

# Die Kunst der Wertschätzung

## Zweiter Teil

*„Gedanken sind Gefühle, die uns lenken und leiten, mit denen wir siegen oder untergehen“. (Oskar Schellbach)*

Wertschätzung ist zu einem Schlagwort geworden. Allgemein wird darunter verstanden, dass ein Mensch wertgeschätzt werden will. Ansonsten wird der Begriff abgewandelt, zum Beispiel das Wort „Wertschöpfung“. Leider ist diese Assoziation gefährlich, weil sie den Eindruck erweckt, als sei Wertschätzung durch Leistung und Erfolgsstreben zu erreichen.

Ob als Führungskraft, Außendienstmitarbeiter oder als Berater für ein Unternehmen auf jeden Fall brauchen Sie gute Menschenkenntnisse. In allen Berufen spielt die Wertschätzung eine zunehmende, größere Rolle. Das Ziel ist, die zwischenmenschlichen Beziehungen zu stabilisieren und neu zu entdecken.

Wo Wertschätzung gepflegt wird, herrscht eine Atmosphäre des menschlichen Miteinanders. Sie ist erfüllt von Respekt, Vertrautheit und Offenheit. Durch den wertschätzenden Umgang entfalten sich darüber hinaus wichtige Tugenden, die ein wohlwollendes Miteinander möglich machen.

Warum werden Wertschätzung und die damit verbundenen Verhaltensweisen wieder aktuell? Ein Motiv ist, trotz der durchrationalisierten Welt, dass ein tiefes Bedürfnis nach Anerkennung, Lob und innere Anteilnahme erwartet und gewünscht wird. Besonders von Führungskräften, und Beratern wird erhofft, dass sie in der Lage sind „wertschätzende Gespräche“ zu führen, die nicht nur an der Oberfläche kratzen, sondern, dass ein geistiger Tiefgang entsteht.

Zunächst wollen wir uns einem zentralen Punkt der Wertschätzung nähern und fragen:

**Was ist ein gutes Gespräch?** Ein erfolgreiches Gespräch hängt vom Austausch der gemeinsamen Gedanken ab, dann die Wahl der Worte, die Sprechweise und die körpersprachlichen Ausdrucksformen. Sie bestimmen über den Verlauf einer Unterhaltung.

Jedes Gespräch hat gewisse Handlungsweisen zur Folge, zum Beispiel, indem wir jemanden zu überzeugen, überreden oder zu beeindrucken versuchen. Oder wir wollen an etwas appellieren, anregen, oder Tendenzen und Entwicklungen aufzeigen. **Kurz:** In Gesprächen haben Menschen die Neigung, ihre Motive von ihren Einsichten beeinflussen zu lassen, um auf diese Weise ihre Chancen jemanden zu überzeugen für sich zu nutzen.

Einen großen Teil unseres Lebens verbringen wir damit, in Gespräche verwickelt zu sein. Wie nützlich, ausführlich, zufriedenstellend, erforderlich oder unnötig ein Gespräch ist, hängt von den Umständen, Ereignissen oder Zielen ab, die Sie damit in Verbindung bringen.

Ein Gespräch ist ohne eine gemeinsame Sprache nicht möglich. Denn hinter der Sprache verstecken sich Gedanken, Erfahrungen und Erlebnisse und ein individueller Eindruck, den wir uns vom anderen machen. Nur auf diese Weise ist Verständigung sinnvoll. Denn sich mit einem anderen verständigen bedeutet, dass die Gesprächspartner ihre Gedanken auf vielfältige Art äußern. Zum Beispiel haben Menschen im Gespräch das Bedürfnis nach Klarheit. Oder sie suchen nach neuen Einsichten um die Angemessenheit ihres Urteils zu überprüfen.

Gespräche kosten Zeit, deshalb sind die richtige Gesprächsstrategie, der Gesprächsverlauf und das Ende eines Gespräches soweit das möglich ist, vorzubereiten. Die tägliche Erfahrung zeigt, dass nicht jedes Gespräch so verläuft, wie es vorgesehen war. Dennoch sollten zum Beispiel bei Konfliktgesprächen, Kritikgesprächen, Arbeitsgesprächen oder Bewerbungsgesprächen eine zeitliche Begrenzung eingeplant werden, denn das uferlose Ausarten führt erfahrungsgemäß zu keinen besseren Ergebnissen.

In Gesprächen taucht ein wesentliches Problem auf, indem Menschen sich „missverstehen“. Besonders schnell wird dann der Pfad der Wertschätzung verlassen, indem Vorurteile, unterschiedliche Meinungen, falsche Bewertungen oder Behauptungen die Gesprächsatmosphäre verschlechtern. **Kurz:** Bevor man scheinbar versteht, prüfen Sie, ob ihr Gesprächspartner Sie richtig verstanden hat. In den weiteren Ausführungen möchte ich Ihnen einige Aspekte gewinnbringender Gesprächsführung vorstellen, die vor allem unter dem Blickwinkel der Wertschätzung, zeitnah und effektiv nutzen können.

*„Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln“ (Anonym)*

## **Wie Sie andere noch besser verstehen lernen!**

Zunächst einige Gedanken, die Sie bei Ihren Gesprächen begleiten sollten:

- Welche Gedanken entwickeln sich aus dem, was Ihr Gegenüber sagt oder meint?
- Was machen seine Gedanken mit Ihnen?
- Wie werden Sie beeinflusst?
- In welcher Welt sind die Gedanken Ihres Gesprächspartners eingebettet?
- Wo finden sich Ansätze, damit sich das Gespräch weiter entwickeln kann?
- Woran lässt sich anknüpfen?

Achten Sie darauf, dass Gespräche nicht zur Belehrung, sondern zur Suche nach einem gemeinsamen Verstehen sinnvoll sind. Beachten Sie, dass rhetorische Formulierungen (z. B. das ist interessant) in einer Konversation keinen Platz haben, denn ein Gespräch sollten Sie herzlich, zuvorkommend und neutral führen. Loben, würdigen, hinweisen, bestätigen oder ein feiner Widerspruch zeigt Ihre innere Haltung gegenüber Ihrem Gesprächspartner.

Ferner ist die Wirkung von Humor und Ernst in einem Gespräch, in der richtigen Dosierung hilfreich. Vor allem, wenn Sie einem Menschen zum ersten Mal begegnen, unterstützt das positiv die Gesprächsatmosphäre.

## **Was zeichnet ein erfolgreiches Gespräch noch aus?**

Wenn Sie Gespräche führen, legen Sie Wert darauf, dass Sie dazu beitragen Ihren Gesprächspartner auf andere, neue und interessante Gedanken zu bringen. Oder an vorhandenes Wissen anknüpfen und prüfen, ob das mit den bisherigen Anschauungen übereinstimmt. Möglich ist auch, in einem Gespräch herauszufinden, inwieweit das eigene oder gemeinsame Handeln neu zu bewerten ist. Eine entscheidende Rolle spielt dabei die Frage nach dem Wahrheitsgehalt. Das herauszufinden sollte immer Teil eines Gesprächsverlaufes sein.

**Erich Grikscheit Praxis für Marketing und Motivation**

Website: [www.pfmm.de](http://www.pfmm.de)

E-Mail: [info@pfmm.de](mailto:info@pfmm.de)

Telefon: 06039 45458

Skype: [e.grikscheit@pfmm.de](https://www.skype.com/people/e.grikscheit@pfmm.de)

Gerne stehe ich auch zu einem persönlichen Gespräch  
zur Verfügung

61184 Karben

Max-Planck-Straße 27