

Selbst-Coaching für wirksames Führen

Sich berühren lassen und in Resonanz gehen

✓ Zuversichts-Management braucht den pfiffigen Stil

Man könnte sich wünschen, Zuversicht durch das Drücken auf einen bestimmten Knopf anzustellen. Manchmal wird der Wunsch in Erfüllung gehen, öfter wird Zuversicht höhere Ansprüche stellen. Vielleicht liegt das daran, weil man mit ihr soviel bewegen kann. Vielleicht liegt es auch daran, dass man sie gekonnt und maßvoll einsetzen sollte. Gerade in Umständen, die sich wie erdrückend anfühlen.

Wie es auch immer sei: eine eigenes individuelles Zuversichts-Management aufzubauen, ist eine Super-Investition in das eigene Wohlbefinden.

✓ Sich berühren lassen

Sich berühren lassen bedeutet, dass man offen für Impulse ist und dass man das innerlich klingen lassen kann, was sie in einem auslösen.

Sind Sie geübt, sich durch Ereignisse berühren zu lassen? Und zwar so, dass es Ihnen gut tut und Sie stärkt? Dass es Sie wohlwollend sein lässt? Dass es Sie ruhig sein lässt? Weit? Neugierig?

Nutzen Sie alles um Sie herum, um sich darin einzuüben! Auch sehr kleine Ereignisse und Begebenheiten bieten sich an, darin fit und geübt zu sein.

Nutzen Sie auch Situationen für dieses Training, von denen Sie eigentlich schon wissen, dass Sie sich aufregen und ärgern werden. Nehmen Sie das Ärgerliche und Inakzeptable zur Kenntnis und lassen Sie sich auch davon berühren, aber lassen Sie es dann weiterziehen. Nach dem Motto: was passiert gerade noch?

✓ Immer wieder „den Kanal wechseln“

Der Kanal-Wechsel als Option könnte zu Ihrem Grund-Repertoire gehören: Bestimmte Nachrichten und Ereignisse sind so angelegt, dass sie scheinbar die komplette Wahrnehmung in Beschlag nehmen.

Kanalwechsel bedeutet, dass man sich bewusst für einen nicht belegten Wahrnehmungskanal entscheidet und erlebt, was da zu spüren ist. Zum Beispiel: wie sind gerade meine Körperempfindungen? Oder was sehe ich, wenn ich das alles höre? Oder was höre ich (noch), wenn man mir dieses alles zeigt.

Kanalwechsel zu üben macht beweglich und kreativ.

Selbst-Coaching für wirksames Führen

Sich berühren lassen und in Resonanz gehen

Im Zuversichts-Management spielt er eine Schlüsselrolle, weil man hier der Freiheit der eigenen Entscheidung und damit dem Start zu Wirksamkeit begegnet.

✓ Das Unbekannte bewusst sprechen lassen

Man kann üben, immer für möglich zu halten, dass man Einiges nicht sieht und nicht hört. Dass also einiges oder vielleicht auch viel mitspielt, für das man keinen Blick hat. Vielleicht auch deshalb nicht, weil man es nicht ertragen kann oder weil die eigene Sensorik noch nicht so weit entwickelt ist.

Für das kontinuierliche Training ist es hilfreich, davon auszugehen, dass man immer immer etwas nicht wahrnimmt. Oder dass es immer etwas gibt, was gerade fehlt. Oder, dass immer etwas „mitspielt“ und Wirkung hat, für das die Beteiligten keinen Blick (mehr oder noch nicht) haben.

Wenn man mit dem Unbekannten arbeitet, dann geht es nicht um falsch oder richtig, sondern darum, was „jetzt“ gerade spricht und zum Ausdruck kommt. Das gehört dann in das aktuelle Handeln eingebaut und entfaltet. Erst im Nachhinein wird man sagen können, um was es da wirklich gegangen ist und wozu es gut war.

✓ Resonanz

Etwas Klingendes hat etwas Verbindendes, wenn es von mehreren wahrgenommen wird. Auch wenn über das Wahrgenommene dann sehr unterschiedlich gesprochen wird, entsteht etwas, auf dem man aufbauen kann und das zu einer gemeinsamen Erfahrung gehört. Darauf kann man aufbauen und kann es weiterentwickeln. Nach dem Motto: ach, du warst auch dabei! Wie ist es dir dabei ergangen? Bei mir war es so? Und was hast du damit gemacht? So und so startet ein Dialog und Austausch (!), der zu ganz Neuem führen kann.

Gehen Sie bei wohlwollender Resonanz ruhig davon aus, dass da Zuversicht mitspricht und andere unterstützt, auf eigene gute Ideen zu kommen.

Viel Erfolg auf Ihrem Weg. Und auch hier gilt: Wenn man aufmerksames und bewusstes Wahrnehmen praktiziert, kann man beweglicher werden. Man kann sicherer, wohlwollender und stärker werden.

Ihr Team, Ihre Projekte und Ihre Kunden werden sich freuen.

Fragen? Anregungen?

+49 6151 976 9137

franz@fendel-und-partner.de