

KAPITEL 2

Wert bin ich?

Will man wirkungsvoll die eigenen Werte transportieren, muss man sich zuallererst mit sich selbst und seinen eigenen Themen beschäftigen.

Was ist mir wirklich wichtig? Wonach strebe ich? Welche Haltungen und Glaubenssätze habe ich? Was bewegt mich und treibt mich an?

Zuerst einmal kommen die Bedürfnisse, die durchaus essentielle Werte sind. Zum Beispiel der intensive Wunsch nach Sicherheit oder Harmonie. Erst in der Folge können sich dann weitere Sehnsüchte entwickeln und entfalten. Soll heißen: Wo etwas fehlt, entsteht ein Bedürfnis. Kann man dieses stillen, wird der Weg frei, um sich weiterzuentwickeln.



Diese Grafik ist angelehnt an die **Maslowsche Bedürfnishierarchie**, bekannt als *Bedürfnispyramide*

Vom Grundwert zum Individualwert – wert, werter, am wertvollsten

Manche Werte scheinen für uns notwendiger zu sein als andere. Sie liegen weiter unten auf der Bedürfnispyramide, verlieren an Bedeutung, wenn wir uns ihrer sicher fühlen, oder werden – mitunter als persönlich wichtig – bis an die Spitze der Pyramide getragen.

Wer in seiner unmittelbaren Umgebung keine Sicherheit spürt, hat keine Energie, sich mit individueller Entwicklung zu beschäftigen. Anders gesagt: Wer nicht weiß, womit er das Geld verdienen soll, um alle in der Familie satt zu bekommen, wird seinen Wunsch nach z.B. Andersartigkeit zurückstellen oder die Nachhaltigkeit seines Verhaltens in den Hintergrund rücken. Im Gegenzug jedoch kann die Aufgabe, anderen Sicherheit zu geben, auch zum höchsten Ziel erhoben und immerwährender Antrieb für einen Menschen werden.

Den Gedanken des US-amerikanischen Psychologen Abraham Maslow (1908–1970) weiterspinnend bedeutet das, dass wir bestimmte Werte bzw. den Wunsch danach alle gemeinsam haben und in Zeiten des Mangels auch miteinander teilen. Je gesicherter diese *Grundwerte* sind, desto eher können wir uns unseren spezielleren *Individualwerten* zuwenden und diese auf den oberen beiden Stufen weiterentwickeln.

Es gilt die Regel: Jeder Grundwert kann auch ein Individualwert sein, aber nicht jeder Individualwert ist auch ein Grundwert. ☺

Man kann also Werte nicht einfach auf einer (Bedürfnis-)Stufe miteinander vergleichen bzw. sie wiegen nicht für jeden gleich schwer. Was aber sehr wohl unterschieden werden kann, ist, ob ich einen Wert aktiv in die Welt hineintrage oder ob er mir entgegengebracht wird.

Produzieren oder konsumieren?

Die Frage ist also: Wird dieses Werte-Bedürfnis aktiv von mir selbst gestillt? Oder wird das für mich passiv erledigt?



Dazu ein **Beispiel**: Nehmen wir unseren Frühstückstisch her – liegen dort von mir zu Hause selbstgebackene Semmeln im Körbchen oder handelt es sich um Aufbackware aus dem Supermarkt? Beides stillt letztendlich das Grundbedürfnis, satt zu werden. Allerdings bin ich nur bei der Semmel „aktiv“ beteiligt – was dieses Frühstück wesentlich wertvoller macht.

Das zeigt: *Aktiv-Werte*, die von mir selbst eingebracht werden, sind befriedigender, sinngebend ... sorgen für mehr Zufriedenheit.

Das „Warum“ macht den Unterschied

In den „aktiv“ gelebten Werten liegt das berühmte „Warum“ versteckt. Jener Antrieb, der den Unterschied macht zwischen der simplen Befriedigung von Bedürfnissen und dem sinnstiftenden Erfüllen eines höheren Zwecks. Von aktiv gelebten Werten fühlen wir uns angezogen. Sie ergeben Sinn und motivieren uns auf dem Weg nach einem höheren Ziel.

Wenn wir die Warum-Frage beantworten können, kennen wir die Beweggründe eines Menschen oder den Motor einer Geschichte – im Privatleben, in der Wirtschaft und im Theater. Warum liest die Mutter das Tagebuch ihrer Tochter? Geht es ihr um Kontrolle oder Fürsorglichkeit? Wieso verlässt Herr H die Firma? Weil er seine Kreativität hier nicht leben kann? Oder weil ihm die Fairness fehlt? Warum verliebt sich Julia in Romeo? Ist sie durch seinen Mut beeindruckt? Hat er so viel Humor? Steht er für Abenteuer?

Der US-amerikanische Unternehmensberater und Autor Simon Sinek (geb. 1973) stellt in seinem millionenfach verkauften Buch *Frag immer erst WARUM* fest, dass

Menschen und Firmen, die ihr Warum kennen, keinerlei Probleme mit Eigenmotivation und -antrieb haben. Sie haben schlicht einen oder mehrere gute Gründe dafür, um morgens aufzustehen und aktiv zu werden. Also ihre Aktiv-Werte zu leben.

Motto bewegt

Und wo und wie findet man jetzt solche Aktiv-Werte, die uns zum Warum führen?

Man nehme sich doch einmal ein Motto zur Hand. Einen knappen Leitgedanken also, hinter dem sich Grundüberzeugungen und Werte verbergen.

Beispiel: „Jeder ist seines Glückes Schmied!“ Wer da zustimmen kann, für den sind Selbstdisziplin, Zielstrebigkeit und Beharrlichkeit sehr wahrscheinlich Aktiv-Werte im Leben.

ÜBUNG

Welche Aktiv-Werte verbergen sich hinter folgenden Sprüchen?

a) „Geht nicht, gibt’s nicht.“

b) „Sei frech und wild und wunderbar.“

c) „Schau’n ma mal, dann seh’n wir schon.“



Auflösung:

a) Z.B. Optimismus, Zielstrebigkeit, Disziplin.
b) Z.B. Kreativität, Andersartigkeit, Abenteuer.
c) Z.B. Humor, Gelassenheit, Geduld.

Anmerkung:

Sicher kennen Sie den berühmten Spruch: Man kann Menschen nicht motivieren. Wahrscheinlich stimmt das auch. Allerdings ist jeder Mensch von Natur aus moti-

viert bzw. kann sich selbst motivieren. Ein Motto als Glaubenssatz und *wertvoller* Antrieb kann Hinweise auf die Beweggründe von Menschen in bestimmten Situationen liefern. Außerdem liefert es uns eine positive Sicht auf das Leben und die Welt und erinnert uns daran, warum und wie sich alles lohnt.

ÜBUNG



Welches Motto bewegt Sie/dich? Welche Werte stecken dahinter?

Keine Sorge, es muss nicht gleich ein Lebensmotto sein. Was passt gerade im Moment?

Mein Motto: _____

Werte: _____

Tipp:

Ich selbst nutze verschiedene Mottos, um mir selbst kurz und intensiv vor Augen zu führen, worum es mir in einer Situation geht und wie ich sie meistern möchte. Oft hilft mir ein knackiger Spruch auch dabei, mich und meine Beweggründe anderen besser verständlich zu machen. Vielleicht möchten auch Sie eine Sammlung motivierender Mottos anlegen, die Sie in Schwung oder Balance bringen. Es ist ein erster Schritt in Richtung gelebter Werte. 😊



Als kleine Anregung möchte ich Ihnen im nebenstehenden Bild eines meiner Lieblingsmottos anbieten, das mich morgens oft schon beim Aufstehen begleitet. Es steht für mich für Aktivität, Zielstrebigkeit und Zuversicht. Häufig sorgt dieser kleine Spruch dafür, dass ich auch abends zufrieden den Tag beenden kann.

Aber wie schon erwähnt, gibt es da ja auch noch die Passiv-Werte. Grundsätzlich wichtig zu unterscheiden ist: Was treibt mich an, was bringe ich in die Welt und was zieht mich an, was wünsche ich mir von anderen?

Oft wünschen wir uns Dinge, die wir selbst gar nicht produzieren können. Andere sollen sie uns bieten. Hier muss man klar und

ehrlich mit sich selbst sein! Was bringe ich selbst an Werten ins Spiel – also meinen Einsatz? Und was erwarte ich mir als Gegenleistung?

Beispiel:

Bleiben wir bei unserem Frühstückstisch. Ich habe mit viel Hingabe und Sorgfalt ein liebevolles Frühstück für meine Familie bereitet. Dafür wünsche ich mir neben Dankbarkeit und Freude eine entspannte gemeinsame Zeit.

Wir befinden uns jetzt also mitten in der Wertschatz-Suche. Das heißt, wir dürfen jetzt sowohl die Aktiv- als auch die Passiv-Werte an die Bewusstseinsoberfläche holen.

Unter der Oberfläche des scheinbar Selbstverständlichen beginnt die spannende Wertschatz-Suche

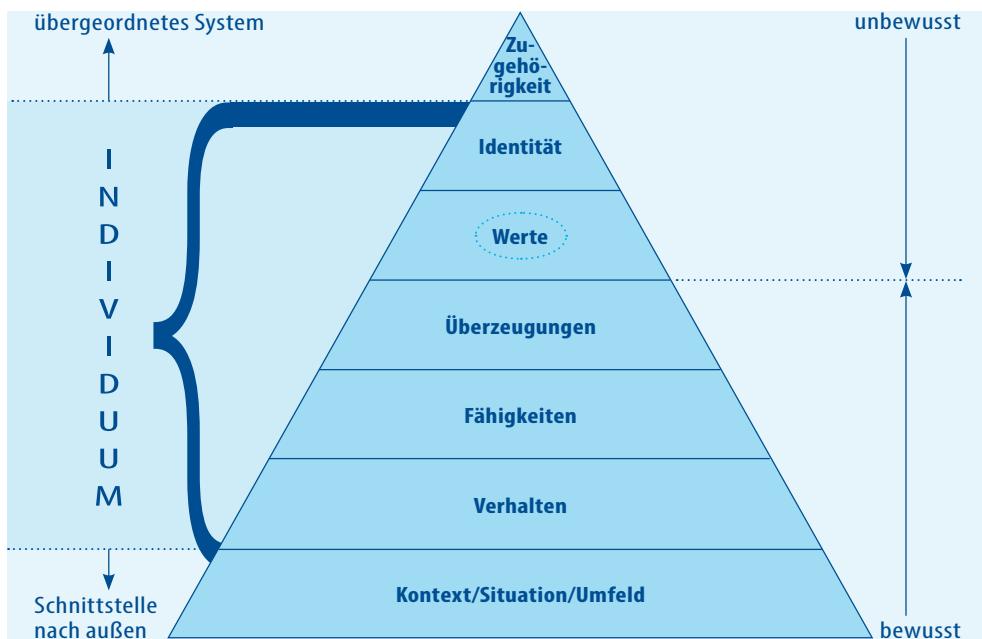


Wertschatz-Karte oder „wo Werte wohnen“

Wo können wir unsere Werte lokalisieren? Und warum sind sie für uns die meiste Zeit nicht sichtbar? Ganz einfach, weil sie sich im Unterbewusstsein befinden. Dort kommen sie her, dort siedeln sie sich im Laufe der Zeit durch das Erlernen, Erleben und Erfahren unserer Umwelt an und bilden mit der Zeit jene Quelle des Antriebs, von der wir irgendwann gar nicht mehr wissen, wo sie liegt oder dass sie überhaupt da ist. Durch genaue Selbstbeobachtung und Innenschau sowie das Vertrauen auf unsere Intuition lassen sich unsere Werte aber ins Bewusstsein holen. Und dann erweisen sie sich als wahre Schätze.

Doch wie funktioniert das genau? Betrachten wir dazu zunächst einmal die sogenannte Dilts-Pyramide. Mit den neurologischen Ebenen erklärt der US-amerikani-

sche Trainer, Berater und neurolinguistische Programmierer Robert Dilts (geb. 1955) Veränderungsprozesse. Die Grundlagen dafür hat Dilts dem Modell des Lernens des britischen Anthropologen und Philosophen Gregory Bateson (1904–1980) entnommen. Dilts beschreibt, auf welcher Ebene Veränderung stattfindet und wo ein Problem oder ein Ziel angesiedelt ist.



Modell der (neuro)logischen Ebenen (auch „Dilts-Pyramide“ genannt)

Während unser Verhalten, unsere Fähigkeiten und unsere Überzeugungen/Glaubenssätze (siehe Kapitel 4) in unserem Bewusstsein liegen, finden sich die Werte im Unterbewusstsein. Je nachdem, wo Veränderungen ansetzen, wirken die Ebenen aufeinander. Die oberen Ebenen beeinflussen immer die unteren Ebenen. Das heißt, wenn wir zum Beispiel unsere Überzeugungen (vgl. Glaubenssätze Kapitel 4) verändern, verändern sich auch unsere Fähigkeiten und unser Verhalten. Nehmen wir an, wir kommen zur Überzeugung, dass „die Umwelt zum Beispiel vor Plastik geschützt werden muss.“ Wir informieren uns über Materialzusammen-

setzungen von Verpackungen, machen uns bewusst, wie schädlich Plastik für die Tier- und Pflanzenwelt ist, und schaffen die Voraussetzungen für Wertstofftrennung. Wir beginnen unseren Müll zu trennen, damit er recycelt werden kann.

Und was steht am Beginn dieses Entwicklungsprozesses? Genau. Ein Wert. Nämlich *Nachhaltigkeit*.

Dieser Prozess kann auch in die umgekehrte Richtung wirken. Z.B. wenn wir ein Verhalten lange konsequent trainieren, uns dadurch bestimmte Fähigkeiten erwerben und zu neuen Überzeugungen gelangen. So kommen auch Werte zum Zug, die wir bisher kaum beachtet haben. Das obere Beispiel kann also auch umgekehrt funktionieren.

Im therapeutischen Kontext ist es immer sinnvoll, mit einem Klienten nicht auf der Ebene des Problems zu arbeiten, sondern einen Ebenenwechsel vorzunehmen und das Problem auf einer anderen Ebene beginnend zu verändern.

Neurologische Ebenen dienen also der Analyse für Veränderung und Entwicklung und dafür, wo diese anzusetzen sind.

Ihr Verhalten und Ihre Fähigkeiten lassen also eindeutige Rückschlüsse auf Ihre individuellen Werte zu.

Im NLP- und Coaching-Bereich wird Dilts Modell häufig angewandt. In diesem Buch sei es in erster Linie zur genaueren Lokalisierung der Werte dargestellt.

Anmerkung:

Das Neuro-Linguistische Programmieren (kurz NLP) ist eine Sammlung von Kommunikationstechniken und Methoden zur Veränderung psychischer Abläufe im Menschen und wurde von Richard Bandler (geb. 1950) und John Grinder (geb. 1940) in den 1970er Jahren entwickelt, konnte seine Wirksamkeit wissenschaftlich aber bisher nicht nachweisen.

Ich möchte darauf hinweisen, dass ich trotz umfassender Kenntnisse im Bereich NLP den dabei angewandten Methoden mitunter kritisch gegenüberstehe. Neben beträchtlicher Coaching- und/oder Therapieerfahrung bedarf es meiner Meinung nach einer ethisch und moralisch verantwortungsbewussten Haltung, um NLP „wertvoll“ zum Einsatz zu bringen.