

Ein Beitrag von mir mit dem Titel „Das Wertequadrat“ im „Buch „Coaching-Tools 2“ von Christopher Rauen erschienen 2007, Verlag managerSeminare Verlags GmbH



Name des Coaching-Tools:
Das Wertequadrat (Begriffsquadrat)

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 Coachingprozesses 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. Besonders Übertreibungen und Verniedlichungen oder extreme Überbetonungen bei der Beschreibung von Personen und Situationen werden erkannt und in ihrer Bedeutung kritisch hinterfragt.

Ausführliche Beschreibung:

Zur Einführung ein Beispiel 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 selber 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.

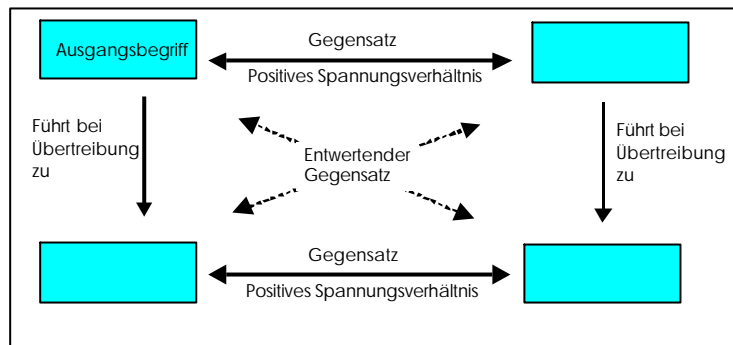
Eine Ursache dafür liegt darin, dass viele Begriffe (Eigenschaften)

- zu pauschal und einseitig verwendet werden
- und komplexe Sachverhalten 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:



- 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.

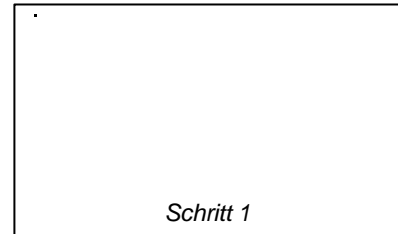
Bevor die Konstruktion eines Wertequadrats an einem Beispiel weiter verdeutlicht wird, noch folgende Kerngedanken:

- 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).

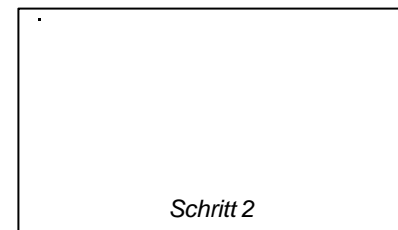
Ausgangspunkt des Wertequadrats sollte ein relativ positiv besetzter Begriff sein. In unserem Beispiel ist dies das "Vertrauen".



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)



Nun fehlt aber noch die "untere Ebene", also die Ebene der Übertreibungen. Wie oben 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)



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.)
Fertig ist das Wertequadrat!



Interessant sind hier besonders die beiden Begriffspaare, die sich diagonal gegenüberstehen (erkennbar an den sich überkreuzenden Pfeilen in der Mitte); also in unserem 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 wir Verhalten, das wir als weniger geschätzt oder unerwünscht erachten - nicht, wie es ideal wäre, als "gegensätzlichen Wert" beschreiben, sondern gleich die Ebene wechseln und ihn in seiner Übertreibung zitieren und somit abwerten.

So könnte unser Klient das Verhalten eines 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 es 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 Entwicklungsprozesse, 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 auf ihre Wurzeln in sprachlichen Übertreibungen zurückgeführt werden.
- En passant bewegt man sich dabei als Coach auf das Terrain des Refrainings zu und verfügt damit - bei Bedarf - über einen fließenden Übergang zu einer weiteren Technik ...

Zum Üben nachfolgend noch einige Quadrate:

Laissez Faire	Genauigkeit	Langsam	Schnell
Schlamperei	Pedanterie	Gemächlich	Rasant
Einfühlsam	Unberührt	Spontan	Besonnen
Betulich	Ignorant	Impulsiv	Über-bedächtig

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.

Persönlicher Hinweis/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.

Quellen/Weiterführende Literatur:

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 Verlag.

Technische Hinweise:

Keine!

Wesentlich ist ein gewisses Interesse des Klienten an „Sprachspielen“, d.h. an dem Umgang mit Worten und die Einsicht, dass die Worte, die wir verwenden, Einfluss auf unser Wahrnehmen, Denken und Verhalten haben.

Einordnung des Tools in die didaktische Struktur des Buches:

Das Tool ist generell in jeder Phase des Prozesses anwendbar. Im Sinne einer erhöhten Akzeptanz sollte man es jedoch erst in der 2, oder dritten Sitzung anwenden, wenn man eine Sensibilität für die „Welt“ des Klienten entwickelt hat. Bezogen auf Kapitel des Buches empfehle ich Teil 3 oder 4.