

## Reaktion auf „falsche“ Aussagen

### Tipp

**Wenn Sie denken, dass die Aussagen ihres Gegenüber falsch sind, verzichten Sie darauf, ihr Gegenüber zu korrigieren.**

### Begründung

Menschen möchten, dass andere ihnen auf Augenhöhe begegnen und Sie als gleichwertig behandeln. Sobald wir in Kategorien von „falsch“ und „richtig“ denken, verlassen wir die Ebene der Gleichwertigkeit. Vielleicht denken Sie „Aber es gibt doch Dinge, die richtig oder eben falsch sind.“ Natürlich kann man mit Dinge so sehen, aber:

1. Das Denken in Kategorien von falsch und richtig wirkt trennend und blockierend im Gespräch.
2. Viel wichtiger, als die Richtigkeit oder Falschheit einer Aussage ist erstens, welches unerfüllte Bedürfnis ihres Gegenübers mit dieser Aussage im Zentrum steht und zweitens (und das eher in seltenen Fällen), dass Sie nachvollziehen können, wie ihr Gegenüber zu einer bestimmten Aussage gekommen ist.

### Beispiele

#### Beispiel 1)

**Wie Sie reagieren können, wenn Sie mit einer Aussage ihres Gegenübers überhaupt nicht einverstanden sind:**

1. Atmen Sie dreimal tief durch.
  2. Denken Sie: Ich lasse die Frage nach der Richtigkeit im Gespräch vorerst sein.
  3. Denken Sie: Habe ich verstanden, worauf sich mein Gegenüber bezieht? Wenn nicht, fragen Sie nach („Beziehst du dich auf ...?“), bis Sie die Beobachtung, die der Aussage ihres Gegenübers zugrunde liegt, gefunden haben.
  4. Stellen Sie Fragen, mit denen Sie herauszufinden versuchen, wie sich ihr gegenüber fühlt und um welches Bedürfnis es ihrem Gegenüber geht. Nehmen Sie dazu die Liste\* mit den Gefühlen und Bedürfnissen zur Hand und stellen Sie Fragen wie:  
„Bist du ... (nennen Sie ein Gefühl, wie z.B. frustriert, verärgert, wütend, irritiert etc.) und brauchst du ... (nennen Sie ein Bedürfnis, wie z.B. Klarheit, Unterstützung, Rücksichtnahme, Sicherheit etc.)?“  
oder:  
„Bist du ... (Gefühl), weil dir ... (Bedürfnis, wie z.B. ein wertschätzender Umgang, Selbstbestimmung, eine Balance von Geben und Nehmen) wichtig ist?“
- \* Sie finden auf der Homepage eine Liste mit Gefühlen und Bedürfnissen und Sie können bei mir kostenlos ein Kärtchen bestellen, auf welchem die entsprechenden Begriffe drauf sind.
5. Wiederholen Sie die Fragen so lange, bis Sie herausgefunden haben, wie sich ihr Gegenüber fühlt und worum es ihm geht. Anschliessend sagen Sie ihrem Gegenüber, wie es sich für Sie anfühlt, wenn Sie das nun hören und wie es ihnen geht, wenn Sie das hören.
  6. Erst wenn sich ihr Gegenüber beruhigt hat, z.B. wenn ihr Gegenüber fragt: „Und was meinst du denn dazu?“ gehen Sie zu dem über, was Sie ihrem Gegenüber sagen möchten. Dies tun Sie dann anhand der „Vier Schritte“ (Infos dazu finden Sie im Dokument „Die vier Schritte“).

## **Beispiel 2)**

### **Ein „falsches“ Resultat einer Rechnungsaufgabe:**

Eine Schülerin zeigt ihrem Lehrer das gelöste Rechnungsblatt. Darauf hat Sie eine Rechnung gelöst und ist zu folgendem Resultat gekommen:  $55 - 7 = 49$ . Anstatt zu sagen „Das ist falsch.“ kann der Lehrer sagen: „Bei dieser Aufgabe komme ich auf ein anderes Ergebnis. Kannst du mir zeigen, wie du zu dieser Lösung gekommen bist?“

Sie sehen, dass in diesem Fall nicht im Zentrum steht, ob das Resultat richtig oder falsch ist, sondern, dass zwei denkende Menschen zu unterschiedlichen Ergebnissen gekommen sind und der eine verstehen möchte, wie der andere zum anderen Ergebnis gekommen ist.