



Die Wundermedizin

Was ein Psychiater über das Wunder der Wertschätzung weiß

Eine Ergänzung zu „Schätz mal: Wert oder Würde“
Version 1.0 · Juli 2026 · Matthias Boeddinghaus mit KI Claude

Der TCG-Talk-Essay „Das tiefste Verlangen“ endet bei einer feinen Unterscheidung: der zwischen **Preis und Würde**. Zwischen einem Wert, den man sich erst verdienen muss, und einem Wert, der immer schon da ist. Bemerkenswert ist: Genau dort, wo dieser Gedanke aufhört, hört auch ein ganz anderes Buch auf – eines, das nicht aus der Sprachgeschichte kommt und nicht aus der Philosophie, sondern aus der Psychiatrie.



Reinhard Haller, österreichischer Psychiater, Psychotherapeut und Neurologe, ist einer der bekanntesten Gerichtsgutachter Europas. Er hat in spektakulären Fällen begutachtet, wo menschliches Leben entgleist ist – vom Prostituiertenmörder Jack Unterwiesinger bis zum Amoklauf von Winnenden. In seinen Bestsellern *Die Narzissmusfalle* und *Die Macht der Kränkung* beschrieb er die zerstörerische Seite: wie eine verletzte Würde einen Menschen aus der Bahn wirft. *Das Wunder der Wertschätzung* (2019) ist die Kehrseite dieser lebenslangen Erfahrung – die Frage, was einen Menschen **stark** macht.

¹ <https://downloads.ogv-cloud.de/ogv2030/OGV/10%20Orte%20-%20Institutionen/00%20TCG-Ohof/TCG-Talk/2026-06%20Wertsch%C3%A4tzung/2026-06%20Wertschätzung-Essay.pdf>

Seine Antwort ist verblüffend schlicht. Kein Programm, keine Methode, kein teures Verfahren. Es ist Wertschätzung — „Futter für die Seele und Treibstoff für Erfolg“. Haller nennt sie eine Wundermedizin: wirksam, nebenwirkungsfrei, für jeden verfügbar und doch chronisch unterdosiert. Was folgt, ist eine thesenhafte Zusammenfassung seines Buches — ergänzt um einige der Beispiele und Befunde, mit denen er seine Thesen belegt.

Thesenhafte Zusammenfassung

1. Der Mensch ist ein empathie-, liebes- und lobesbedürftiges Wesen. Wertschätzung ist kein netter Zusatz, sondern ein Grundbedürfnis — so elementar wie Nahrung oder Schlaf. Wer nicht gesehen und geachtet wird, verkümmert seelisch. Das ist keine moralische Behauptung, sondern eine klinische Beobachtung.

Beispiel: Haller bündelt dieses Bedürfnis in einer eingängigen Formel — den „drei großen Z“: **Zuwendung, Zärtlichkeit** (im Sinne von Emotionalität) **und Zeit**. In einer auf Effizienz und „kalte Geschäftigkeit“ getrimmten Gesellschaft, sagt er, kommen genau diese drei zu kurz.

2. Wertschätzung hat einen Kurssturz erlitten. Haller diagnostiziert eine „emotional verhungernde Gesellschaft“: härterer Ton, radikalisierte Sprache, die Maske der Coolness, die Sucht nach Skandalen und Beschämung. Ursache sei die Vorherrschaft von Leistung und Profit, die Überbetonung des Individuums und die Anonymität des Netzes.

Der Befund: Eine viel zitierte Studie der Psychologin Sara Konrath (University of Michigan, 2011) zeigt, dass die Empathiewerte junger Menschen binnen 30 Jahren um rund **40 Prozent** gefallen sind. Je lauter über Anerkennung geredet wird, desto seltener wird sie offenbar geschenkt.

3. Werte und Selbstwert hängen untrennbar zusammen. Unser Selbstwert entsteht nicht im luftleeren Raum, sondern durch uns selbst *und* durch unser Umfeld; die Selbstwertregulierung ist eine lebenslange Aufgabe. Wertschätzen kann, so Haller, nur eine Persönlichkeit mit gesundem Selbstwert — und umgekehrt stärkt jede Anerkennung, die wir geben, unseren eigenen Selbstwert. Ein selbsttragender Kreislauf.

4. Wertschätzung hat sieben Stufen. Hallers Kernmodell ist eine Stufenleiter. Das Fundament ist bloße **Aufmerksamkeit und Beachtung**. Darauf bauen auf: **Achtsamkeit, Respekt** (den Wert des anderen würdigen), **Anerkennung** (positive Rückmeldung), die eigentliche **Wertschätzung** als Dreh- und Angelpunkt, das **Vertrauen** — und als höchste Form die **Liebe**. Der Trost dieses Modells: Man kann ganz unten anfangen. Schon Hinschauen ist der erste Schritt.

5. Echte Wertschätzung verändert messbar das Gehirn. Anerkennung aktiviert das Belohnungszentrum und beruhigt das Angstzentrum. In kürzester Zeit wachsen Kreativität, Motivation und Beziehungsfähigkeit. Was wie eine fromme Idee klingt, ist neurobiologisch nachweisbar — und nachhaltig gelebt, kann es sogar die Persönlichkeit positiv verändern.

6. Der Gegenpol ist die Kränkung — und sie macht krank. Die Kränkung ist die stärkste negative Kraft in Beziehungen. Ihre Triebfeder ist oft der Neid, ihr schärfstes Werkzeug die Entwertung — bis hin zum zerstörerischen Schweigen. Fehlende Wertschätzung führt in Aggression, im Extremfall in Amok und Terror; im Alltag in den Burn-out, den Haller treffend „verbrannte Wertschätzung“ nennt. Die beste Medizin dagegen ist — Wertschätzung.

Beispiel: Der Beziehungsforscher John Gottman beschreibt „vier apokalyptische Reiter“, die Partnerschaften zerstören: destruktive **Kritik, Verachtung** (für Gottman die gefährlichste), **Rechtfertigung** und **Mauern** (Schweigen und Rückzug). Treten alle vier auf, liegt die Trennungswahrscheinlichkeit bei 82 Prozent. Seine „Gottman-Konstante“: Eine Beziehung bleibt stabil,

wenn auf jede destruktive Interaktion mindestens **fünf** wertschätzende kommen. Es geht also nicht darum, Streit zu vermeiden, sondern ihn zu überwiegen.

7. Lob ist nicht gleich Wertschätzung. Haller warnt ausdrücklich vor zu viel und falschem Lob. Lob als Belohnung, Anerkennung als Werkzeug der Manipulation — das durchschaut jeder sofort. Echtes Lob gilt dem Menschen, nicht nur seiner Leistung. Und Dankbarkeit, so zeigt die Forschung, macht nicht nur den Empfänger, sondern vor allem den Dankenden glücklich.

Beispiel: Den „Pygmalion-Effekt“ kennt jedes Büro: Wer nicht gelobt wird, verliert die Freude an der Arbeit — was den Vorgesetzten in seinem Vorurteil bestätigt, noch weniger zu loben. Eine Abwärtsspirale. Echtes Lob dreht sie um und weckt Loyalität und Einsatz. Haller nennt Lob „emotionale Muttermilch“, nach der man ein Leben lang dürstet.

8. Wer schenkt, wird selbst reicher. Wertschätzung ist kein Nullsummenspiel. Sie stärkt Empfänger *und* Geber und hebt die Beziehung zwischen beiden auf eine neue Ebene. „Jede Geste echter Wertschätzung wird mit vielen ähnlichen Gesten beantwortet.“ Ein Wert, der nicht weniger wird, wenn man ihn verschenkt.

Der Befund: Das ist sogar ökonomisch messbar. Nach einer Untersuchung von 2011 wirkt sich ein um zehn Prozent gesteigertes Vertrauen in das Management etwa so positiv auf die Lebenszufriedenheit der Mitarbeiter aus wie eine **Gehaltserhöhung von 30 Prozent**.

9. Am Ende zielt alles auf die Würde. Haller schließt sein Buch nicht bei einer Technik, sondern bei der Menschenwürde: jenem Wert, „der dem Menschen allein kraft seines Menschseins zusteht“ — unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Alter oder Status. Daran, sagt er, soll sich alle Wertschätzung ausrichten.

Erweiterung: Wo Haller und der Essay sich treffen

Und hier schließt sich der Kreis zum Ausgangs-Essay — auf eine fast verblüffende Weise.

Der Essay „Das tiefste Verlangen“ hatte das Problem im Wort selbst gefunden: „schätzen“ kommt vom „Schatz“, vom Taxieren einer Münze. Jemanden zu schätzen heißt sprachlich, ihm einen **Preis** zuzuweisen — und Preise steigen und fallen. Das ist die Falle der Like-Zähler und Sterne-Systeme.

Haller macht denselben etymologischen Griff — nur am anderen Ende. Das Wort **Würde**, schreibt er, stammt vom althochdeutschen „*wirdi*“ und bedeutet ursprünglich schlicht „*Wert*“. Würde und Wert teilen sich also eine Wurzel. Aber während der Marktwert schwankt, ist die Würde jener Wert, „der allen Menschen in gleichem Maße zukommt“. Genau das ist der Ausstieg aus dem Preissystem, den der Essay gesucht hatte: nicht „*Du bist mehr wert, als ich dachte*“, sondern „*Du bist wertvoll, unabhängig davon, was du leistest*.“

Drei Fäden aus Hallers Schlusskapitel verlängern den Gedanken des Essays sichtbar:

Erstens die christliche Spur, die im TCG-Kontext ohnehin mitschwingt: Haller leitet die Würde ausdrücklich aus der alttestamentlichen Rede vom Menschen als **Ebenbild Gottes** ab — ein Wert, der „jedem Menschen als dessen Geschöpf zugestanden“ wird. Würde ist demnach nicht verdient, sondern zugesprochen, bevor der Mensch irgendetwas geleistet hat.

Zweitens der Hirnforscher Gerald Hüther, den Haller zitiert: Würde sei kein bloßes ethisch-philosophisches Konstrukt, sondern ein „*neurobiologisch verankerter innerer Kompass*“. Wer sich seiner Würde bewusst ist, so Hüther, „ist nicht mehr verführbar“. Das ist die stärkste Antwort auf den Like-Hunger des Essays: Wer seine Würde kennt, muss seinen Preis nicht mehr auf dem Markt der Aufmerksamkeit erfragen.

Drittens die Ehrlichkeit darüber, wie weit wir davon entfernt sind. Haller zitiert einen Buchtitel von 2015 — „Die Würde des Menschen ist ein Konjunktiv“ — und lässt ihn nicht als Resignation stehen: „Doch das lässt sich ändern.“

Man darf einen Schritt weitergehen, als das Buch es tut. Hallers Stufenleiter beginnt bewusst ganz unten — bei bloßer Aufmerksamkeit. Das ist tröstlich, denn es bedeutet: Ich muss den anderen nicht erst wertvoll *machen*. Ich muss nur aufhören, ihn zu taxieren, und anfangen, ihn zu sehen. Die Würde ist schon da; ich spreche einem Menschen nur zu, was ihm ohnehin gehört. Das nimmt der Sache die Anstrengung — und erklärt, warum das kleinste Mittel so groß wirkt.

Vielleicht ist das eigentliche Wunder gar nicht, dass Wertschätzung so viel bewirkt. Vielleicht ist es, dass sie nichts kostet — weil der Wert, den wir verschenken, uns nie gehört hat. Wir geben nur weiter, was wir selbst empfangen haben.

Haller beendet sein Buch mit einem Satz, der auch über diesem Nachtrag stehen könnte: „*Probieren Sie es einfach und vollbringen Sie — für sich selbst und Ihre Mitmenschen — das Wunder der Wertschätzung.*“



Quelle: Reinhard Haller: *Das Wunder der Wertschätzung. Wie wir andere stark machen und dabei selbst stärker werden.* Gräfe und Unzer Verlag, München 2019. ISBN 978-3-8338-6744-6.