



# Levara

Wirksame Veränderung am Herzen unseres Seins

METHODEN & WERKZEUGE

---

## **Aktives Zuhören (in Stufen)**

Version 1.0 · 2026

© Matthias Leo Wegner  
[www.levara.info](http://www.levara.info)

# Aktives Zuhören (in Stufen)

---

## Überblick

Kommunikationstechnik zum bewussten Aufbau von Beziehung und Vertrauen. Durch konzentriertes, empathisches Zuhören werden Gesprächspartner ermutigt, sich zu öffnen – Grundlage für effektive Führung und Zusammenarbeit.

Zuhörfähigkeit bewusst weiterentwickeln durch Verständnis verschiedener Zuhörebene. Die Staircase of Listening beschreibt sechs aufsteigende Ebenen des Zuhörens, wobei jede Stufe eine tiefere Form der Verbindung mit dem Sprechenden repräsentiert.

Aspekt	Details
Ziel	Zuhörfähigkeit bewusst weiterentwickeln durch Verständnis verschiedener Zuhörebene
Weg	Reflexion der eigenen Zuhörqualität anhand eines 6-Stufen-Modells
Dauer	Situationsabhängig (Reflexion: 15–30 min)
Teilnehmer	1 Person oder Gruppe

## Grundprinzip

Die Natur gab dem Menschen zwei Ohren, aber nur eine Zunge – ein sanfter Hinweis darauf, dass wir mehr hören als sprechen sollten. Aktives Zuhören ist die Grundlage für wirksame Kommunikation und bildet das Fundament für Vertrauen und Zusammenarbeit.

Die Staircase of Listening beschreibt sechs aufsteigende Ebenen des Zuhörens. Jede Stufe repräsentiert eine tiefere Form der Verbindung mit dem Sprechenden. Durch bewusstes Üben kann man seine Zuhörfähigkeit von oberflächlichem zu generativem Zuhören entwickeln.

## Vor- und Nachteile

Vorteile	Nachteile
Macht Zuhörqualität bewusst und messbar	Höhere Stufen erfordern intensive Übung
Einfach zu verstehen und zu vermitteln	Selbsteinschätzung kann täuschen
Sofort anwendbar	Kann in stressigen Situationen schwer aufrechtzuerhalten sein
Verbessert alle Beziehungen	Erfordert echtes Interesse
Baut Vertrauen und Beziehung auf	Erfordert Geduld und Selbstdisziplin
Fördert offene Kommunikation	Kann zeitintensiv sein
Verhindert Missverständnisse	
Stärkt Führungskompetenz	

## Die 6 Stufen des Zuhörens

### 1. Ignorieren

Keine Aufmerksamkeit. Physisch anwesend, aber gedanklich völlig abwesend.

### 2. So-tun-als-ob (Pretend Listening)

Scheint zuzuhören, aber achtet nicht wirklich. Nickt vielleicht, aber Gedanken sind woanders.

### 3. Selektives Zuhören

Nimmt nur Teile des Gesprächs auf, die interessieren. Filtert Inhalte nach eigenen Vorurteilen, verpasst Nuancen.

### 4. Aufmerksames Zuhören (Attentive)

Konzentriert sich auf den Sprechenden. Achtet auf Worte, verpasst aber möglicherweise tiefere Bedeutung, Emotionen, Intentionen.

### 5. Empathisches Zuhören

Tiefere Form – versteht Gefühle und Emotionen des Sprechenden. Voll engagiert, versucht die Erfahrung aus der Perspektive des Sprechenden zu verstehen. Erfordert emotionale Präsenz und offenen Geist.

### 6. Generatives Zuhören

Höchste Stufe. Voll präsent und offen mit der Intention, gemeinsames Verständnis oder Einsicht zu schaffen. Transformativ – führt zu neuen Ideen, tieferen Verbindungen, Entstehung kreativer Möglichkeiten.

## Reflexionsübung

- In welcher Stufe befinde ich mich gerade typischerweise?
- In welchen Situationen rutsche ich auf niedrigere Stufen?
- Was brauche ich, um auf Stufe 5 oder 6 zu kommen?

## 10 Prinzipien des Aktiven Zuhörens

### Re- gel Beschreibung

- 1 **Nicht sprechen!** Das erste und letzte Gebot – wir können nicht gut zuhören, solange wir sprechen. Volle Aufmerksamkeit schenken, nicht unterbrechen
- 2 **Gesprächspartner entspannen:** Zeigen, dass frei gesprochen werden kann. Eine “erlaubende” Umgebung schaffen
- 3 **Interesse zeigen:** Keine Unterlagen lesen. Zuhören um zu verstehen, nicht um zu opponieren. Zuhören, um zu verstehen – nicht um zu antworten
- 4 **Ablenkung fernhalten:** Keine Kritzeleien, keine Papiere durchblättern. Ruhigen Ort wählen. Nicht die eigene Antwort planen, während der andere spricht

**Re-  
gel Beschreibung**

- 5 **Auf den Anderen einstellen:** In die Situation versetzen, Standpunkt verstehen
- 6 **Geduld haben:** Zeit nehmen, nicht unterbrechen, nicht auf dem Sprung sein
- 7 **Sich beherrschen:** Bei Ärger interpretiert man zu viel in die Worte
- 8 **Bei Vorwürfen Gleichgewicht bewahren:** Lieber unterbrechen und später fortsetzen. Auch wenn man gewinnt, hat man verloren
- 9 **Fragen stellen:** Das ermutigt und fördert Information zutage
- 10 **Spiegelung:** Zurückspiegeln, was gehört wurde, um sicherzustellen das Perspektive des anderen verstanden wurde. Gelungene Kommunikation ist gelungener Wirklichkeitsabgleich

**Quellen**

- Phillip, A.: *Leadership-Training*, 2007
- Covey, S. R.: *The 7 Habits of Highly Effective People*, 1989
- Gerard, G.; Teurfs, L.: *Dialogue and Organizational Transformation*
- Svensson Wiklander, M. (2025). *Inner Growth as a Team Sport*. Kap. 4 & 9

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

Mehr erfahren:  
**[www.levara.info](http://www.levara.info)**