

# Die Kunst der Wertschätzung

## Dritter Teil

### Was sind Meinungen?

Manche Menschen neigen bei der Wahrheitsfindung dazu, ihre subjektiven Meinungen zu verkünden. Das kann dazu führen, dass Gespräche abgleiten. Die Folge sind Konfliktgespräche. Hierzu finden Sie eine Reihe von Kerngedanken, die Sie in wertschätzenden Diskussionen zu Ihrem Vorteil verwenden können. Beispiele:

- Meinungen sind Einseitigkeiten des Denkens, sie widersprechen den Gepflogenheiten von Gesprächen.
- Meinung bedeutet: meinen, daherreden, ohne Wahl einer Alternative oder die eigene Vorstellung äußern.
- Meinungen sind Selbstgespräche, denn der andere muss sich mit der Meinung abgeben.
- Meinungen sind Einseitigkeiten, die Scheinwahrheiten provozieren können.
- Über sich eine Meinung haben: Wer bin ich? Wieso passiert mir das? Wie denke ich über mich?
- Alfred Adler (österr. Arzt und Psychotherapeut): *Der Mensch formt sich durch seine Meinungen und Ansichten, sich sein Leben „zurechtlegen“.*
- Oder nach dem Motto: Es gibt zwei Meinungen – Meine und die Falsche.

### Was in einem Gespräch nicht geschehen sollte:

- eine Frage stellen, die nicht beantwortet werden kann
- eine Geste der Abwehr zeigen
- eine Situation herbeiführen
- jemanden verunsichern
- durch Ironie, die Gedanken des anderen unterwandern

### **Viel wichtiger in einem Gespräch ist:**

- Widersprüche zurückspielen
- sich zu erkennen geben
- Inhalte zurückkoppeln
- konkret etwas gegenüberstellen
- durch weitere Fragen die Gedankengänge des anderen unterstützen
- dem anderen zuhören
- gedankliche Korrekturen vortragen
- unausgesprochenes herausheben

### **Bereits im 17. Jahrhundert schrieb Blaise Pascal**

(französischer Mathematiker, Literat und Philosoph in *Penses* Nr. 9.)

*„Wenn man mit Erfolg entgegen und einem anderen aufzeigen will, dass er sich irrt, muss man darauf achten, von welcher Seite er die Sache ansieht. Denn von hier ausgesehen, ist sie meist wahr; und diese Wahrheit muss man ihm zugeben, ihm dann aber die Seite aufzeigen, von wo aus sie falsch ist. Damit wird er zufrieden sein, denn er sieht, dass er sich nicht täuscht, dass er nur versäumte, sie von allen Seiten zu sehen“.*

### **Wenn Sie ein Gespräch führen, dann treten zwei Aspekte in den Vordergrund:**

1. Sie haben ein Sachthema auf irgendeine Weise mit jemanden zu besprechen.
2. Sie stehen vor einem Problem, das Sie durch ein Gespräch lösen möchten.

Dazu sind einige Kerngedanken hilfreich, die zeigen, wie Sie in der Bewältigung eines Problems vorgehen können:

- a) Wenn Sie in einem Problem feststecken, dann suchen Sie mit Ihrem Gesprächspartner nach Auswegen, die zeigen, wie Sie mit der Unannehmlichkeit gemeinsam fertig werden wollen oder auf welche Art eine Wende eintreten kann.
- b) Wenn Sie mit merken, dass mit Ihrem Gesprächspartner das Problem keinen Fortschritt erzielt, dann machen Sie alternative Angebote, die deutlich zeigen, welche anderen Wege zum gemeinsamen Ziel führen können.

- c) Wenn Sie in einem Gespräch vor einer ungelösten Aufgabe stehen, dann ist es ratsam jemanden neutrales hinzuziehen. Auf diese Weise werden neue Einsichten gewonnen, die eine Entscheidung reifen lassen. Vor allem sollen es Ideen sein, die Mut machen und andere Wege bahnen,
- d) Wenn Sie in eine Situation geraten, indem sich Ihr Gesprächspartner in seinen Gedankengängen unlogisch verhält - weil er nicht einsehen will, dass sich seine eigenen Vorschläge als falsch erwiesen haben, dann können sich unterschiedliche Reaktionen einstellen. Das Falsche wird verteidigt zum Beispiel: „Ich sitze fest“, „Ich weiß nicht mehr weiter“, „Ich tretet auf der Stelle“, „Ich hänge in den Seilen“. „Ich bin ja an der Sache selbst schuld“. **Vorsicht:** Dabei handelt es sich oft um Ausreden, (das geht nicht, weil...), die wie abgeschwächte Eingeständnisse (Buße tun) klingen. Man spricht auch von Verstiegenheit und meint (Überspanntheit, Überspitztheit, Übertriebenheit, Extravaganz).

Diese Beispiele zeigen, dass es vor allem in einem wertschätzenden Gespräch um Wahlmöglichkeiten handelt, die eigene Vorstellung zu konkretisieren. Nehmen Sie folgende Situation an: Ein Mitarbeiter oder ein Kunde ist in seiner Entscheidungsfindung unschlüssig. Möglich, dass dahinter ein Problem steckt. Ein Gespräch soll Abhilfe schaffen. Die 11 Leitgedanken zu einem wertschätzenden Gespräch eröffnen neue und interessante Möglichkeiten, dies zu bereichern:

1. **Dem Gesprächspartner „Wege bahnen“.** Aussage: „Das wird nicht gut gehen“! „Das geht nicht, weil...“, „Wir haben das ganz anders gemacht“! Wo Wege verbaut sind, lohnt es sich, diese frei zu machen für neue Ideen, Möglichkeiten und Chancen.  
**Warum nicht?**
2. **Auf Umwegen zum Ziel kommen.** Manchen Menschen gelingt es nicht, auf direkte Weise dies zu erreichen. **Da hilft es, wenn dem Gesprächspartner Möglichkeiten zur Selbsterfahrung** angeboten werden. Kurz: Der Umweg ist das Ziel.
3. **Angst vor dem großen Ziel:** Manche Menschen trauen sich nicht, das endgültige Ziel anzusteuern. „Wer bin ich denn, dass ich das schaffe“. Ein Weg kann sein, dem

Gesprächspartner etwas „schmackhaft zu machen“. Denn einem anderen etwas lukrativ machen, fördert die Geduld und die Einsicht in die eigenen Kräfte.

4. **Jemanden auf andere Gedanken bringen:** Manche Menschen sind bereit, sich „beflügeln“ zu lassen, einfach deshalb, weil sie die eigene Fantasie einsetzen können. Mit unserer Sprache können wir das Denken des anderen in eine neue Richtung bringen. Kurz: Die Welt mit anderen Augen sehen.
5. **Vom „noch nicht“ sich nicht entmutigen lassen.** Vorsicht kann oft ein starker Grund für Stillstand bedeuten. Das Gefühl, es noch nicht zu tun, versetzt den Menschen in eine geistige und körperliche Starre. Ermutigen ist die richtige Rezeptur: **Gerade jetzt gibt es einen neuen Weg.**
6. **Einem neuen Weg oder einem Ziel einen Sinn geben:** Dem Gesprächspartner sollten Ziele oder Perspektiven aufgezeigt werden. Diese sind nur dann überzeugend, wenn sie gezeigt, sichtbar und richtungsweisend sind.
7. **Alles nur das nicht:** Das ist eine Form der indirekten Zielsetzung, denn der Gesprächspartner zeigt zwar den Willen, aber seine Angst vor Konsequenzen ist größer.
8. **Alles bisher Gedachte war noch nicht radikal genug:** Manches wird probiert, versucht u. ä. Der Erfolg bleibt meistens irgendwo stecken. Ergebnis: Etwas wird ganz fallengelassen oder zeitverschoben noch einmal angepackt. Was hilft? Eine Sache einmal von einer ganz anderen Seite „radikal“ angehen.
9. **Einsichten fördern:** Zu neuen Einsichten kommen, stößt oft gegen die eingefahrenen Denkgewohnheiten. Und nicht selten werden die eigenen Einsichten/Ansichten infrage gestellt. Denn wenn sich einmal etwas gedanklich festgesetzt hat, wird es unter dem Konto „Erfahrung“ gebucht und wann immer erforderlich, vehement verteidigt. Viel besser ist es, wenn es gelingt, dass sich jemand etwas „neu“ zu

„Eigen“ macht. Also einen geistigen Besitzwechsel vornimmt. „Damit kann ich mich identifizieren.“

**10. Beschlüsse, innere Ansichten sollen reifen:** Manche Entscheidungen, die hinausgezögert oder verschleppt werden, sind Scheingefechte. Man möchte einerseits und andererseits wieder nicht. Besser ist, das Pferd nicht von hinten aufzäumen. Oder „nichts überstürzen“. Dieses Denken ist nicht falsch, aber in gewissen Lebenslagen hinderlich. Besser ist, sich geistige Brücken bauen, die Stück für Stück zum Ziel führen. Kurz: Mut machen, Entscheidungen zu treffen.

**11. Mut machen, gegen den eigenen Widerstand vorgehen.** Der Mensch steckt häufig in der Zwickmühle zwischen „einerseits – andererseits“. Das „Für und Wider“ wird nicht in Handlung umgesetzt. Die eigenen Gedanken werden dem Diktat des „Dagegen - seins“ geopfert. Die Chancen, den eigenen Widerstand kennenzulernen. Den Widerstand würdigen und nach anderen Wegen Ausschau halten. Kurz: Der Ohnmacht die Kraft nehmen, indem man durch Gegenargumente den Widerspruch entmacht.

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