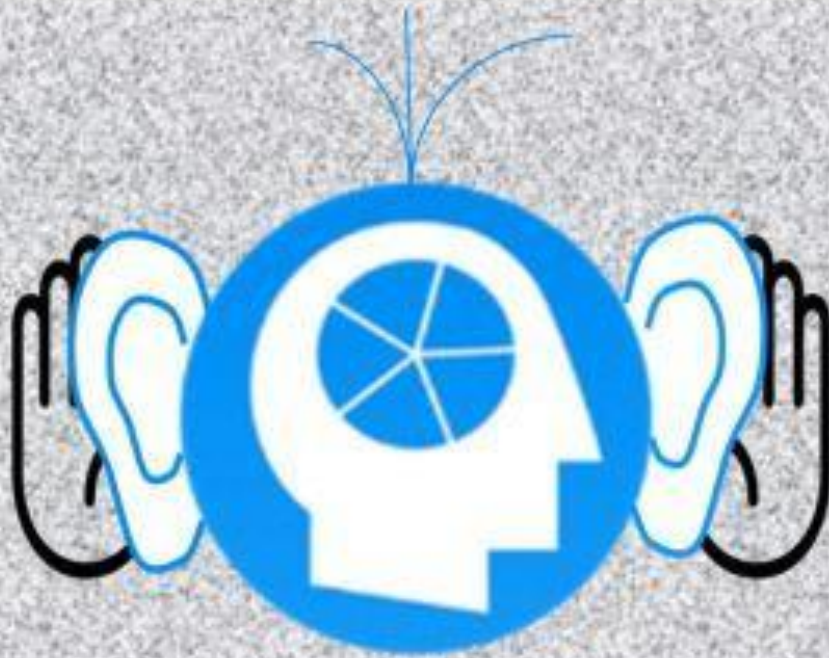




# Trainerevolution

Dein Mindset als Erfolgskatapult

## Aktives Zuhören



6 Tipps für bessere Gespräche  
als Trainer ohne Mehraufwand  
→ inkl. Gesprächsleitfaden

Raus aus dem Sendemodus -  
Schalte auf Empfang

# Aktives Zuhören

## Schalte auf Empfang

„Wenn du sprichst, wiederholst du nur was du schon weißt. Aber wenn du zuhörst, lernst du vielleicht etwas Neues.“ (Dalai Lama)

Als Trainer im Sport befinden wir uns die meiste Zeit im Sendemodus:

- wir zeigen eine Übung
- wir korrigieren die Ausführung
- wir geben die Taktik im Wettkampf vor

Vielleicht denkst du jetzt: „Ich möchte den Sportler ja auch etwas beibringen.“ Das Problem ist, dass hierbei die Gedanken, Gefühle und Meinungen deiner Sportler keinerlei Berücksichtigung finden. Dieser Frontalunterricht erinnert dabei sehr an Schule, was die Mehrheit der Sportler überhaupt nicht gut findet.

Verstärkt wird dieser Effekt noch durch die Reizüberflutung, welche in der heutigen Zeit den Alltag beherrscht. Informationen prasseln auf uns Trainer und unsere Sportler nur so ein und es fällt unglaublich schwer, relevante Dinge zu filtern und von unwichtigen zu unterscheiden. Deshalb sind wir zu sehr mit uns selbst und unseren Aufgaben beschäftigt, als das wir uns auf ein tiefgründiges Gespräch mit unserem Sportler konzentrieren könnten.

Dabei ist eine gute Gesprächsführung, wozu aktives zuhören definitiv gehört, bereits die halbe Miete als Trainer. Aber Achtung: Wer nur mit einem Ohr zuhört, der bringt seinem Gegenüber nicht die volle Aufmerksamkeit und Wertschätzung entgegen, welche er verdient! Das wird vom Gesprächspartner mit Ablehnung bestraft. Deine Sportler werden sich anschließend verschließen und dir nur noch das Nötigste erzählen, was euch nicht voranbringt!

**Link zum Video:** <http://www.trainerevolution.de/aktivzuhören>

# Aktives Zuhören

## Der Erfolgsfaktor

Die Kunst des „aktiven Zuhören“ geht Vielen mit der Zeit verloren. Genau deshalb ist es so wichtig, dass du dich weiter mit diesem Thema beschäftigst und das Zuhören übst. Der erste Schritt hierbei ist sich selbst nicht so wichtig zu nehmen! Wenn du das Gespräch mit deinem Sportler suchst, geht es immer um dein Gegenüber, nie um dich. Das bedeutet:

- keine Selbstbeweihräucherung
- keine Unterbrechung (auch keine gut gemeinten Ratschläge)
- keine Interpretationen des Gesagten
- keine Nebenschauplätze (Ablenkungen á la Smartphone)

Das unvoreingenommene und fokussierte Zuhören ist nicht immer einfach, aber es ist ein wichtiger Erfolgsfaktor in deiner Trainerlaufbahn! Lerne es zu schätzen, wenn deine Sportler dir ihre Wünsche und Sichtweisen offenbaren. Dazu gehört eben auch sehr gute Fragen zu stellen. Selbstverständlich heißt das nicht, dass wir mit diesen Meinungen immer einverstanden sein müssen, aber wir müssen diese verstehen.

Wenn du diese essentiellen Punkte verinnerlichst, hast du bereits das nächste Level deiner Trainerevolution erreicht. Beachte dabei, nur „Übung macht den Meister.“ Führe so viele Gespräche wie nur möglich und probiere bspw. verschiedene Fragearten aus. Sei ein Menschenfreund, denn am Ende geht es immer um Menschen!

Bevor du nun mit unserem Leitfaden auf der nächsten Seite loslegst, treffe eine bewusste Entscheidung! Für:

- mehr Gespräche mit deinen Sportlern
- mehr aktives Zuhören
- mehr gute Fragen

**Buchtipps:** [Aktiv zuhören für Dummies - von Gail Evans](#)

## Vorgehensweise

Die **sechs Schritte** nachdem die Entscheidung getroffen wurde:



Link zum Video: <http://www.trainerevolution.de/aktivzuhören>



# Aktives Zuhören

## Gesprächsleitfaden

Gelassenheit

### Die Vorbereitung

1. Ort und Zeit (ohne Ablenkung und hektik)

---

2. Ziel des Gesprächs:

---

### Das Gespräch

Anteil <30 %

1. Themen:

---

---

---

2. Fragen: (offene W-Fragen)

---

---

---

Zuhören

3. Ergebnis festhalten:

---

---

---

### Die Nachbereitung

Perspektive

1. Was lief gut?

---

---

2. Was lief schlecht?:

---

---

Link zum Video: <http://www.trainerevolution.de/aktivzuhören>

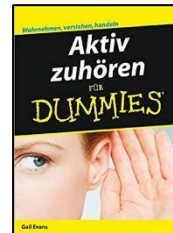
# Aktives Zuhören

## Buchtipps

1. **Erfolgreiche Gespräche durch aktives Zuhören**  
von Rolf H Bay → [zum Buch](#)



2. **Aktiv zuhören für Dummys**  
von Gail Evans → [zum Buch](#)



3. **30 Minuten Fragetechnik**  
von Herrmann Scherer → [zum Buch](#)



4. **Rhetorik und Dialektik**  
von Rolf H. Ruhleder → [zum Buch](#)



5. **Kommunikationstraining: Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten**  
von Vera F. Birkenbiehl → [zum Buch](#)

