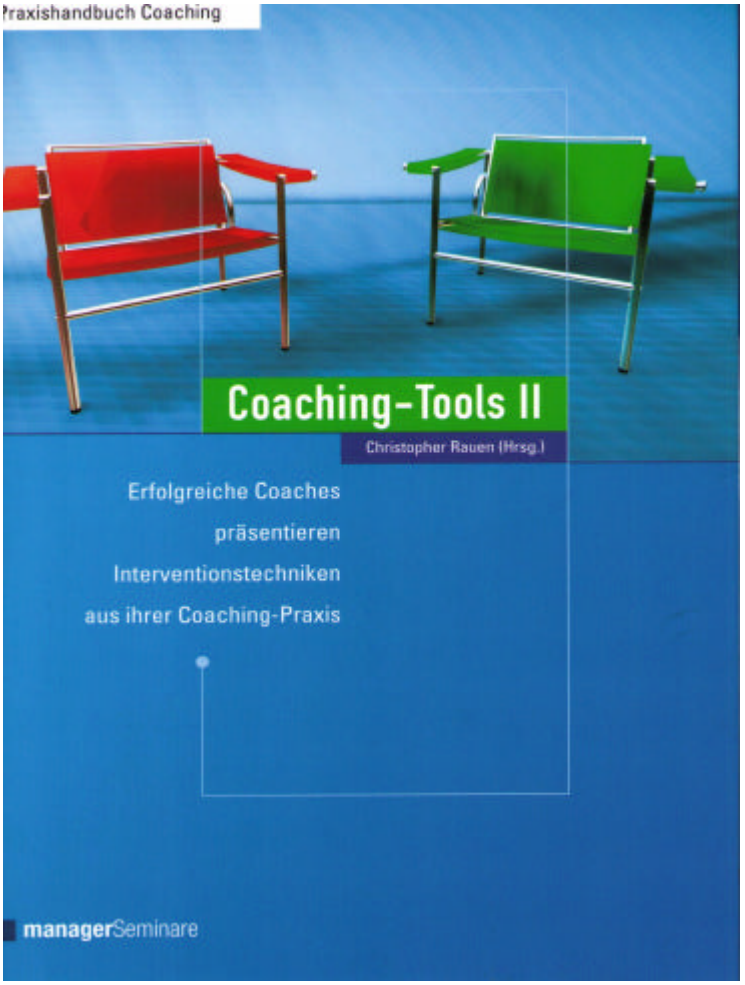


Andreas Patrzek: Das Wertequadrat

Textauszug aus dem Handbuch:

Coachingtoools II

von Christopher Rauen (Hrsg)

Phase 3

Wertequadrat

Von Andreas Patrzek

Kurzbeschreibung

Das Wertequadrat analysiert systematisch Begriffe, die der Klient verwendet und macht dabei transparent, welche unterschiedlichen Bewertungen mit der Verwendung dieses Begriffes verbunden sein können.

Anwendungsbereiche

Das Wertequadrat ist generell in allen Phasen des Coaching-Prozesses anwendbar. Besonders hilfreich ist es immer dann, wenn es darum geht, Vorwürfe und Zuschreibungen, die der Klient in Konfliktsituationen erlebt hat bzw. seinerseits verwendet, genauer zu untersuchen und „aufzulösen".

Zielsetzung/Effekte

Sensibilisierung des Klienten für den Umgang mit Sprache und das begriffliche Umfeld von Zuschreibungen. Insbesondere werden Übertreibungen und Verniedlichungen oder extreme Überbetonungen bei der Beschreibung von Personen und Situationen erkannt und in ihrer Bedeutung kritisch hinterfragt.

Ausführliche Beschreibung

Zur Einführung ein Beispieldialog aus der Praxis:

Klient: *„Also letzte Woche nach einem Meeting warf mir mein Chef vor, ich sei oft viel zu naiv im Umgang mit Kunden."*

Coach: *„Was meint er damit?"*

Klient: *„Ja ich weiß auch nicht, wie er darauf kommt, vielleicht deshalb, weil er selbst ja so ein total über-misstrauischer Typ ist, jemand der sich nie was traut ..."*

Coach: *„Hm, ich schlage vor, dass wir uns mal ansehen, was sich hinter den Begriffen ‚naiv' und ‚über-misstrauisch' verbirgt (...)."*

Viele Irritationen im beruflichen Alltag entstehen durch unpassende gegenseitige Zuschreibungen von Begriffen, die in der Folge zu innerem Rückzug oder sich verhärtenden Fronten führen können. Eine Ursache dafür liegt darin, dass viele Begriffe (Eigenschaften)

- zu pauschal und einseitig verwendet werden
- und komplexe Sachverhalte oft in einer „Schwarz-Weiß"-Sicht abbilden.
- Dadurch verschleiern sie den Blick auf die Komplexität der Situation und
- verhindern erweiterte Perspektiven!

Wenn es gelingt, im Klienten die Sensibilität für sein Sprach- und Ausdrucksverhalten zu wecken und seinen Umgang mit Begriffen und Zuschreibungen zu hinterfragen, kann dies ein wichtiger Baustein für seine Weiterentwicklung sein.

Paul Helwig hat bereits 1967 eine einprägsame Methodik zur Analyse des Bedeutungsumfelds von Begriffen vorgestellt, die später von Friedemann Schulz von Thun unter der Bezeichnung „Wertequadrat" einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

Den Kern des Wertequadrats bilden folgende Grundgedanken:

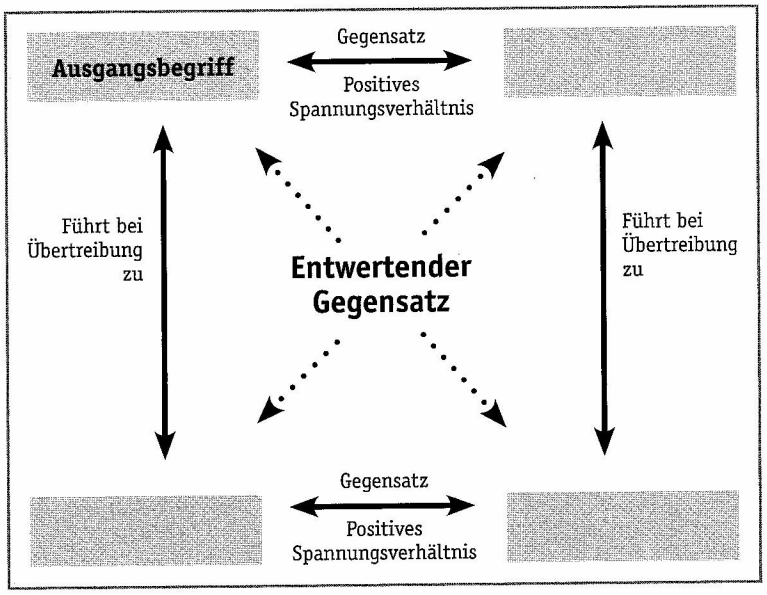


Abb. 1: Das Modell des Wertequadrats

- Alle „Begriffe" (Tugenden, Werte, Qualitäten ...) stehen in einem Gegensatz (positiven Spannungsverhältnis) zu anderen Begriffen.
- Ihre konstruktive Wirkung erzielen alle „Tugenden" erst, wenn sie in ausgehaltener Spannung zu anderen „Schwestertugenden" erkannt und gelebt werden.
- Jeder Begriff besitzt aber auch eine „Schattenseite"; darunter kann die Facette der Eigenschaft bei einseitiger Übertreibung (oder Entartung) verstanden werden.
- Wenn man nun zu einem (Ausgangs-)Begriff seinen Gegensatz-Begriff sucht und für beide Begriffe zusätzlich deren „Übertreibungen" einbezieht, gelangt man zu einem Wertequadrat, bei dem die vier gefundenen Begriffe in einem ganz bestimmten Zusammenhang stehen.
- Obige Grafik veranschaulicht diesen Zusammenhang.
- Ein solches Wertequadrat lässt sich für jeden Begriff konstruieren. Durch den zunehmenden Einzug von Anglizismen in unsere Sprache und eine anhaltenden Sprach-Vereinfachung fällt uns dies allerdings immer schwerer.

Bevor die Konstruktion eines Wertequadrats an einem Beispiel weiter verdeutlicht wird, noch folgende Kerngedanken:

- Hinter den meisten vermeintlich „negativen" Werten (im Wertequadrat in zweiter Reihe unten) stehen (im Kern) positive Absichten (Tugenden, im Wertequadrat oben).
- In vielen (Konflikt-)Gesprächen werfen sich die Partner im Zuge der Eskalation immer wechselseitig die „Extrempositionen" ihrer (Un-)Tugenden vor.
- Ziel einer „optimalen" Gesprächsführung muss es deshalb sein, Polarisierungen zu vermeiden und die im Hintergrund stehenden Werte zu reflektieren (bzw. zu würdigen).

Ausgangspunkt des Wertequadrats sollte ein relativ positiv besetzter Begriff sein. Im Beispiel ist dies das „Vertrauen".

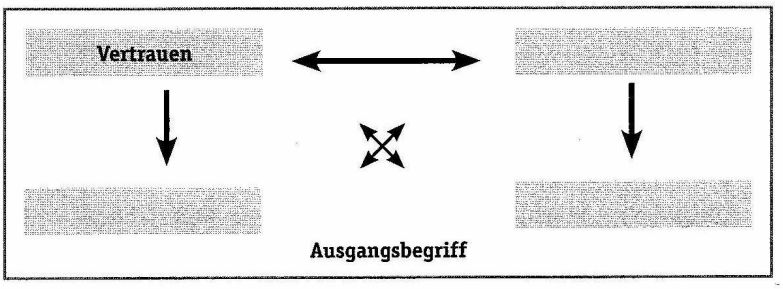


Abb. 2: Vertrauen als Ausgangspunkt

Den Begriff, zu dem Vertrauen in einem „positiven Spannungsverhältnis" steht, kann man als Skepsis bezeichnen. Positives Spannungsverhältnis drückt aus, dass es sich um eine gegensätzliche Begrifflichkeit handelt, die per se nicht negativ konnotiert sein muss (grafisch ist dieser gegensätzliche Begriff oben rechts einzutragen – Schritt 1).

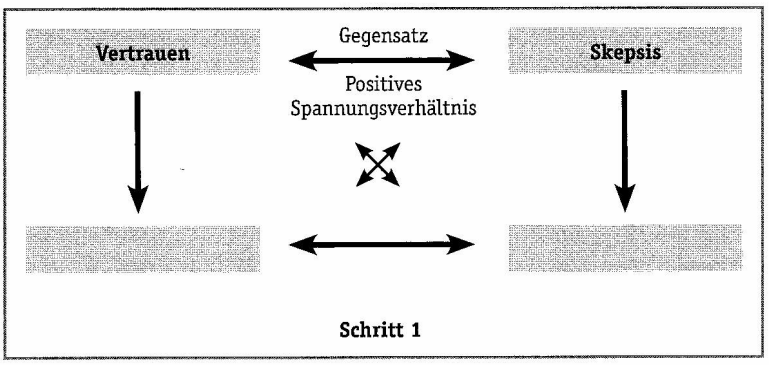


Abb. 3: Schritt 1 - die Suche nach dem positiven Gegensatzbegriff

Nun fehlt aber noch die „untere Ebene", also die Ebene der Übertreibungen. Wie bereits erwähnt, hat jeder Begriff ja eine Schattenseite in sich, also eine Facette, zu der er „entarten kann", wenn man ihn übertreibt.

In unserem Beispiel kann ein Zuviel an Skepsis zu einer Art paranoidem Misstrauen führen (einzutragen in der zweiten Reihe unter Skepsis, also im unteren rechten Quadrat – Schritt 2).

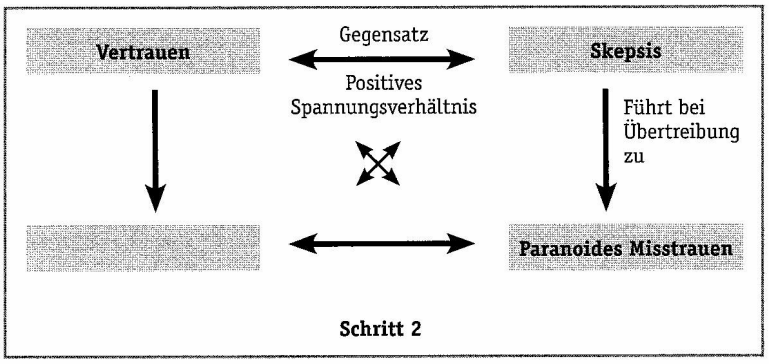


Abb. 4: Schritt 2 - Wohin kann der Gegensatzbegriff „entarten"?

Vervollständigt ist das Wertequadrat, wenn man nun im dritten Schritt noch zum Ausgangsbegriff (links oben) die passende Übertreibung sucht. Im vorliegenden Fall handelt es sich um Naivität (dieser Begriff repräsentiert zugleich den Gegensatz zur Übertreibung des positiven Spannungswertes rechts unten).

Das Wertequadrat ist nun fertig.

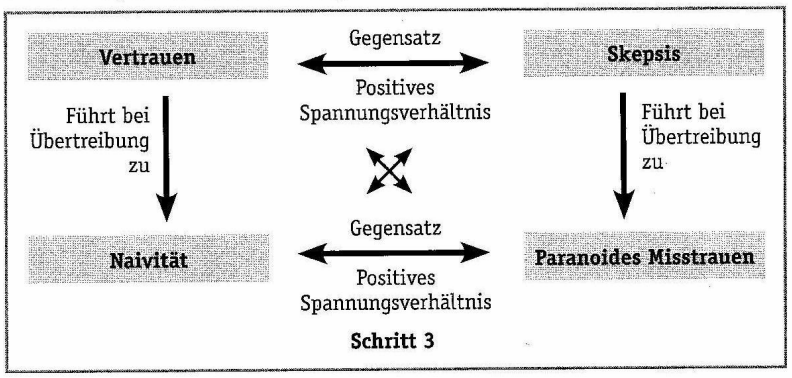


Abb. 5: Schritt 3 - wohin führt der Ausgangspunkt bei Übertreibung?

Interessant sind hier besonders die beiden Begriffspaare, die sich diagonal gegenüberstehen (erkennbar an den sich überkreuzenden Pfeilen in der Mitte), also im vorliegenden Fall „Vertrauen" und „Paranoides Misstrauen" sowie „Skepsis" und „Naivität. Hier findet man sehr starke Gegensätze.

Im Alltag – und das Beispiel am Anfang des Textes soll dies repräsentieren – ist es nun (leider) so, dass man Verhalten, das man als weniger geschätzt oder unerwünscht erachtet, nicht als „gegensätzlichen Wert" beschreibt (wie es ideal wäre), sondern gleich die Ebene wechselt und den Wert in seiner Übertreibung zitiert und somit abwertet.

So könnte der Klient das Verhalten seines Chefs ja auch als „Skepsis" oder „Vorsicht" beschreiben. Aufgrund des (vermeintlichen) Vorwurfs der Ängstlichkeit seines Chefs (der ja seinerseits auch die Übertreibungs-Ebene gewählt hat) wechselt er aber eine Ebene tiefer und apostrophiert diesen als „total übertrieben misstrauisch". Dies führt einerseits zu einer Abwertung des im Kern enthaltenen (positiven) Wertes und trägt andererseits zur Entstehung und Eskalation von Konflikten bei.

An dieser Stelle kann nun der Coach gemeinsam mit dem Klienten das Wertequadrat entwickeln.

Ein Ziel dieses Prozesses kann sein, einerseits beim Klienten das Verständnis für eine (in Teilen begründete?) Sorge seines Chefs zu wecken, die dieser eben übertrieben darstellte (naiv statt vertrauensvoll); und andererseits zu hinterfragen, inwieweit die eigene Zuschreibung „ängstlich" dem Chef gegenüber dessen Verhalten angemessen abbildet.

Vor dem Hintergrund eines Entwicklungsprozesses, der den Klienten darin unterstützen soll, eigenes und fremdes Verhalten besser zu verstehen, geht es also um eine erhöhte Sensibilität bei der sprachlichen Bewertung eigenen und fremden Verhaltens, sowie um die (verbale) Fähigkeit, innere und äußere Zustände angemessen zu beschreiben.

- Althergebrachte Schwarz-Weiß-Zuschreibungen können damit aufgelöst werden und in immanente Spannungszustände überführt werden.
- Unnötige Eskalationen können durch das Verständnis für die dahinter verborgenen Botschaften vermieden werden und
- viele Konflikte können auf ihre Wurzeln in sprachlichen Übertreibungen zurückgeführt werden.
- En passent bewegt man sich dabei als Coach auf das Terrain des Reframings zu und verfügt damit – bei Bedarf – über einen fließenden Übergang zu einer weiteren Technik ...

Zum Üben nachfolgend noch einige Quadrate:

Laisser-faire	**Genauigkeit**
Schlamperei	**Pedanterie**

Langsam	**Schnell**
Gemächlich	**Rasant**

Einfülsam	**Unberührt**
Betulich	**Ignorant**

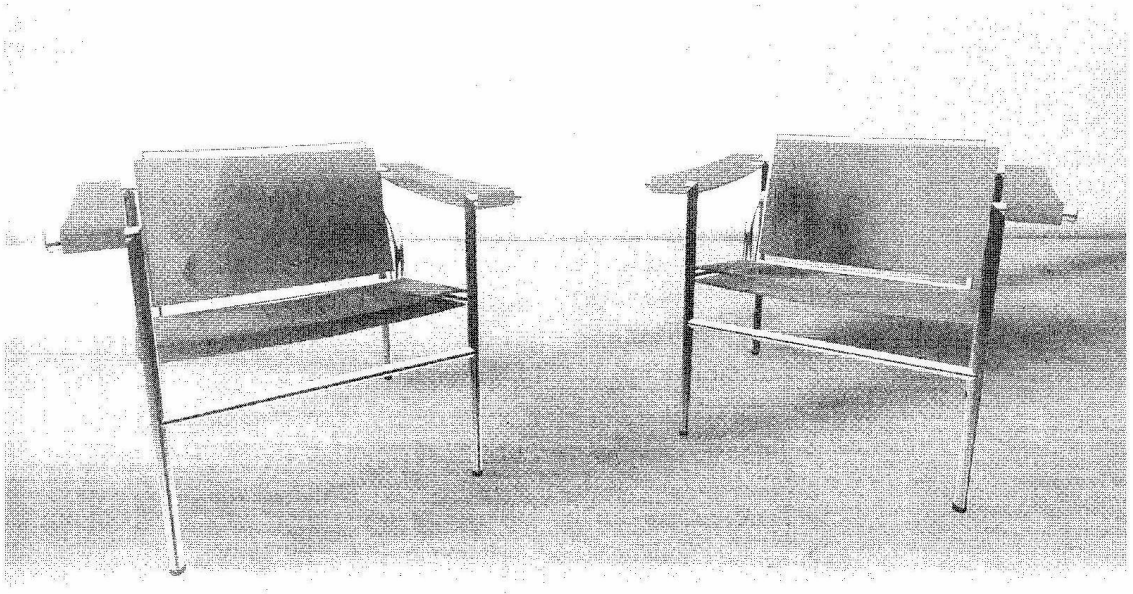
Spontan	**Besonnen**
Impulsiv	**Überbedächtig**

Voraussetzungen/ Kenntnisse

Es sind keine besonderen Vorkenntnisse zur Anwendung dieses Tools erforderlich. Wichtig ist lediglich ein gewisses Maß an Sprachgewandtheit und eine hohe Sensibilität im Umgang mit Begriffen und Worten.

Kommentar/ Erfahrungen

Es dauert eine gewisse Zeit, bis die Systematik geläufig ist und die Anwendung automatisch geschieht. Bei der Analyse des Begriffsumfeldes ist eine gewisse Geduld nötig und Vorsicht, sich allzu schnell auf passende Begriffe einzulassen. Wesentlich ist ein gewisses Interesse des Klienten an „Sprachspielen", also an dem Umgang mit Worten und die Einsicht, dass die Worte, die man verwendet, Einfluss auf Wahrnehmen, Denken und Verhalten haben.

Quellen

- Helwig, P. (1967). Charakterologie. Freiburg i. Breisgau: Klett.
- Patrzek, A. (2003). Fragekompetenz für Führungskräfte. Leonberg: Rosenberger.
- Thun, v., F. (1990). Miteinander Reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Reinbek: Rowohlt.