

WERTSCHÄTZUNG

WENN IHNEN JEMAND EINE MINUTE SEINER ZEIT SCHENKT, IN DER ER IHNEN ZUHÖRT, IHNEN EIN LÄCHELN SCHENKT, IHNEN EINEN AUGENBLICK UNGETEILTER AUFMERKSAMKEIT WIDMET, WAS KANN DAS »WERT« SEIN? WENN SIE SICH BESTER GESUNDHEIT ERFREUEN-WAS IST IHNEN DAS WERT? WENN SIE FREUNDE HABEN, DENEN SIE VERTRAUEN KÖNNEN - WOMIT LÄSST SICH DAS AUFWIEGEN? WAS SCHÄTZEN SIE WERT?

Woran denken Sie bei dem Begriff Wertschätzen? An eine Immobilie? An ein kostbares Gemälde? An eine Antiquität? Ein Wert, gemessen in Euros? Diese Frage kann jeder nur für sich selbst beantworten.

Ein Automechaniker hatte da seine ganz eigene Auffassung: der Kunde seines Chefs holte gerade seine neue Limousine ab. Während der Heimfahrt stellt er das Radio an, um es in Ruhe auszuprobieren. Er drückt die erste Stationstaste und hört, daß sein Lieblings-Jazz-Sender eingestellt ist. Er drückt die zweite Stationstaste. Dort hört er seinen Liebblingssender für Klassik. Er testet alle Stationstasten durch und stellt verblüfft fest, daß genau die Sender programmiert sind, die er auch im alten Auto eingestellt hatte. Da er nicht an Wunder glaubt, fährt er zum Händler zurück. Dieser erklärt ihm: »Sie hatten doch heute Ihr altes Auto in Zahlung gegeben. Der Mechaniker hat sich die eingestellten Sender notiert und das Radio in Ihrem neuen Wagen entsprechend justiert. Er hat sich vorgenommen, alle Kunden, mit denen er zu tun hat, auf diese persönliche Weise wertzuschätzen«.

Wert-Schätzen. Nicht Wert-Wissen. Der Wert einer Sache wird ausschließlich von unserer persönlichen Vorstellung bestimmt und bemessen. Die Wertschätzung Ihrer Mitmenschen ist eine Fähigkeit, die Ihren Erfolg und Ihre Lebensqualität entscheidend beeinflusst. Die Art und Weise, wie Sie mit Ihrem Umfeld umgehen, bestimmt Ihren persönlichen Erfolg, Ihre Freude am Beruf und letztendlich Ihren wirtschaftlichen Erfolg. Ihr Glück und Ihre Lebensfreude hängen davon ab, wie Sie mit anderen Menschen umgehen und ob Sie herzliche und dauerhaft aufrichtige Beziehungen schaffen können. Welche Wertschätzung legen Sie Ihren Mitmenschen gegenüber an den Tag? Ist Ihr Bundeskanzler Ihnen genauso lieb und teuer wie Ihre Frau oder Ihr Mann? Bringen Sie der Toilettenfrau die gleiche Wertschätzung entgegen wie dem Direktor Ihrer Bank? Ist jemand, der weniger attraktiv ist als Claudia Schiffer deshalb ein weniger wertvoller Mensch?

Das Erfolgsrezept, um Freunde und Verbündete zu gewinnen, lautet: bringen Sie ihnen Wertschätzung entgegen. Betrachten und behandeln Sie Ihren beruflichen oder privaten Partner als unverwechselbare, bereichernde und bemerkenswerte Persönlichkeit. Zeigen Sie ihm, daß er im Mittelpunkt Ihrer Gedanken und Handlungen steht. Er will als Mensch und eigenständige Person geschätzt werden und nicht nur aufgrund seiner Funktion als Kunde oder »Wirtschaftsfaktor«. Jeder möchte das Gefühl haben, wertgeschätzt zu werden.

Die Achtung, der Respekt und die ehrliche Zuneigung, die Ihr Gegenüber empfängt, haben keine kosmetische Wirkung, sondern sie berühren sein Innerstes. Sie stärken sein Selbstwertgefühl, sein Selbstbewußtsein und seine Selbstsicherheit. Wertschätzung ist deshalb für ihn ein Indikator. Echte Wertschätzung beweist ihm, daß auch Ihr Engagement ihm gegenüber »echt« ist und auf einer positiven Einstellung zu ihm beruht. Sie ist für ihn das Zeichen, daß Sie sich mit ihm auf einer »Wellenlänge« befinden.

Mangelnde Wertschätzung hat dagegen eine zerstörerische Wirkung. Sie demonstriert Ihrem Partner, daß Sie sich ihm gegenüber nur aus reiner Berechnung in einer bestimmten Weise verhalten und daß Ihre Freundlichkeit und Höflichkeit letztlich aufgesetzt sind. Fehlende Wertschätzung verdirbt ihm nicht nur die Zusammenarbeit mit Ihnen. Sie raubt ihm darüber hinaus seine Freude an den sachlichen Leistungen, die er von Ihnen erhält.

Der Bedarf an Wertschätzung in unserer Gesellschaft nimmt zu, da der Wettbewerbsdruck und der Einsatz technischer Kommunikationsmittel steigen. Dadurch wird auch die Gefahr größer, daß der persönliche Umgang leidet und das Entgegenbringen von Wertschätzung verlernt wird. Denken Sie zum Beispiel an den Einsatz von Telefoncomputern, die anstelle von Menschen Anrufe entgegennehmen.

Solche Systeme mögen Zeit sparen und Kosten verringern, sie verringern aber auch die Möglichkeiten eines persönlichen Kontaktes und die Gelegenheit zu einem liebenswürdigen, individuellen Gespräch. Je größer die Tendenz zur Automatisierung, zur Standardisierung, je mehr Branchen sich in Richtung »Massengeschäft« entwickeln, desto mehr sehnen sich die Menschen nach persönlichen Beziehungen.

Mit Wertschätzung verhält es sich wie mit allen anderen Werten: Je knapper sie wird, desto größer wird ihre Bedeutung und desto mehr Erfolg hat derjenige, der sie noch entgegenzubringen imstande ist. Nutzen Sie jede Gelegenheit zur Wertschätzung, die sich Ihnen bietet.

Selbst wenn Sie mit vielen Menschen zusammenkommen, ergeben sich immer wieder Gelegenheiten, auf den Einzelnen einzugehen und ihn als besondere Persönlichkeit zu achten und zu behandeln. Wenn wir lernen, allem, wirklich allem, was uns widerfährt, mit der höchsten Wertschätzung entgegenzutreten, werden wir glücklicher, zufriedener und freier. Denn wie ein Echo in den Bergen kommt das, was wir anderen entgegenbringen, zu uns zurück.

DER AUTOR, PETER WOLLNIK, IST BERATER UND COACH IM BEREICH MANAGEMENT. SEINE SCHWERPUNKTE FÜR MEHR LEBENS- UND LEISTUNGSQUALITÄT: „DAS NEUE MANAGEMENT DER ZUSAMMENARBEIT“ UND „DER MENSCH ALS MITTELPUNKT“.

TEL:(030) 9174 3590, WWW.IM-WETTBEWERB-GEWINNEN.DE

