

Praktische Tipps für Selbstempathie



Ergänzend zu unserem Buch „Auftanken im Alltag“ möchten wir Ihnen hier noch 3 weitere Tipps für gelungene Selbstempathie aufzeigen. Viel Spaß beim Ausprobieren.

1. Das Gedankenkarussell stoppen...

Wie Sie mit einem einfachen Trick zur inneren Ruhe kommen

Liegen Sie manchmal nachts wach im Bett und drehen sich immer wieder die gleichen Gedanken? Oder hält Sie Ihr Gedankenkarussell manchmal davon ab, sich auf das zu konzentrieren, was Sie gerade tun möchten? Ein einfacher Trick kann da Abhilfe schaffen.

Wenn wir in starken Emotionen gefangen sind oder nach Erklärungen für Erlebtes suchen, neigt unser Geist dazu, Gedanken unaufhaltsam zu drehen. Wir legen innerlich eine Art „Kopfkino“ ein und schauen uns die gleiche Filmfrequenz in einer Endlosschleife an. Dieser Versuch, das Erlebte zu verarbeiten, hat aber einen ganz anderen Effekt: Das Gedankenkarussell dreht sich noch schneller und wertende Gedanken, was mit uns oder anderen nicht stimmt, brennen sich regelrecht in unser Gehirn ein. Verurteilen Sie sich dann auch noch für dieses Vorgehen, kommen Sie erst recht nicht mehr zur Ruhe. Wie aber können Sie aus dem Gedankenkarussell aussteigen?

Spielerisch Gedanken stoppen mit der Vorstellungskraft:

1. Widerstand erzeugt Widerstand: Wehren Sie sich nicht gegen das Gedankenkarussell, sondern nehmen Sie sich ihm neugierig an.
2. Lassen Sie sich überraschen, in welche Richtung sich Ihre Gedanken drehen. Beispielsweise im Uhr- oder Gegenuhrzeigersinn? Schnell oder langsam? Nehmen Sie die Kreisbewegung Ihrer Gedanken mit einer Hand auf.
3. Sobald Sie die Drehung klar vor sich sehen, versuchen Sie spielerisch den Gedanken in die entgegengesetzte Richtung zu drehen.

Was geschieht mit Ihren Gedanken? Verändern sie sich oder lösen sie sich gar auf? Sollten die Gedanken zur Ruhe gekommen sein, können Sie diese mit der Gewaltfreien Kommunikation nachhaltig in eine produktive Handlungsenergie transformieren, oder ganz einfach Ihren Schlaf genießen.

2. Wenn Gedanken regieren...

Wie Sie sich aus der Problem-Trance befreien

Haben Sie schon erlebt, dass sich Problem-Gedanken immer wieder um das Gleiche drehen? Nicht selten ziehen diese Gedanken uns emotional in den Keller oder enden in einer Blockade. Ein einfacher Trick kann hier Wunder wirken.

Fokussieren wir unsere Aufmerksamkeit auf ein bestimmtes Thema, so verfallen wir ganz unbewusst in einen natürlichen, leichten Trance-Zustand, der andere Wahrnehmungen teilweise oder völlig in den Hintergrund drängt. Dieses Phänomen kennen Sie vielleicht vom Lesen eines interessanten Buches. So hilfreich dies in angenehmen Lebenssituationen ist, so ungünstig wirkt sich das bei Problemen aus. Denn wer in eine Problem-Trance verfällt, blendet Lösungen aus dem Wahrnehmungsradar aus.

Unser Erleben wird dann von unseren Problem-Gedanken regiert und wir agieren auf eine Art und Weise, die nicht weiter hilft. Mit einem einfachen Trick, können Sie Ihre Problem-Trancen auflösen und den Fokus wieder auf das lenken, was Sie handlungsfähig macht.

1. Denken Sie ganz bewusst an ein Problem, das Sie wälzen. Was sehen oder hören Sie? Was sagen Sie sich? Wie sieht das Bild aus, das Sie von dem Problem haben?
2. Wenden Sie nun Ihre Aufmerksamkeit auf irgendeinen Gegenstand, z.B. einen Wecker. Beschreiben Sie diesen akribisch genau. Achten Sie dabei darauf, dass Sie bei Zahlen, Daten und Fakten bleiben und sich keine Bewertungen einschleichen. Beispielsweise „Das Gehäuse des Weckers ist grau mit 5 schwarzen, runden Knöpfen...“
3. Denken Sie nun noch einmal an Ihr Problem. Wie nehmen Sie es jetzt wahr? Was hat sich verändert? Wiederholen Sie diesen Vorgang, bis die Spannung der Problem-Trance einer Entspannung weicht.

Lassen Sie sich überraschen, welche Lösungen sich dann ganz von alleine in Ihrem erweiterten Wahrnehmungsradar zeigen.

3. Mehr als nur ein Ass im Ärmel...

Wie Sie in Verhandlungen erfolgreich im Spiel bleiben.

Kennen Sie das: Sie gehen in eine Verhandlung mit einem konkreten Ziel vor Augen. Doch Ihr Gegenüber zeigt keinerlei Bereitschaft, auf Ihre Bitte einzugehen. Jetzt wird es eng und statt einer konstruktiven Verhandlung kommt es zu einem Machtkampf.

Wenn wir überzeugt sind, dass es für die Lösung einer Aufgabe nur einen Weg gibt, der unsere Bedürfnisse erfüllt, haben wir in einer Verhandlung schlechte Karten. Und wenn wir glauben, dass das Gegenüber der einzige Mensch ist, mit dem sich die Aufgabe lösen lässt, heißt es schnell einmal "Game over".

Das muss nicht sein. Eine gute Gesprächsvorbereitung ist entscheidend für erfolgreiche Verhandlungen. Mit dem sogenannten vierer "**A**lternativ-**S**trategien-**S**peicher" (vierer Ass) gehen Sie mit mehreren Lösungsoptionen in die Verhandlung. Ihr persönliches Vierer-Ass hält Sie flexibel und offen für neue Lösungsoptionen.

Beispiel:

Werden Sie sich als erstes bewusst, für welches Bedürfnis oder welchen Wert Sie sich einsetzen möchten (z.B. Kooperation oder Verlässlichkeit)?

Nun legen Sie sich Ihre persönlichen Assen zurecht:

1. Was ist Ihre bevorzugte Lösung um Ihrem Bedürfnis Rechnung zu tragen? Um was möchten Sie Ihr Gegenüber bitten?
2. Wie könnten Sie Ihrem Bedürfnis sonst noch Rechnung tragen?
3. Welche dritte Handlungsoption fällt Ihnen ein? Könnten Sie selber etwas tun oder eine Drittperson um etwas bitten?
4. Das vierte Ass ist das Herz-Ass, das Sie nicht vorbereiten können. Es steht für eine Lösung, die dann entwickelt wird, wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Gegenübers kennen.

Mit diesen vier Assen in der Hand, zusammen mit den Prinzipien der Gewaltfreien Kommunikation, können Sie beruhigt in die Verhandlung einsteigen. Im Gegensatz zum Pokern schaffen Sie so Boden für ein echtes Win-Win-Spiel.

Die Autorinnen:

Vera Heim und Gabriele Lindemann

Brachten als ehemalige Führungskräfte im Banken- und IT-Sektor den Ansatz der Wertschätzenden Kommunikation ins Business und begleiten Firmen zu einer wertschätzenden Unternehmenskultur. Als Business Coach und Managementberaterinnen führen sie ihre eigenen Beratungsunternehmen "The Coaching Company" in Zürich und "Menschen und Ziele" in Nürnberg. Die zertifizierten Trainerinnen für Gewaltfreie Kommunikation und Expertinnen für Leadership halten auch Vorträge, offene Seminare und Ausbildungen in Gewaltfreier Kommunikation. Sie kennen Business sowohl "von innen" aus der Perspektive von Managerinnen als auch "von außen" als Coaches und Mediatorinnen.