. Einen schönen Tag morgen.

An diesem – wenn auch konstruiertem – Beispiel wird deutlich, dass der anfängliche massive Vorwurf eher Ausdruck einer eigenen Unzufriedenheit ist. Durch die gelassene Reaktion der Mitarbeiterin und ihre Fähigkeit, einfühlsam zu reagieren statt sich zu verteidigen, bekommt die anfängliche Vorwurfshaltung des Chefs keine neue Nahrung. Stattdessen fängt er an, etwas von seiner Frustration durch die Arbeitsüberlastung zu offenbaren.

Keine meiner Seminarteilnehmer konnte sich vorstellen, als angegriffene Mitarbeiterin so gelassen zu reagieren. Viele sagten, sie würden sich in dieser Situation zu rechtfertigen versuchen oder eine pfeffrige Antwort zurückgeben. Doch Sie können an diesem Beispiel sehen:

Auch in einer Situation, in der Sie scheinbar Opfer sind, haben Sie Möglichkeiten, diese selbstbewusst und souverän umzugestalten.

Erweitern Sie Ihr Repertoire an Reaktionsmöglichkeiten in Stresssituationen durch das einfühlsame Zuhören.

Wenn Sie gerade mitten in einem Konfliktgespräch sind, und die andere Person Sie massiv angreift, ist es eine besondere Herausforderung, innerlich umzuschalten auf einfühlsames Zuhören. Sie müssen sowohl Ihren eigenen Ärger kontrollieren und sind noch zusätzlich gefordert, die Bedürfnisse des anderen zu erkennen und dann auch noch in eigenen Worten auszudrücken. Wirklich eine große Herausforderung! Hierfür braucht es einiges an Übung. (Deshalb werde ich Ihnen demnächst auch ein Online-Training anbieten mit geeigneten Übungen.) Hier eine Zusammenfassung, worum es geht:

Einfühlsames Zuhören ist die anspruchsvollste Form des Zuhörens

Beim einfühlsamen Zuhören achten Sie die andere Person in ihrem Erleben und ihrer Sicht der Dinge. Sie versuchen nicht, sie zu steuern oder zu beschwichtigen. Stattdessen bemühen Sie sich um ein tieferes Verständnis ihrer Gefühle und Bedürfnisse und versuchen, das in eigenen Worten und Bildern auszudrücken.

Einfühlsam zuhören bedeutet
– wohlwollend zuzuhören und
– die Gefühle und Bedürfnisse der anderen Person
auch hinter ihren vorwurfsvollen Worten zu hören
– und in eigenen Worten auszudrücken.

Darauf sollten Sie beim einfühlsamen Zuhören in Konfliktsituationen achten:

- Überhören Sie das Kränkende und Aggressive in den Äußerungen Ihres Konfliktpartners und richten Sie Ihr inneres Ohr auf die nicht ausgedrückten Bedürfnisse.
- Versuchen Sie diese Bedürfnisse in eigenen Worten zu formulieren. Das darf gern kurz und knackig sein.

- Bemühen Sie sich, sich positiv auszudrücken und das herauszuarbeiten, was für die Lösung des Konflikts hilfreich ist.
Nicht: *„Du bist enttäuscht von mir.“* – Besser: *„Du möchtest, dass ich pünktlich da bin.“*
- Am hilfreichsten sind Satzanfänge mit *„Du wünschst dir...“* – *„Du möchtest gern...“* – *„Dir ist wichtig...“*, weil sie auf die Bedürfnisse hinführen. Die meisten Menschen reagieren freudig, wenn ihre Bedürfnisse erkannt und anerkannt werden und es gibt einen Vorwärtsschub in einem Streitgespräch.
- Manchmal ist es hilfreich, statt dem Bedürfnis das Gefühl Ihres Konfliktpartners auszudrücken: *„Sie sind enttäuscht, weil Sie erst so spät informiert wurden.“* – *„Du bist ärgerlich, weil...“* – Hier müssen Sie jedoch eher auf einen Einspruch Ihres Gegenübers gefasst sein, wenn er sich nicht wirklich verstanden fühlt.
- Formulieren Sie kurz und prägnant. Es geht nicht darum, viele Worte zu machen, sondern den Kernpunkt zu treffen: *„Dir hat's gereicht!“* – *„Du willst deine Ruhe haben!“* – Damit könnte sich jemand schon verstanden fühlen.
- Wenn Ihr Gegenüber nickt oder mit einem *„Ja, genau!“* zustimmt, sind Sie auf dem richtigen Weg. Jemand, der sich gehört, verstanden und akzeptiert fühlt, kann sich leichter auch für Ihre Bedürfnisse öffnen. Jetzt dürfen Sie „umschalten“ und Ihr Anliegen wieder mit ins Spiel bringen.

Hier drei Beispiele für das wohlwollende Übersetzen von Du-Botschaften:

Du-Botschaft einer Kollegin:

„Du machst aber wirklich aus jeder Mücke einen Elefanten.“

Ihre souveräne Reaktion:

„Du wünschst dir, dass ich die Sache gelassener angehe.“

Am Ende einer fruchtlosen Diskussion sagt Ihr Gegenüber:

„Mit dir kann man nicht diskutieren, denn du willst immer Recht behalten.“

Ihre souveräne Reaktion:

„Du möchtest gern, dass ich mehr hinzähöre, wie du die Sache siehst.“

Ihr Chef begutachtet den von Ihnen aufgebauten Messestand und sagt:

„Das habe ich mir schon gedacht, dass Sie das noch nicht können.“

Ihre souveräne Reaktion:

„Du sind überrascht, wie ich das gelöst habe und wünschen sich noch ein paar Dinge anders.“

(Bei diesem Beispiel sind viele verblüfft, weil sie auf eine solche verwegene Antwort nie gekommen wären. Deshalb üben ich das „Du-Botschaften

entschärfen“ in meinen Seminaren besonders ausgiebig, um Ihre Kreativität anzuregen.)

Bitte bedenken Sie: Ihre Fähigkeit und Bereitschaft zur Einfühlung ist nur ein Baustein in einem Konfliktgespräch. Sie brauchen auch die Fähigkeit, Ihre Ansichten und Bedürfnisse in das Gespräch einzubringen. Das ist Thema eines weiteren Artikels.

Nun würde mich interessieren, wie es Ihnen mit diesem Beitrag geht. Welche Fragen, Anmerkungen, Einwände, Vorbehalte und eigene Erfahrungen haben Sie? Ich freue mich über Ihren Kommentar und antworte Ihnen gern. Nur Mut!

Karin Mager www.faire-kommunikation.de

Ich bin Diplom-Psychologin, Mediatorin und Konfliktlösungscoach. Seit 1990 gebe ich Seminare zum Thema Faire Kommunikation & Konfliktlösung, in denen ich zeige, wie Konflikte im Beruf und in persönlichen Beziehungen souverän und fair gelöst werden können. Bis Anfang 2015 möchte ich auch ein Online-Training zu diesem Thema anbieten.



Claudia Dieterle

Claudias praktischer Ratgeber Blogparade Zuhören

www.tipptrick.com

Einfach nur zuhören

Wer hört heute noch richtig zu?

Veronika Krytzner hat zu einer [Blogparade](#) zum Thema Zuhören eingeladen.

Das [Zuhören](#) ist der wichtigste Punkt in der [Kommunikation](#). Ob das Gegenüber auch tatsächlich zuhört, merken wir einerseits an der Körpersprache, ob während des Gesprächs Blickkontakt besteht, Gesichtsausdruck und Mimik, der Gesprächspartner uns zu- oder abgewandt ist, die Arme verschränkt hat, die Hände in den Hosentaschen sind. Andererseits sind Kommentare und Fragen im Verlauf des Gesprächs auch ein Zeichen dafür, dass zugehört wird. Viele nehmen ihre Umwelt akustisch gar nicht wahr, weil sie z. B. mit MP3-Player unterwegs sind.

Das Zuhören fängt schon sehr früh an und durchläuft mehrere Phasen:

- Babys im Mutterleib nehmen Geräusche, Stimmen und Musik aus ihrer Umgebung wahr.
- Nach der Geburt reagieren sie positiv auf die vertrauten Stimmen der Eltern.
- In der Trotzphase (meist zwischen 2 und 4 Jahren) wird der eigene Wille getestet und nicht auf das gehört, was die Eltern sagen.
- In Kindergarten und Schule muss gelernt werden, auf Erzieher und Lehrer zu hören.
- In der Pubertät gibt es meist wieder eine Phase, wo nicht gerne zugehört wird.
- In der Ausbildung und später im Beruf müssen wir auf Lehrer, Abteilungsleiter, Chef, etc. hören.
- Privat haben wir Familie, Freunde und Bekannte, auf die wir hören oder nicht.
- Im Alter hören wir oft nicht mehr gut und es kann deshalb zu Missverständnissen kommen.

Unser ganzes Leben lang gibt es Menschen, auf die wir hören oder nicht hören. Da die Technik immer besser wird, wird heute immer mehr über Smartphone oder [soziale Netzwerke](#) kommuniziert. Statt persönlich miteinander zu sprechen werden SMS versendet und im Netz Statusmitteilungen abgegeben. Auch im Internet stellt sich die Frage, ob richtig zugehört bzw. gelesen wird.

Wenn Menschen oder besonders Kinder [im Flow](#) sind, nehmen sie ihre Umgebung nicht oder kaum wahr und hören auch nicht zu.

Hier meine Antworten zu Veronikas Fragen:

Welche Erfahrungen hast Du mit Zuhören gemacht – beruflich und/oder privat?

Nicht alle Menschen hören beruflich und privat richtig zu. Kommentare und Antworten beziehen sich auf das Thema oder leider nicht, eine konkrete Frage wird nicht beantwortet. Häufig muss ich Fragen mehrfach wiederholen bis ich eine Antwort erhalte.

Was war dabei förderlich, was hinderlich?

Ein wichtiger Punkt bei Gesprächen ist Aufmerksamkeit, konkret auf den anderen einzugehen und nachzufragen. Oft sind es Missverständnisse, weil jeder eine andere Denkweise hat. Es nützt nichts, wenn beide Seiten dann immer wieder ihren Standpunkt wiederholen. Im Gegenteil, da sind dann schnell eine oder beide Seiten genervt, weil das Gespräch nicht vorwärts geht.

Welche Rolle spielt Zuhören in Deiner Arbeit bzw. in Deinem Beruf? Wie gehst Du damit um?

Gut zuhören bzw. aufmerksam lesen ist wichtig, um meine Arbeit richtig zu machen. Wichtige Dinge halte ich gerne schriftlich fest. Wenn ich merke, dass es Missverständnisse gibt, kläre ich lieber persönlich oder telefonisch und frage nach, um sicher zu sein, dass zugehört und ich richtig verstanden wurde.

Welche Empfehlungen hast Du?

Wenn es ein Missverständnis gibt, finde ich es wichtig, offen darüber zu sprechen und genau zuzuhören, was der andere sagt und wie er sich dabei verhält, da die Körpersprache und Kommentare Aufschluss geben, ob der andere zuhört und versteht. Oft hilft es, Dinge mit anderen Worten oder aus einer anderen Perspektive zu wiederholen, um gehört und verstanden zu werden. Hören Sie immer richtig zu?

Claudia Dieterle www.tipptrick.com

Autorin & begeisterte Bloggerin. Hobbys:
Fremdsprachen, lesen, schreiben,
bloggen, backen, schwimmen, Rad fahren,
fotografieren, Musik und das Internet.



Nils Verborg

Reden und reden lassen. Ist Zuhören in einer Beziehung wichtig?

www.deinebeziehung.de

[Veronika Krytzner](#) startet eine Blogparade zum Thema **Zuhören** - ich finde ihre Arbeit super und lasse mich daher nicht lange bitten!

Die Antwort auf die Frage im Titel scheint ein klares JA zu sein – wie selbstverständlich!

Allerdings beobachte ich in sowohl in Alltagsgesprächen als auch in Seminaren häufig **anderes!**

Und daher möchte ich die Frage nicht nur mit einem JA beantworten, sondern auch gleich mit klären, warum Zuhören in einer Beziehung wichtig ist.

Und wie du das verbessern kannst! Kostet dich **4 Minuten...**

Werde ein meisterhafter Zuhörer

Frage einmal 5 Personen in deinem Umfeld, ob sie gut zuhören können. Vermutlich werden die meisten dir das versichern.

Ich glaube das stimmt. Denn die meisten Menschen *wollen* anderen Menschen, die sie schätzen und mögen **gerne zuhören**. Und bekommen das aus kommunikationspsychologischer Perspektive auch gut hin.

Daher möchte ich niemanden schlecht reden. Im Gegenteil:

Es geht in diesem Artikel darum, wie du vom guten Zuhörer zum **meisterhaften Zuhörer** wirst.

Und bevor du jetzt denkst *“ohje, das wird bestimmt anstrengend und ab jetzt darf ich nie wieder etwas sagen“*: Keine Sorge!

Denn meisterhaft zuhören macht unglaublichen Spaß!

Pseudo-Zuhör-Strategien

Natürlich ist es auch eine unrealistische Behauptung, davon auszugehen, dass Zuhören immer funktioniert.

Das Gute ist aber, dass es ein paar Strategien gibt, die mit Zuhören wenig zu tun haben, sich dafür aber **leicht ausfindig machen** lassen.

Und einfach zu ändern sind.

Obwohl wir sie meistens von klein auf mitbekommen haben.

Verschaffen wir uns doch mal einen Überblick über die 3 wichtigsten Techniken des Pseudo-Zuhörers

#1: Die Überleitung

Bisweilen ist dir vielleicht schon mal aufgefallen, dass Zuhörer mit Begeisterung reagieren. Du sagst etwas und sie fangen plötzlich an zu lächeln, nehmen den Ball auf...

...und fangen jetzt an, **etwas über sich** zu erzählen.

Manchmal passt das thematisch, aber Überleitungen können auch sehr konstruiert sein. Ein Beispiel:

Also gestern in der Bahn ist mir was echt Komisches passiert...

Und die Überleitung:

...jaaa, gestern! Du errätst nie was MIR gestern passiert ist. Ich gehe aus dem Haus und da kommt mir doch tatsächlich mein Nachbar entgegen und ...

Gemeinsam haben beide Erzählungen, dass sie am vorigen Tag passiert sind. **Logisch ist also ein Zusammenhang erkennbar**, allerdings dürfte der die erste Person nicht wirklich zufriedenstellen.

Im Gegenteil, vermutlich wird sie sich ziemlich abgewürgt vorkommen.

Wie kann ich Überleitungen vermeiden?

Wenn du diese Strategie bei dir beobachtest, kannst du nach deiner Erzählung nochmal auf dein Gegenüber zurückkommen:

Sorry, ich glaube ich habe dich gerade unterbrochen. Du warst in der Bahn. Und was ist dann passiert?

Du gewöhnst dir so automatisch an, die Gesprächsbeiträge deines Gegenübers **wertzuschätzen**.

Und bügelst deine Überleitung wieder aus. Denn das passiert jedem mal...

Aber welche Strategien gibt es noch?

#2: Die Beratung

Ebenfalls weit verbreitet ist Strategie Nummer 2. Du erzählst vielleicht eine kuriose Story oder möchtest nur etwas loswerden, was dich in der Vergangenheit am Verhalten einer anderen Person gestört hat.

Und bekommst prompt **ein paar gute Ideen** serviert, wie du dich in ähnlichen Situationen in der Zukunft bestmöglich verhalten kannst. Zum Beispiel:

Als ich gestern mit ihr über unsere Beziehungsprobleme reden wollte, hat sie einfach dichtgemacht und das Thema gewechselt.

Die Erwiderung:

Ja, aber da musst du doch dranbleiben. Warum hast du sie denn nicht einfach auf das Thema festgenagelt? So werdet ihr nie [offen sprechen](#) können...

Ich denke die Situation ist klar: Dein Gegenüber ist nicht wirklich bei dir und du fühlst dich auch nicht unbedingt **verstanden**. Der Wert des Ratschlags sei mal dahingestellt...

Wie kann ich Beratungen und Ratschläge vermeiden?

Schwierig.

Wir wachsen mit diesen Verhaltensweisen auf und viele Menschen verstehen dieses Verhalten als empathisch – auch wenn es oft **im Widerspruch zu ihren eigenen Gefühlen** steht, wenn die Rollen getauscht werden.

Was meiner Erfahrung nach bei mir und anderen gut funktioniert hat, ist ein Wechsel der inneren Einstellung. Du kannst bei einem Gespräch einmal folgendes ausprobieren:

Versuche, dich zu 100% auf das, was dein Gegenüber sagt zu konzentrieren. **Prüfe dein Zuhörverhalten** während des Gesprächs immer mal wieder mit folgenden Fragen selbst:

- Verstehe ich die Zusammenhänge, die mir mein Gegenüber schildert wirklich?
- Habe ich eine ungefähre Ahnung davon, wie sich mein Gegenüber gerade fühlt?
- Kann ich einschätzen, wie sich mein Gegenüber gefühlt hat, als das passiert ist was er mir gerade erzählt?

Wenn du dir da irgendwo unklar bist, frag nach! Oder schau in [den Artikel über empathische Aussagen](#), das funktioniert noch etwas besser!

#3: Das Ja-Sagen

Last but not least:

Die dritte und letzte Pseudo-Zuhör-Strategie! Wenn jemand zwar **hört, aber nicht zuhört**.

Denn Zuhören heißt auch verstehen. Also auch, den vom Sprecher gewollten Sinn zu finden. Eine Sache, die oft nicht leicht ist. Vielleicht geben manche Zuhörer deswegen auch etwas vorschnell auf.

Aber bestimmt kennst du das, wenn jemand versucht, dir immer nur einsilbig mit *ja, hm* und *klar* rückmeldet, dir angeblich zuzuhören.

Es kann einen wirklich **auf die Palme bringen!**

Du erkennst das Ja-Sagen auch noch an der Körpersprache. Wenn jemand dich beim Zuhören nicht anschaut oder gerade noch etwas anderes erledigt (Notizen machen, Küchenarbeit, Handy bedienen), kommt dieses Verhalten nämlich besonders häufig vor.

Wie kann ich das bloße *Ja-Sagen* vermeiden?

Ganz einfach: Sage offen, wenn du gerade nicht zuhören kannst.

Wenn ein wichtiger Anruf reinkommt, das Essen auf dem Herd anbrennt oder dein Hund gerade die Katze des Nachbarn jagt, dann hat dein Gesprächspartner wahrscheinlich **Verständnis** dafür, dass du dich erst darum kümmern musst.

Wichtig dabei: Gebe den Grund an, warum du das Gespräch jetzt gerade kurz unterbrechen musst.

Wenn du dann wieder bei deinem Gesprächspartner bist, hilft es oft, eine **entspannte Gesprächsatmosphäre** herzustellen, wo ihr nicht alle zwei Minuten gestört werdet.

Wenn es nicht daran liegen sollte, frage dich [selbst doch mal ehrlich](#):

Interessiert dich das, was dir dein Partner gerade erzählt?

Wenn du dir denkst, dass es dich interessieren sollte, es aber eher an der Aufmerksamkeit liegt, dann nutze doch mal die Fragen von #2, um dich auf die Gesprächsinhalte zu **fokussieren!**

So, genug vom Pseudo-Zuhören.

Wie funktioniert das denn jetzt mit dem meisterhaften Zuhören?

Wenn reden gleichzeitig zuhören heißt

Zum Schluss möchte ich dir einige pragmatische Techniken mit an die Hand geben, die du im nächsten Gespräch **direkt anwenden** kannst.

Alle Zuhörmethoden haben drei wichtige Punkte gemeinsam:

1. Du verstehst deinen Gesprächspartner rational und emotional
2. Du spiegelst ihm das so, dass er das auch mitbekommt
3. Dir machen Gespräche deutlich mehr Spaß, gerade der Zuhör-Teil

Und das Schöne daran: Du musst auch beim Zuhören **gar nicht völlig aufs Sprechen verzichten!**

Los geht's!

Erste Technik: Nachfragen

Wenn du etwas nicht verstehst, frage nach, damit du es verstehst.

Oft ist es sinnvoll dabei nicht zu sehr nachzuhaken, denn vielleicht kommt die wichtige Information ja noch.

Nachfragen funktioniert dann besonders gut, wenn du es **sparsam** einsetzt!

Zweite Technik: Sicherstellen, dass du noch dabei bist

Biete deinem Gegenüber zwischendurch mal Interpretationen an.

Sage ihm also, wie du glaubst, ihn verstanden zu haben und bitte um eine Rückmeldung, **ob du auf dem richtigen Weg bist**.

Auch hier ist weniger oft mehr. Aber wenn du den Eindruck hast, deinem Partner gerade gar nicht mehr folgen zu können, lohnt sich diese Intervention.

Vor allem, um nicht ins **Ja-Sagen** abzudriften!

Dritte Technik: Mit dem Körper zuhören

Gar nichts sagen ist auch eine Option! Denn dadurch gibst du dem anderen die Möglichkeit, weiter zu reden.

Und in der Zwischenzeit kannst du dich etwas **auf deine Körpersprache konzentrieren**. Bist du deinem Gegenüber so zugewandt, dass ein entspanntes Zuhören möglich ist?

Abgewandt funktioniert dabei eher nicht so gut. Aber auch konfrontativ ist häufig anstrengend. Und wenn ihr nebeneinander sitzt, bekommt ihr beide Nackenschmerzen oder guckt ständig **aneinander vorbei**.

Optimal: Im 90° Winkel zueinander sitzen.

Zuhören ist spannende Detektivarbeit!

Zum Abschluss möchte ich dir noch eine Möglichkeit mitgeben, mit der du selbst einfach einschätzen kannst, ob du gut zuhörst.

Die Antwort liegt in dem Grund, warum ich meinen Beruf als Coach so sehr liebe.

Denn in einem intensiven Gespräch, wo es darum geht, das Gegenüber zu verstehen, wird Detektivarbeit und Spurensuche betrieben. Du kannst dir das **wie ein Puzzle** vorstellen, bei dem du erst die Teile finden musst und es dann irgendwann zusammensetzen kannst.

Und das Gefühl, wenn du das geschafft hast, ist großartig! Für deine Beziehung ist das auch ein positiver Effekt, denn wenn Partner sich wirklich zuhören können, fühlen sie sich oft **deutlich näher**.

Probiere es aus und schildere mir deine Erfahrungen in einem Kommentar!

Bis dahin viel Spaß beim Zuhören in deiner glücklichen, aber hoffentlich nicht zu perfekten Beziehung!

Dein

Nils

Nils Terborg www.deineperfektebeziehung.de

Nils begleitet seit über zwei Jahren Menschen bei der Gestaltung ihres individuellen Lebensweges. Egal ob in Coachinggesprächen, Workshops oder bei Vorträgen. Auf seinem Blog gibt er alles, um dich dabei zu unterstützen, eine glückliche Beziehung nach deinen individuellen Vorstellungen zu finden.



Irka Schmuck

Macht Zuhören reich?

www.schreib.tips

Veronikas Blogparade zum Thema „[Zuhören](#)“ passt perfekt zu meiner Arbeit als Storycoach. Als Storycoach muss man sehr gut zuhören können. Das Zuhören ist das A und O für diese Arbeit.

Aber warum ist das so?

Wirkliches Zuhören geht über die gesprochenen Worte hinaus. Es ist das Hören der Botschaft, die zwischen den Zeilen steht.

Wir kennen es alle, wenn man uns fragt: „Meintest du damit eigentlich xy?“ Oft ist unsere Reaktion dann: „Ja, genau, das meinte ich doch, das habe ich doch gesagt!“ Und wenn man dann genau auf die Worte schaut, haben wir es nicht wirklich ausgedrückt....

Auch haben es sicher viele schon einmal erlebt, dass sie aus einem Gespräch herausgingen oder sogar aus einem Training oder Workshop kamen, und der Meinung waren: Jetzt hab ich ein paar tolle Techniken an die Hand bekommen. Doch kurze Zeit später stellte sich das Alte wieder ein. Das, was man wirklich aus dem Herzen kommunizieren wollte oder bei seinem Gegenüber erreichen/heraus hören wollte, hat trotz der tollen, neuen Techniken nicht geklappt.

Das Gefühl von Enttäuschung, von Frustration entsteht nicht nur beim Zuhörer, sondern mehr oder weniger auch bei dem, der spricht. Es bleibt das Gefühl nicht verstanden worden zu sein.

Um solche ernüchternden Gesprächsverläufe zu vermeiden hilft nur eins:

WIRKLICHES ZUHÖREN.

Ich nutze nun diese Blogparade, um das Zuhören aus meiner Perspektive zu beschreiben.

Besonders gut und direkt kann man das Zuhören in der Kommunikation mit Kindern erlernen, denn Kinder können meist noch nicht klar das ausdrücken, was sie möchten.

Manchmal, wenn mein Sohn beginnt, mir etwas zu erzählen, bin ich mit etwas anderem beschäftigt. Ich gehe weiter meiner Beschäftigung nach und höre nur am Rande zu. Er wird lauter, erzählt immer mehr. Ich werde genervt und ungerecht. Bis mir einfällt: Jetzt höre ich ihm einfach mal zu, was er mir eigentlich sagen will.

Wenn ich ihm dann Raum gebe, für das, was er mir sagen möchte, sind wir danach beide zufrieden. Denn ich habe ihn verstanden. Und das spürt er. Danach kann ich mich dem, was ich tun wollte, womit ich beschäftigt war, schneller wieder zuwenden und auch dort wieder ganz präsent sein. Außerdem hatte ich einen erfüllenden Moment der Begegnung mit meinem Sohn.

Was ist das Besondere am Raum des Zuhörens?

Zuhören ist in erster Linie Raum geben.

Ich gebe Raum, dass der andere erzählen kann. Ich höre zu ohne zu bewerten oder zu analysieren. Alles, was der andere mir erzählt, ist erst einmal richtig. So fange ich an, den anderen zu fühlen. Ich sehe und spüre seine Sicht.

Mein Gegenüber entspannt sich, da er das, was er loswerden wollte, losgeworden ist.

Wirkliches Zuhören vermittelt ein Gefühl von Willkommen sein. Es entsteht ein: „Ich sehe dich. Ich höre dir zu. Ich achte dich.“ Es entsteht Wertschätzung.

Das ist schon wirkungsvoll und macht Kommunikation wertvoll.

Zuhören ist die Basis für Verstehen. Verstehen des anderen und damit der erste Schritt von Kommunikation.

„Das größte Kommunikationsproblem ist, dass wir nicht zuhören, um zu verstehen, sondern um zu antworten.“ Autor unbekannt

Zuhören, um zu antworten, hinterlässt garantiert nicht das Gefühl, dass man auf einen wertschätzenden Zuhörer traf, geschweige denn eine erfüllende Kommunikationsbegegnung hatte.

Denn erst, wenn wir zuhören, um zu verstehen, kann wirklich Kommunikation entstehen.

Meine Tipps für wirkliches Zuhören

1) Stelle einen entsprechenden Raum zur Verfügung.

Um wirklich zuzuhören braucht man Raum und Zeit.

- Bei Kindern: Unterbreche deine Tätigkeit und schenke deinem Gegenüber deine volle Aufmerksamkeit.
- Im Berufsleben vergibt man für Gespräche Termine. So zeige ich dem anderen: Ich nehme mir Zeit für dich.
- Auch in der Partnerschaft lassen sich Probleme nicht zwischen Tür und Angel klären. Ebenso trifft man die Entscheidungen über den nächsten Urlaub in der Regel nicht nebenbei.

Sich ein Zeitfenster für ein Gespräch/ das Zuhören zu definieren entspannt und schafft den nötigen Raum, dass Begegnung stattfinden kann.

2) Höre zu und bewerte nicht.

Erst wenn ich das Problem, Thema oder Anliegen des anderen wirklich sehe, weil ich ihm zuhöre und es aus seinen Augen sehen kann, erst dann kann ich ihm den Tipp oder Rat geben, den er braucht, weil ich erkenne, welchen Lösungsweg er selbst nicht sieht.

- Wenn ein Kind erzählt, will es gesehen werden. Indem ich zuhöre ohne zu bewerten bzw. gleich zu reagieren, kann ich sehen und fühlen, was es für das Kind bedeutet, wovon es spricht. Wünscht es sich Lob? Sicherheit? Berührung?
- Ebenso ist es im Business extrem wichtig zu verstehen, wo der andere steht, um dann im nächsten Schritt adäquat zu handeln. Möchte der Mitarbeiter Lob, Hilfe, hat er ein ganz anderes Problem, kann es selbst aber gar nicht sehen?
- Auch der Partner erzählt aus verschiedenen Gründen. Etwas loszuwerden, aus dem Wunsch nach Wertschätzung, oder zu teilen, was einen beschäftigt, freut, glücklich macht.

Während des Zuhörens hast du Raum, dein Gegenüber zu spüren. Zu sehen, was die Person möchte, was sie mitbringt. Auch über die Worte hinaus, die sie erzählt.

Tipp 3) Reagiere, nachdem du erkannt hast.

Erst, wenn du erkannt hast, wo der andere steht, kannst du so handeln, dass der andere spürt: Du hast zugehört und verstanden.

Lässt du dich auf das Zuhören ein, lässt du das Gehörte bei dir Ankommen und Wirken bevor du sprichst, wenn du siehst, was der andere dir sagen wollte, wird das adäquate Eingehen auf den anderen möglich. Es entsteht die Möglichkeit auf das Wesentliche einzugehen. Das zu berühren, worum es geht, anstatt wild drauf los zu beraten, viele Lösungen vorzuschlagen und doch keine Erfolge und auch keine gute Stimmung zu erreichen...

Zuhören gibt dir die Möglichkeit, den Kern zu treffen. Das Wesentliche, das, worum es wirklich geht.

Der Wert des Zuhörens

Öffnen wir uns für das Zuhören, um zu verstehen, für die Kommunikation von Herz zu Herz, dann entsteht eine viel größere Ebene des Verstehens. Es entsteht ein gemeinsamer Kommunikationsraum, nach dem sich in der Regel jeder Kommunikationspartner sehnt. Denn wir wollen nicht nur in unseren Worten verstanden werden, sondern vor allem in unserem Sein. In unserer ganzen Energie, die am leichtesten vom Herzen erfasst werden kann.

Macht es dich reich?

Ja.

Du teilst deine Zeit präsent mit deinem glücklichen Kind.

Du führst eine tiefere Beziehung mit deinem Partner.

Deine Mitarbeiter oder Kunden fühlen sich wertgeschätzt und gesehen und erzielen dadurch bessere Erfolge.

Meine Anregung:

Öffne dich im nächsten Gespräch dafür, zuzuhören, um zu verstehen. Öffne dich für deinen Gesprächspartner und das, was er dir mitteilt und erzählt. Und dann beobachte wie das die Kommunikation verändert.

Teile deine Erfahrungen und Erlebnisse mit dem „Zuhören“ mit uns in den Kommentaren!

Alles Liebe und viel Freude beim „neuen Zuhören“,

Deine Irka

Irka Schmuck www.schreib.tips

Als Text- & Storycoach unterstützt Irka Schmuck Menschen, die eigene Vision ins Leben zu bringen und in Texten sichtbar zu sein.



Petra Manthey-Petersen

Der Natur zuhören heißt, dir selbst zuhören

www.coyotetrainings.wordpress.com

Hörst Du dem Wind und den Bäumen zu, hörst Du auch Dir selbst zu.

Warum ist das so? Weil Du Natur BIST. Du bist nicht getrennt, Du hier, Natur da. Sondern Du bist mittendrin, ein Teil davon.

Der Natur zuhören bedeutet, mit dem Herzen (zu-)hören. Sie spiegelt Dir Dein Inneres, zeigt Dir symbolhaft, was Dich gerade JETZT, in diesem Moment, bewegt.

Ehemaliger Torfstich im Herbst.

Bist Du Dir dessen bewusst, kannst Du diese Quelle der Kraft und Inspiration nutzen.

Wenn eine Entscheidung ansteht, Du eine Antwort suchst, in einer Krise steckst: geh nach draußen, stell Deine Frage und höre zu.

Du kannst das im Großen tun, in Form einer [Visionssuche](#), auch [Vision Quest](#) genannt. Ein bisschen kürzer ist die [Medizinwanderung](#) (von Sonnenaufgang bis -untergang). Aber es geht auch "ganz klein" auf einem simplen, jedoch in Achtsamkeit durchgeführten Spaziergang. Es braucht einzig und allein Dein Vertrauen, Offenheit und Geduld.

Du kannst es. Jeder kann es.

Wie in den Geschichten von [Anna und den Vögeln](#), oder dem [Mann auf dem kultivierten Weg](#).

Oder wie in meiner eigenen Geschichte. Vor einigen Jahren musste ich eine Jobentscheidung treffen. Ich ging hinaus, bat um eine Antwort und setzte mich

an einen Baum. Vielleicht bin ich eingeschlafen, vielleicht war ich in einer Art Trance, ich weiß es nicht. Jedenfalls stand ich nach einer Weile wieder auf und guckte, an welchem Baum ich eigentlich saß. Es war eine Birke. Eine Antwort hatte ich nicht. Wieder zu Hause schaute ich nach, welche symbolische Bedeutung die Birke eigentlich hat. Sie steht u.a. für Neuanfang. Und da hatte ich meine Antwort! Und eigentlich war sie die ganze Zeit über längst da, in mir.

Geh also hinaus, höre der Natur zu und finde Deine Antworten.

Im Baumstamm, der Dir den Weg versperrt, im Stein, der Dir in den Schuh rutscht, im Moos, das weithin leuchtet. Es ist alles ein Teil von Dir.

Dieser Artikel ist Teil der Blogparade der wunderbaren [Veronika Krytzner](#). Danke für die Inspiration!

Petra Manthey-Petersen www.coaching.coyotetrainings.de

Wege-Begleiterin und Coach

Durch die Natur zu sich selbst!

Meine Aufgabe sehe ich darin, Menschen auf dem Weg in ihr ganz eigenes Leben zu begleiten. Vielleicht gingen die Ziele verloren, vielleicht stellten sie plötzlich fest, dass nie eigene Ziele da waren. Es gibt so viele Gründe, aus dem Gleichgewicht zu geraten, wie es Menschen gibt.



Stefanie Marquetant

Pssst! Kannst du mich hören?

www.stefanie-marquetant.de

Ich stelle die Behauptung auf: Auf andere Menschen zu hören bringt dich nicht weiter! Einzig & allein das, was du in deinem Inneren vernimmst, ist maßgeblich. Also lausche aufmerksam...

»Pssst! Kannst du mich hören...?« flüstert leise eine Stimme. Hä!?? Irritiert schau ich mich um: Da ist niemand! Und wieder: »Hallo, hörst du mich...?«. Ähnm, leide ich jetzt schon unter Wahnvorstellungen!? Ohje, ich bin reif für die Klappse!

Nein! Ich stelle fest, es ist alles in Ordnung. Naja, fast alles. Mir ist nur abhanden gekommen, in mein Inneres zu hören.

Kennst du das? Wann und wie oft hörst du in dich rein? Wann und wie oft ignorierst du die Stimme deines Herzens? Oder deines Höheren Selbst. Die Anteile in dir, die immer wissen, was richtig und wichtig ist für dich.

Dies ist kein Plädoyer dafür, nichts mehr im Außen gelten zu lassen und nur noch in der Abgeschiedenheit des Himalayas in tiefer Meditation zu versinken! Dafür ist das irdische Leben auch zu schön. Aber ich glaube, es ist superwichtig, dass wir uns regelmäßig von den äußeren Einflüssen und vom Lärm abschirmen und in die Stille gehen. Eben um unserem Herzen zuzuhören. Oder uns auch mit unserem Höheren Selbst verbinden. Oder um mit Gott oder den Engeln zu kommunizieren. Denn dabei ergeben sich oft sehr hilfreiche & klärende Impulse & Antworten. Und plötzlich - wie aus heiterem Himmel - weißt du, was du wirklich willst und was gut ist für dich.

Aktives Zuhören.

Gerade als EngelCoach weiß ich wie wichtig aktives & empathisches Zuhören ist. Einerseits geht es darum meine KundInnen erst einmal wahrzunehmen und zu verstehen, wo es bei ihnen ggf. »hakt«, was der Anlass ist, warum sie überhaupt zu mir kommen. Oft ist das »Problem« gar nicht das echte Problem, da steckt oft viel mehr dahinter. Aber, keine Sorge, durch Zuhören, Fühlen und Erfahrung weiß ich meist ziemlich schnell, wo der Schuh drückt und kann tiefer sehen. Und damit an die Wurzel des Themas kommen, um es - im Idealfall - aufzulösen.

Unabdingbar ist es mein Herz zu öffnen, meinem Gegenüber meine volle Aufmerksamkeit zu widmen und meinen wohlwollenden Fokus auf ihr / ihn gerichtet zu lassen. Und ihr / ihm mit Respekt zu begegnen.

Zuhören ist auch die Basis, wenn ich mit den Engeln spreche. Ein erstes »Reading« ist Bestandteil eines jeden [EngelCoachings](#) und kommt auch bei den [Seelenbildern](#) oder [energetischen Logos](#) zur Anwendung (um das Thema des individuellen Bildes zu bekommen oder beim Logo die Farben und Form zu sehen) und natürlich, um dann die jeweilige Engelenenergie in meine Arbeit einfließen zu lassen. Dabei ist es essentiell, dass ich mein Ego »abschalte« - du weißt schon, diese ewige Geplappere im Kopf (darauf komme ich später nochmal zurück).

geduld & stille.

Du bist die wichtigste Person in deinem Leben! Die Grundvoraussetzung um gut für dich selber zu sorgen ist mit deinen Gefühlen und deinem Herzen in gutem Kontakt zu sein. Und dich in Achtsamkeit zu üben, das Gedankenkarussell zu beobachten und anzuhalten. Man könnte auch sagen: Höre auf deine Gefühle und deine Intuition. Nur, wie kommst du in Kontakt, wie funktioniert das Zuhören?

Zu allererst **ist Geduld gefragt**. Und ganz **wichtig ist die Stille**, d.h. **dass du dir Zeit für dich nimmst**. Dich an einen möglichst ruhigen Ort zurückziehst und die Augen schließt. Bitte nicht einschlafen, sondern wach & aufmerksam bleiben, ruhig atmen und einfach mal dasitzen und nichts tun. Nichts Denken und eventuell aufkommende Gedanken & Bilder einfach vorüber ziehen zu lassen.

Ok, ich gebe zu: Das funktioniert bei mir persönlich nicht immer gleich gut. Es gibt Phasen, da ist mein Kopf praktisch leer (so für geschätzte 2 - 3 Sekunden ;) und dann wieder fällt es mit total schwer nicht abzuschweifen und mich in irgendwelchen Gedankengespinnsten zu verlieren. Macht nichts, diese Phasen gibt es eben. Trotzdem halte ich es für ratsam ein Ritual daraus zu machen. Und dich am besten jeden Morgen oder Abend (oder wann immer sich für dich gut und richtig anfühlt) hinzusetzen.

wie du auf dein herz hörst.

Du hast dich also zurückgezogen und bist ungestört. Nimm dir Zeit und atme entspannt ein und aus. Lege jetzt deine Hand auf dein Herz und stelle einfach eine Frage, die dir wichtig ist. Und dann erwarte nichts, sondern sei einfach nur still. Meist hast du einen Gedanken oder ein Bild im Kopf. Oder ein Gefühl. Das

ist die Antwort. Ganz einfach. Und mit etwas Übung hörst du immer mehr, schneller und eindeutiger auf dein Herz. Herzlichen Glückwunsch ;)

was deine gefühle dir sagen.

Achte auf deine Gefühle. Hast du in Bezug auf eine bestimmte Situation ein Gefühl? Wo sitzt es und wie fühlt es sich an? Leicht oder schwer? Weit oder eng? Ein leichtes, weites, helles Gefühl sagt dir, du bist auf dem richtigen Weg. Wenn es sich allerdings schwer, dunkel, eng anfühlt, dann ist es nicht deine Wahrheit und nicht zu deinem besten Wohl.

wenn dein ego dazwischenfunk.

Deine Gefühle und dein Herz können nicht lügen und bringen dich auf die richtige Spur. Und dein Ego oder dein Verstand sind auch sinnvoll, wenn es z.B. darum geht einen konkreten Plan zu machen und diesem umzusetzen. Aber kennst du das auch: Eigentlich weißt du ganz genau, was dir gut tut, was du kannst und was du willst, weil du auf dein Herz hörst. Und plötzlich ist da aber so ein unaufhörliches Geplapper in deinem Kopf: »Das schaffst du nie, das kannst du nicht, das und jenes könnte passieren, wenn du das wirklich durchziehst...« Und plötzlich fühlst du dich unsicher und schlecht.

Aus diesem Grund kannst du üben auf deine Gedanken zu achten. In welche Richtung gehen sie. Was denkt »es« in dir? Sind es hilfreiche Gedanken oder nicht? Aufbauende oder niederschmetternde? Wenn es Wohlwollendes ist, schön. Wenn nicht, dann übe die negativen Gedanken in positive »umzudrehen«.

Gespräch mit gott und den engeln.

Jetzt könntest du einwerfen, dass diese Art der Kommunikation und des Zuhörens eher nach »Außen« gerichtet ist. Stimmt einerseits. Aber ich glaube auch, dass jegliche Kommunikation mit göttlicher Energie (egal ob ein »Gott« oder »Göttin« oder Engel) in jedem Fall Anteile von dir in sich trägt. Denn wir haben alle eine göttliche Essenz.

»Und wie spreche ich mit den Engel oder Gott?« [Eine Frage, die mir meine KundInnen immer wieder stellen.](#) Im Grunde ist es supereinfach: Wieder ziehst du dich an einen ruhigen Ort zurück, schließt die Augen, erdest* dich und atmest ganz entspannt. Dann setze die Absicht (allein schon die Absicht genügt!) wahlweise mit Gott oder den Engeln oder auch einem bestimmten Engel zu sprechen. Nun kann es entweder sein, dass du das Gefühl hast eine »Person« steht dir vor deinem inneren Auge gegenüber oder vielleicht »hörst« du auch

innerlich eine Stimme oder du fühlst die Anwesenheit einer Energie. In jedem Fall wird sich eine Art von »innerem Kontakt« ergeben. Manche Menschen können die Geistige Welt auch mit den physischen Augen wahrnehmen. Alles ist richtig, so wie es ist. Und dann ist es wie ein ganz normales Gespräch mit einer Freundin oder einem Freund: Du fragst oder erzählst etwas und dein »Gegenüber« antwortet**...

Möchtest du gerne wissen, wie bei mir der Kontakt zu den Engeln entstanden ist? Lies den Post [»Vorsicht Spiritualität... oder »wie die Engelbotschaften zu mir kamen«](#).

*) Falls du noch keine Erdungsübung kennst, [melde dich gerne bei mir](#) und ich zeige dir wie du dich gut erdest.

***) Bitte achte darauf, dass die Antworten alle wohlwollend und positiv sind. Gut, ich selber hab schon erlebt, dass die Engel auch gerne mal Kraftausdrücke verwenden oder mir bildlich einen liebevollen Tritt in den Po geben, damit ich in Aktion komme. Aber grundsätzlich gilt: Falls dein »Gesprächspartner« dich zu etwas zwingen will oder sagt, du »musst«..., dann brich den Kontakt ab, denn Gott und die Engel wollen nur unser Bestes!

Ich hoffe, ich kann dich mit diesem Text inspirieren, wieder oder noch mehr mit dir selber im Kontakt zu bleiben und auf die leise Stimme in deinem Inneren zu hören ;)

Stefanie

Noch viel mehr interessante Beiträge zum Thema »Zuhören« findest du bei [Veronika Krytzners Blogparade](#). Danke, liebe Veronika, für deine Einladung!

Stefanie Marquetant www.stefanie-marquetant.de

Stefanie Marquetant ist spirituelle Künstlerin, LifeBalance Expertin, EngelCoach für Potenzialentwicklung und Autorin. Sie kreiert intuitive Seelenbilder, die die Selbstheilungskräfte aktivieren. Ihre "LOGOdeluxe" geben Unternehmen und Dienstleistungen die professionelle Außenwirkung und sind energetisch wirksam. Als EngelCoach begleitet sie Menschen liebevoll dabei ihr Potenzial zu entfalten und ein sinn-erfülltes Leben & Business zu führen. Demnächst erscheint ihr Bildkalender mit Engelbildern, Meditationen und Achtsamkeitsübungen.



Autorenverzeichnis

Claudia Barfuss web-ideen.ch

Eine ansprechende Website/Homepage ist ein zentraler Baustein in Ihrem Marketing. webideen erstellt Ihnen eine Website, die zu Ihnen passt und Sie erfolgreicher werden lässt. Individuell - professionell - zu einem fairen Preis.



Ute Benecke www.utebenecke.de

Ute Benecke begleitet Frauen in eine erfüllte Sexualität nach ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen. Ganz nach dem Motto: Hab die Sexualität die dir gut tut und stehe dazu. Dazu bietet sie Einzelberatungen, ein 3-monatiges Lust-Coaching und Frauen-Workshops an.



Linda Benninghoff www.nanamia.de

Mit mehr Mut in die Zukunft - auf Nanamia.de gibt Linda ihren Lesern Mut und Informationen, wenn sie in schwierigen Lebensphasen Unterstützung suchen. Nach einer Trennung, nach dem Tod des Partners oder auch innerhalb einer Beziehung merken Frauen eventuell, dass sie ihre Selbstständigkeit verloren haben. In diesem Blog erhalten sie Inspiration, wie es wieder voran geht - sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich. Linda wurde selbst mit 37 Jahren Witwe.



Christina Bodendieck www.akquise-plus.de

Christina Bodendieck berät und unterstützt Unternehmen und Selbstständige durch Akquise und Marketing – Strategien, Training und Coaching zu allen Akquise und Vertriebsthemen. Sie gibt Workshops, und hält Vorträge.



Alexandra Broeren www.zeitwobistdu.de

"Zeit, wo bist du" ist ein Online-Magazin rund um Organisation, Zeitmanagement und mehr Lebensqualität. Herausgegeben wird es von der freien Journalistin Alexandra Broeren, die im Laufe ihres Berufslebens etliche Jahre Erfahrung als Working-Mum und Mompreneur gesammelt hat und diese Erfahrung nun teilen möchte.



Tilly Dyga www.tillydyga.net

Tilly Dyga ist Hamburger Coach und Autorin für dein Spiel des Liebens - das ist pure Freude und Wachstum in deiner erfüllenden Partnerschaft. Durch neue Sichtweisen, Klarheit und die Schaffung spielerischer Gewohnheiten verhilft sie Traumännern und Traumfrauen vor, während oder nach Partnerschaft, ihr eigenes Spiel zu kreieren und die Leichtigkeit von Lieben zu entfalten.



Claudia Dieterle www.tipptrick.com

Autorin & begeisterte Bloggerin. Hobbys: Fremdsprachen, lesen, schreiben, bloggen, backen, schwimmen, Rad fahren, fotografieren, Musik und das Internet.



Angelika Eder trainerlotse.de

Angelika Eder ist eine Hälfte des Trainerlotsen. Der in Hamburg ansässige Trainerlotse versteht sich als Brücke zwischen Angebot und Nachfrage in Sachen Training, Coaching & Beratung im Business. Für Trainer, Berater, Coach & Co. bietet Angelika Eder Vertriebsberatung und Kaltakquise an, während ihr Partner Manfred Meyer handverlesen passende Trainingsanbieter an Firmen vermittelt.



Gerold Franck www.24erfolg.eu

Als Erfolgsmaßschneider® und zertifizierter Coach bringe ich seit über 20 Jahren Vertriebler, Networker, Freiberufler, Inhaber von KMUs und Privatpersonen an Ihre beruflichen und privaten Ziele. Mein individuelles Einzelcoaching hat Alleinstellungsmerkmal im gesamten deutschsprachigen Raum.



Birgit Gatter www.birgitgatter.com

Ich begleite und unterstütze Menschen dabei, so zu kommunizieren, dass sie ihre Ziele erreichen. Z.B. Wenn sie andere von ihren Ideen begeistern, charmant Grenzen setzen, souverän präsentieren, oder auch schwierige Gesprächs-Situationen zu einem positiven Abschluss bringen wollen.



Siegmur Gebele siegmargebele.com

Ich bin Siegmur Gebele, Blogger, WordPress-Lover und Künstler-Coach. Ich helfe Künstlern und Kreativunternehmen, mit Internet und Social Media mehr Aufmerksamkeit und Umsätze für ihre Projekte zu erreichen.



Andrea Giesler www.AndreaGiesler.de

Andrea Giesler ist StrukturStrategin und Coach. Sie hilft kreativen Menschen und Selbstständigen dabei, ihre Organisation und die Prozesse in den Griff zu bekommen, so dass sie wieder mehr Zeit mit ihrer kreativen Arbeit verbringen können.



Stefan Gösler

www.methode.at

Bestsellerautor und Autor mehrerer Hörbücher, schon 2004 einer der ersten österreichischen Wirtschaftsblogger im Blog Strategylife. Produzent und Herausgeber eines der meistgehörten Rhetorikpodcasts im deutschen Sprachraum mit über 700.000 Downloads. Erfolgreicher Trainer und Umsetzer: er ist es gewohnt, Ziele schneller als üblich zu erreichen.



Silvia Heimbürger

www.silviaheimburger.com

Ich begleite Menschen auf ihrem Weg in ihre absolut erste und wichtigste Bestimmung. Nämlich zu erkennen, dass sie stets vollkommen und einzigartig sind, so wie sie sind. Und ich helfe ihnen, ihre Seelenwelt zu entdecken. Dadurch findet eine Rückverbindung zu ihrem inneren Wissen statt und sie sind dann in der Lage, ihr volles Potential zu erkennen und auch auszudrücken. Mit einem tiefen JA zu ihrem Leben.



Liz Hensel

lizismyname.de

Kunst, Literatur, Lifestyle. Mein Blog lizismyname lässt sich in drei Worten zusammenfassen und doch enthält er so Vieles. Es geht um die schönen, die einfachen, die traurigen und die komplizierten Dinge im Leben - Um alles was mich berührt und bewegt. Mein Blog ist mein Sprachrohr, über das ich mit der Welt kommunizieren möchte.



Andrea Hiltbrunner www.andreahiltbrunner.com

Andrea Hiltbrunner verhilft Menschen, ihre Passion zu entdecken und ihre Freiheit zu leben- und das auf eine sehr effektive und nachhaltige Art. Andrea hat die besondere Fähigkeit, in Menschen hineinzusehen sowie zu fühlen und dieses Wissen auf einfache und klare Art mitzuteilen.



Sybille Johann www.sybillejohann.de

Sybille Johann ist Coach für Eltern mit Kindern in der Pubertät sowie Autorin mit Selbstverlag. Ihr Anliegen ist es, Eltern zu einer vertrauensvollen Kommunikation mit ihren Kindern zu verhelfen. Als Autorin greift sie spirituelle Themen auf, die sie auf eine anwendbare und alltagstaugliche Art und Weise präsentiert.



Nathalie Karasek www.nathaliekarasek.com

Planen, ausprobieren, reflektieren, verbessern. Das ist meine Leidenschaft! Bei Projekt(chen), Abläufen, beim Selbst- & Zeitmanagement und Lernen. In meinem Blog erzähle ich was für mich funktioniert hat und was nicht. Verschwendung vermeiden ist das Ziel und mein Begleiter auf dem Weg ist der Leitgedanke: "So viel wie nötig & so wenig wie möglich".



Anja Keller www.kellerbande.wordpress.com

Mit Herz und Seele berichte ich vom Familienbandenalltag oder speziellen Ereignissen. Mit 2 Kleinkindern ist immer was los.



Ruth Konter-Mannweiler www.verbindung-schaffen.de

Ich bin Ruth Konter-Mannweiler und meine Hashtags lauten:
#Kommunikation #Strategie #Content #Kreativität
#Unternehmenskommunikation #intern #extern
#Espresso, #Twitter



Veronika Krytzner www.veronikakrytzner.de

Ich bin Kommunikations- und Beziehungcoach.
CoCo –Communication connects ist ein Programm für Frauen, die ihre Beziehung auf die nächste Ebene heben wollen und gleichzeitig wieder ihr Leben in die Hand nehmen wollen. CoCo ist kein weiterer Beziehungsratgeber oder eine „Es-wird-wieder-alles-gut-Beruhigungspille“. CoCo ist: Intensiv. Persönlich. Mit dem Ziel, der Beziehung wieder Zauber und Tiefe zu verleihen.



Karin Mager www.faire-kommunikation.de

Ich bin Diplom-Psychologin, Mediatorin und Konfliktlösungscoach. Seit 1990 gebe ich Seminare zum Thema Faire Kommunikation & Konfliktlösung, in denen ich zeige, wie Konflikte im Beruf und in persönlichen Beziehungen souverän und fair gelöst werden können. Bis Anfang 2015 möchte ich auch ein Online-Training zu diesem Thema anbieten.



Petra Manthey-Petersen www.coaching.coyotetrainings.de

Wege-Begleiterin und Coach

Durch die Natur zu sich selbst!

Meine Aufgabe sehe ich darin, Menschen auf dem Weg in ihr ganz eigenes Leben zu begleiten. Vielleicht gingen die Ziele verloren, vielleicht stellten sie plötzlich fest, dass nie eigene Ziele da waren. Es gibt so viele Gründe, aus dem Gleichgewicht zu geraten, wie es Menschen gibt.



Marie www.wandelbar-photo.de

Hallo, ich bin Marie und treibe seit knapp 4 Jahren mein Unwesen auf Wandelbar. Mein Blog für dich. Mit Liebe zum Detail und der Fotografie. Du möchtest mehr wissen? Schau vorbei!



Stefanie Marquetant www.stefanie-marquetant.de

Stefanie Marquetant ist spirituelle Künstlerin, LifeBalance Expertin, EngelCoach für Potenzialentwicklung und Autorin. Sie kreiert intuitive Seelenbilder, die die Selbstheilungskräfte aktivieren. Ihre "LOGOdeluxe" geben Unternehmen und Dienstleistungen die professionelle Außenwirkung und sind energetisch wirksam. Als EngelCoach begleitet sie Menschen liebevoll dabei ihr Potenzial zu entfalten und ein sinn-erfülltes Leben & Business zu führen. Demnächst erscheint ihr Bildkalender mit Engelbildern, Meditationen und Achtsamkeitsübungen.



Manuela Meilinger www.wandelbar.org

Systemischer Coach und Kommunikationsberaterin aus München. Unter dem Motto Werte. Leben. Genießen. berate ich Menschen auf der Suche nach einem gelingenden Leben, nach mehr Fülle in ihrem Leben. Mich begeistert, dass Menschen all ihre Ressourcen und die Lösung für ihre "Anliegen" bereits in sich tragen. Und dann im Coaching mitzuhelfen, diese Schätze zu heben, und den Kunden somit zu größerer Lebenszufriedenheit, Übereinstimmung mit ihren Werten und letztendlich auch mehr Erfolg zu verhelfen, was immer das für sie bedeutet.



Sara u. Peter Michalik www.beziehungs-abc.ch

Wir sind Sara & Peter Michalik, Paar- und Familientherapeuten aus der Schweiz. Beziehungen bestimmen unser Leben in fast allen Bereichen. Unser Blog Beziehungen ABC beleuchtet verschiedene Beziehungsformen (Partnerschaft, Eltern-Kind-Beziehungen usw.) und bietet hilfreiches Material zum Lesen und Vertiefen: Fachartikel, Anleitungen zu Selbstreflexionen, Medienempfehlungen und hilfreiche Downloads gibt es in unserem Downloadcenter. Auf Beziehungen ABC schreiben wir über unsere Erfahrungen aus dem Praxisalltag aber auch über die eigenen Erfahrungen als Eltern von 3 Kindern.



Uta Nimsgarn www.uta-nimsgarn.de

Ich unterstütze Frauen darin, dass sie ihre Herausforderungen mit Geld in Leichtigkeit angehen, indem sie ihre Geld-Sabotage-Mustern auflösen und ihre Geld-Blockaden durchbrechen. So, dass sie sich kraftvoll und sicher mit Geld fühlen und authentisch handeln können. Und damit ihre Liebesbeziehung mit Geld voll erblühen kann.



Stefanie Ochs www.zarameh.de

Ich arbeite mit Menschen die bereit sind mutig und unerschrocken ehrlich zu sich selbst zu sein. Die nicht daran festhalten, wer sie glauben zu sein, sondern wissen wollen wer sie wirklich sind! Einen neuen liebevollen, respektvollen, achtsamen Weg wählen, sich selbst, anderen Lebewesen und dem Leben zu begegnen und beginnen, dem Weg ihres Herzens zu folgen.



Frank Ohlsen finde-dich-selbst.net

Frank Ohlsen ist zertifizierter Entspannungstrainer und Outdoor Coach. Seine Seminare sind geprägt durch eine Kombination von Entspannung, Bewegung und Aktivität sowie der Suche nach dem Sinn des Lebens. Dabei werden auch und gerade besondere Augenmerke auf die innere Balance gelegt, damit der Begriff Work-Life-Balance eine entsprechende Bedeutung erhält. Daneben unterrichtet er auch in wertschätzender Kommunikation, Zeitmanagement Mentaltraining.



Sabine Rottschy www.oekoraum.blogspot.de

Ökoraum Blog ist der Blog zu meiner Geschäftsseite oekoraum.de. Ich führe seit 2009 ein Fachgeschäft für wohngesunde Baustoffe, biete Gestaltungsdienstleistungen an und blogge seit 2013 regelmäßig zu Themen und Fragestellungen, die mir im Geschäftsalltag über den Weg laufen.



Monika Schießler www.praxis-monika-schiessler.de

Ich arbeite als Coach und Mentaltrainerin im Bereich Persönlichkeitsentwicklung und bei Sucht-Themen. Das Thema Zuhören ist mein tägliches Brot und da jeder Mensch eine eigene Geschichte zu erzählen hat, kann ich mir keinen interessanteren, vielschichtigeren Beruf vorstellen. Andere Einstellungen, Lebensweisen und Lebenserfahrungen zu verstehen und daraus ein leichteres Leben zu gestalten ist meine Berufung.



Irka Schmuck www.schreib.tips

Als Text- & Storycoach unterstützt Irka Schmuck Menschen, die eigene Vision ins Leben zu bringen und in Texten sichtbar zu sein.



Bettina Schöbitz www.respektspezialistin.de

Als Respektspezialistin steht Bettina Schöbitz für eine Arbeitswelt, in der Menschen einander auf Augenhöhe begegnen und Ziele gemeinsam angehen. Sie reduziert Konfliktpotentiale, motiviert Mitarbeiter und fördert ein gesundes Betriebsklima. Ihre Arbeit erspart den Unternehmern unter ihren Kunden Kosten und stärkt ihre Anziehungskraft auf engagierte Fachkräfte und Wunschkunden. Als Coach begleitet Sie Menschen ressourcenorientiert auf dem Weg zu ihren persönlichen Zielen.



Gordon Schönwälder www.podcast-helden.de

Gordon Schönwälder ist Podcaster aus Leidenschaft und Überzeugung. Er hilft Coaches, Trainern, Beratern und Bloggern dabei, ihre Botschaft auch zu den Menschen zu transportieren, die lieber hören als lesen.



Christine Seitz christineseitz.com

Christine Seitz begleitet hochsensible Frauen dabei, sich wieder mit der Liebe in ihrem Inneren zu verbinden, um so den Schmerz über ihr "Andersein" und den Kampf gegen sich selbst zu beenden und das Geschenk in ihrer Einzigartigkeit zu erkennen, zu lieben und zu leben.



Nils Terborg www.deineperfektebeziehung.de

Nils begleitet seit über zwei Jahren Menschen bei der Gestaltung ihres individuellen Lebensweges. Egal ob in Coachinggesprächen, Workshops oder bei Vorträgen. Auf seinem Blog gibt er alles, um dich dabei zu unterstützen, eine glückliche Beziehung nach deinen individuellen Vorstellungen zu finden.



Ilona Weirich <http://gesichtspunkte.net>

Gesichter lesen - Menschen verstehen. Ständig begegnen wir anderen Menschen – überall - bewusst und unbewusst scannen wir unser Gegenüber und verknüpfen unsere abgespeicherten Erfahrungen mit dem, was wir sehen. Wie wäre es, wenn SIE mehr aus den Gesichtern/ Gestalt lesen könnten, als nur flüchtige Merkmale. Wie wäre es, wenn SIE auch auf die Motivation, den Charakter, Verhaltensweisen, Potenziale und Talente schließen könnten? Lernen SIE Menschen lesen, erkennen mit Physiognomik. Das biete ich Ihnen als Stärken-Profil-Analyse oder als Ausbildung in einem Basisseminar.



Karin Wess www.karinwess.com

Anpacken und Umsetzen waren immer schon Karin Wess' Motivatoren. Sie ist Online-Marketing-Expertin, Unternehmensberaterin, Autorin und ehemalige Managerin. In ihren Coachings berät sie Unternehmerinnen in den Bereichen Marketing und Mindset mit 1:1-Coachings, eKursen und Webinaren. Ihre wöchentlichen Blogartikel lesen mehrere tausend Leser aus dem gesamten deutschsprachigen Raum.



Zitatekarten



| | | |
|--|--|--|
| <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Jemand anderem wirklich zuzuhören ist meiner Meinung nach erst möglich, wenn ich mir selbst wirklich zuhöre.</p> <p>Christine Seitz christineseitz.com</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Herzverbindung entsteht, wenn ihr euren Herzen lauscht.</p> <p>Tilly Dygo tillydygo.net</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Wörtern muss das Leben eingehaucht werden.</p> <p>Mare www.wandelbar-photo.de</p> |
| <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Hört euren Kindern zu und nehmt sie ernst.</p> <p>Anja Keller www.kellerbande.wordpress.com</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Entscheidender ist oft, was ich höre, nicht, was ich sage!</p> <p>Sybilie Johann www.sybiliejohann.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Es lohnt sich, erstmal tief durchzuatmen und zu schauen, mit welchem Ohr höre ich gerade zu.</p> <p>Manuela Meisinger www.wandelbar.org</p> |
| <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Wer zuhört, hat mehr vom Leben.</p> <p>Alexandra Broeren www.zeitwobistdu.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Einfühlsames Zuhören ist die anspruchsvollste Form des Zuhörens.</p> <p>Karin Mager www.foe-kommunikation.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Unser ganzes Leben lang gibt es Menschen, auf die wir hören oder nicht hören.</p> <p>Claudia Dieterle www.tipptrick.com</p> |
| <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Zuhören ist spannende Detektivarbeit!</p> <p>Nils Terborg www.denebeziehung.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Denn erst wenn wir zuhören, um zu verstehen, kann wirklich Kommunikation entstehen.</p> <p>Inka Schmuck www.schreibtips.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Auf andere Menschen zu hören bringt dich nicht weiter! Einzig + allein das, was du in deinem Inneren verinnerlicht, ist maßgeblich.</p> <p>Stefanie Marquetant http://www.stefanie-marquetant.de</p> |
| <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Weiterbildung mit Podcasts funktioniert.</p> <p>Uta Bennighoff www.nanamia.de</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Wenn wir uns verändern, verändert sich auch unser Umfeld.</p> <p>Frank Otßen www.linde-dich-selbst.net</p> | <p>Blogparade Zuhören www.veronikakrytzner.de</p> <p>Schenken Sie dem Kunden Ihre Aufmerksamkeit, bevor Sie anfangen, die eigenen Produkte anzupreisen.</p> <p>Christina Bodendieck http://www.wakaise-plus.de</p> |

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Es ist wichtig, dass wir Frauen auf uns selbst und unsere Bedürfnisse, auf unseren Körper hören.

Ute Benecke utebenecke.de

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Durch Zuhören kann man lernen und ganz toll bereits Gelerntes wiederholen, um es nachhaltig zu sichern.

Nathale Karasek
www.nathalekarasek.com

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Wir hören niemals nur mit unseren Ohren!

Stefanie Ochs zorameh.de

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Deinem Herzen darfst du vertrauen.

Andrea Hilbrunner
andrea@hilbrunner.com

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Wenn der Körper etwas anderes ausdrückt als der Wortinhalt, löst das beim „Zuhörer“ ein diffuses Gefühl von Verwirrung aus.

Peter Michalik
beziehung-abc.ch

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Das Wort „Zuhören“ ist ja schon eine Ironie der Sprache. Zu und Hören, was soll da rauskommen?

Monika Schießler
http://praxis-monika-schiesler.de

Blogparade Zuhören
www.veronikakrytzner.de

Der wahre Job des Verkäufers ist es, Dolmetsch zu sein.

Stefan Gössler
www.methode.at