

# Stolpersteine in der Kommunikation: Wertendes Urteilen über Menschen und deren Handlungen

## Tipp

**Wenn Sie möchten, dass ihr Gegenüber zuhört, mit ihnen im Gespräch bleibt und mit ihnen gemeinsam nach Lösungen sucht, dann empfehle ich ihnen, auf wertende Urteile im Gespräch zu verzichten.**

## Begründung

Menschen möchten, dass andere ihnen auf Augenhöhe begegnen und Sie als gleichwertig behandeln. Aussagen und Handlungen die nicht aus einer Haltung der Gleichwertigkeit kommen, führen beim Gegenüber häufig zu einer Abwehrreaktion und zu Widerstand. Es gibt verschiedene Strategien, in denen ich die Ebene der Gleichwertigkeit verlasse:

- Urteile über die andere Person und deren Verhalten
- Korrigieren, Recht haben wollen
- Ratschläge erteilen

Wenn Sie wissen möchten, wie Sie ihrem Gegenüber Dinge sagen können, ohne zu urteilen, dann lesen Sie das Dokument „Die vier Schritte“ sowie „Etwas ansprechen“.

## Beispiele

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie wollten mit einer sehr guten Kollegin zusammen in die Ferien gehen. Einen Tag vor der gemeinsamen Buchung des Fluges teilt die Kollegin ihnen mit: „Ich kann leider nicht mit in dir in die Ferien kommen. Meine Tante hat ihr Bein gebrochen und mich gebeten, ihr einige Tage zu helfen.“ **Im**

**Folgenden sind einige wertende Strategien aufgeführt (= wie Sie besser nicht reagieren):**

### Moralisieren

„Du kannst doch jetzt nicht einfach zurückziehen. Wenn man etwas abmacht, dann hält man sich daran.“

### Bagatellisieren

„Also ein Beinbruch ist ja nicht so schlimm. Die kommt sicher auch alleine klar. Und überhaupt, es ist ja nur deine Tante. Die steht dir doch gar nicht so nahe.“

### Diagnostizieren, alltagspsychologisch erklären und Prognosen machen

„Das Problem mit dir ist, dass du ein Helfersyndrom hast. Sobald jemand dich bittet, gehst du sofort und hilfst. Wenn du weiter so durchs Leben gehst, dann wirst du noch viele Probleme haben und am Schluss möchte niemand mehr mit dir in die Ferien kommen.“

### Verurteilen und Kritisieren

„Du bist eine falsche Kollegin. Auf dich kann man sich nicht verlassen. Du solltest lieber ein wenig zu deinen Kolleginnen und Kollegen schauen, statt zu deiner Tante.“ Nebst wertenden Urteilen, die einen trennenden Effekt

auf ein Gespräch haben, haben auch die folgenden Strategien häufig eine trennende Wirkung:

### **Korrigieren und Recht haben wollen**

Vermutlich kennen Sie Diskussionen, in denen sich ein grosser Teil des Gesprächs darum dreht, wer, wann, was gesagt hat und wer Recht hat. Häufig fallen dann Sätze wie: „Das stimmt doch gar nicht. Ich habe nicht ... / Du hast gar nicht ...“ Die Chance, dass nach solchen Aussagen tatsächlich Klarheit entsteht und Verbindung zustande kommt, ist eher gering. Falls Sie wissen wollen, was Sie statt „Das stimmt doch gar nicht.“ sagen können, lesen Sie das Blatt „Reaktion auf falsche Aussagen“.

### **Lösungen liefern & Ratschläge erteilen**

Wenn Menschen insbesondere unangenehme Gefühle (Wut, Ärger, Scham, Schuld, Trauer) haben und sich uns anvertrauen, möchten Sie gerne gehört werden in dem, was in ihnen vorgeht. Trennend wirkt dann, wenn wir dem Gegenüber ungefragt sagen, was es tun oder lassen soll. Das sind Sätze wie z.B.: „Du musst halt ...“ oder „An deiner Stelle würde ich auf jeden Fall ...“. Statt dessen können Sie so vorgehen, wie es im obigen Beispiel beschrieben ist.