

Alterozentrierung

Den Standpunkt Ihrer Partner zu verstehen, macht Sie erfolgreich

Wenn Sie beim Meinungstransfer, beim Interessensausgleich oder bei Verhandlungen erfolgreich sein wollen, ist es wichtig, die Strategien und Fähigkeiten des alterozentrierten Denkens und Handelns zu beherrschen.

Egozentrik

Egozentriker gehen davon aus, dass ihre Wirklichkeit der Realität entspricht ist und dass Ihre Wirklichkeit auch die Erfahrungswelt der anderen ist. Das bedeutet, dass der Egozentriker die Wirklichkeit anderer nicht erkennen kann. (Wirklichkeit ist die je subjektive Interpretation der Realität. Sie wird durch unsere Wahrnehmung geschaffen.)

„Es gibt meine Wirklichkeit, Deine Wirklichkeit und die Realität“

Viele Führungskräfte halten sich für fair, glaubwürdig oder authentisch - während sie von anderen ganz anders wahrgenommen werden.

Egozentriker neigen dazu, gemeinsame Erfolge als von ihnen allein verursacht zu erleben und die Misserfolge den Umständen oder anderen zuzuschreiben. (Sie lügen nicht, wenn sie das so berichten – sie nehmen es so wahr.) Damit stoßen sie natürlich viele Gesprächspartnern vor den Kopf.

Egozentrik: Ich bin ok, das Problem ist der andere.

Alterozentrierung

Alterozentriertes Denken und Handeln sind Strategien, die den Partner gedanklich in den Mittelpunkt stellen. Sie sind zu trennen von den ethischen Abwägungen, die bestimmen, wem das eigene Handeln nützt.

Ethische Komponenten des Handelns:

Egoismus: Handeln zum **eigenen** Vorteil
Altruismus: Handeln zum **fremden** Vorteil

Die ethische Komponente des Handelns bestimmt, für wen etwas unternommen oder unterlassen wird.

Zu verantworten ist in der Regel die **ethische** Komponente.

Strategische Komponenten des Handelns:

Egozentrik: Zur Beeinflussung anderer das **eigene** Wertsystem verwenden

Alterozentrierung: Zur Beeinflussung anderer deren Wertsystem verwenden

Die strategische Komponente des Handelns bestimmt die Vorgehensweise.

Erfolg wird von der **strategischen** Komponente des Handelns bestimmt.

Alterozentrierung und Erfolg

Egozentrische Altruisten

Altruisten, die Gutes tun wollen, dabei aber die Bedürfnisse, Ansprüche und Interessen der Betroffenen nicht berücksichtigen (können), sind aus Sicht der Betroffenen nicht erfolgreich und vergeuden ihre Energie auf die falschen Aktivitäten. („Das Gegenteil von gut ist gut gemeint“).

Egozentrische Egoisten

Egoisten, die andere in ihre Strategien nicht integrieren können und allein ihre Ziele verfolgen, brauchen sehr viel Kraft und Aufwand, um Erfolg zu haben.

Alterozentrierte Altruisten

Altruisten, die die je eigenen Bedürfnisse und Bedarfe anderer erkennen und bereit sind, diese -soweit möglich- zu befriedigen, können in allen Schichten und Kulturen unterwegs sein und erfolgreich Gutes tun.

Alterozentrierte Egoisten

Egoisten, die alterozentriert denken und handeln, d.h. andere für ihre Ideen begeistern können und hierfür Unterstützung bekommen, sind mit minimalem Aufwand erfolgreich, ohne andere vor den Kopf zu stoßen. Es ist sinnvoll und notwendig, egoistisch zu sein, jedoch nie auf Kosten anderer sondern mit deren Unterstützung

Alterozentrierung und Argumentation

Wenn Sie alterozentriert argumentieren, stellen Sie immer Ihren Gesprächspartner gedanklich in den Mittelpunkt. Sie wählen die Argumente so aus, dass sie die Bedürfnisse, Interessen und Ansprüche Ihres Gesprächspartners ansprechen.

Es gibt keine sachlichen Argumente, es gibt nur Argumente, die Ihren Gesprächspartner betroffen machen bzw. die er freiwillig annimmt

Sie können nie über eine Sache sprechen sondern nur zu Gesprächspartnern.

Nur die Gesprächspartner entscheiden, ob Ihr Argument gut ist.

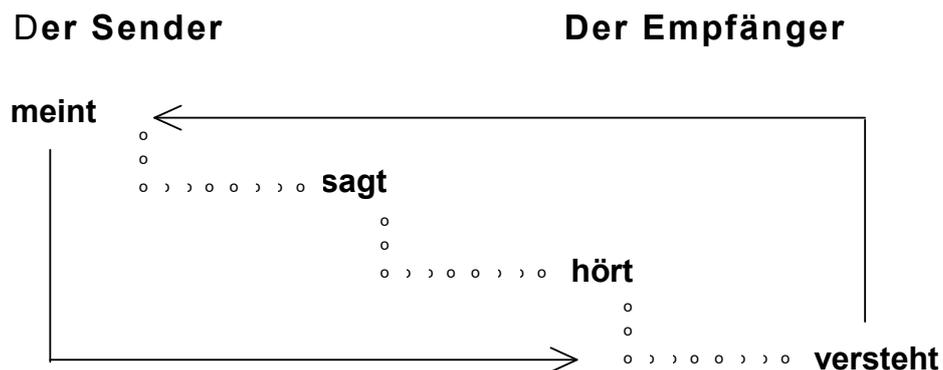
Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!

Missverständnisse in Gesprächen

Egozentrisches Sprechen: Der Sender geht davon aus, dass er sich verständlich ausgedrückt hat.

Egozentrisches Zuhören: Der Empfänger geht davon aus, dass er richtig verstanden hat.

Sokratische Differenz



Auf jeder dieser Kommunikationsstufen geht Information verloren.

Alterozentriertes Sprechen: Der Sender formuliert so, dass der Empfänger das versteht, was der Sender gemeint hat.

Alterozentriertes Zuhören: Der Empfänger reagiert erst, wenn er kontrolliert hat, ob er das verstanden hat, was der Sender gemeint hat.

Sie dürfen nie auf das reagieren, was der Sender gesagt hat bzw. was Sie gehört oder verstanden haben sondern nur, auf das, was er gemeint hat

Alterozentrierung Sprechen: Beispiele

Sie können alle egozentrischen Aussagen in alterozentrierte umformulieren:

Egozentrische Aussagen

- Ich habe Ihnen bereits geschrieben ...
- Ich empfehle Ihnen ...
- Ich kann Ihnen nachweisen ...
- Wir senden Ihnen ...
- Ich würde an Ihrer Stelle ...
- Darf ich Ihnen zeigen ...
- Ich erkläre Ihnen gern ...
- Ich garantiere Ihnen ...

- Aus meiner Erfahrung kann ich Ihnen sagen ...
- Wir beraten Sie gerne

Alterozentrierte Aussagen

- ⇒ Sie haben ... erhalten
- ⇒ Der Vorteil für Sie ist ...
- ⇒ Sie werden erkennen
- ⇒ Sie bekommen ...
- ⇒ Für Sie wäre wichtig ...
- ⇒ Sie interessiert sicher...
- ⇒ Wollen Sie wissen ...?
- ⇒ Sie bekommen die Sicherheit
- ...
- ⇒ Sie werden erleben ...

- ⇒ Sie werden in der Lage sein, selbst zu entscheiden

Alterozentriertes Zuhören

Beim alterozentrierten Zuhören ist der Meinungstransfer, der Interessensausgleich bzw. die Verhandlung das Ziel. Mit dem alterozentrierten Zuhören erreichen Sie, dass Ihr Anschlussbeitrag genau auf die von Ihrem Gesprächspartner geäußerte Meinung trifft und damit ein Dialog möglich wird, der zu einem echten Win-Win-Ergebnis führt:

Geeignete Techniken dafür sind:

- **Verbalisieren:** Wiederholen der Aussage des Gesprächspartners mit anderen Worten als „Sie“-Aussage
- **Interpretieren:** Wiederholen der Aussage des Gesprächspartners mit anderen Worten und mit solidarischer Interpretation als „Sie“-Aussage
- **Spiegeln:** Wiederholen der erkannten Botschaftsebene auf der der Gesprächspartner gesendet hat
- **Statement:** Wiederholen der Aussage des Gesprächspartners als Sachverhalt, d.h. ohne „Ich“, „wir“, „Sie“, „man“ und nicht im Konditional

**Das Geheimnis des Erfolgs ist es,
den Standpunkt des anderen zu verstehen**

Henry Ford



© Cartoon
Erik Liebermann

Alterozentrierung ist wie das Beherrschen einer Fremdsprache

© Dr. phil. Dipl.-Ing. Helmut Huber