

Neues mit Achtsamkeit lernen

08.05.2012, 09:19 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *b2b coach GmbH & Co. KG*

Was bedeutet Achtsamkeit? Im Buddhismus bedeutet „Achtsamkeit“, sich mit allen Sinnen auf das Hier und Jetzt zu konzentrieren und den Augenblick ganz bewusst zu erleben, ohne sich von anderen Gedanken oder Reizen in seiner Umgebung ablenken zu lassen. Und genau das ist es, was uns hilft, neue Absichten in die Tat umzusetzen. Wie funktioniert das?

Vergleicht man Teilnehmer eines wissenschaftlichen Projekts zur Gewichtsreduzierung, dann waren die Teilnehmer wesentlich erfolgreicher, die täglich etwas anderes machten als gewöhnlich, z.B. den Frühstückstisch unterschiedlich decken, ein wechselndes Bild im Büro aufhängen, einen anderen Radiosender einschalten. Forscher vermuten, dass die täglich neue Aufgabe zu gesteigerter Aufmerksamkeit führt. Wenn einem das Achtsam sein zur Gewohnheit wird, fällt man nicht so leicht in alte Gewohnheiten. Für Veränderungswillige ist wichtig, dass zwischen einem Impuls – ich habe Hunger auf Pizza - und der Reaktion – den Pizzaservice anrufen - immer wieder eine Pause entsteht, in der eine bewusste Entscheidung getroffen werden kann. Nein, ich esse lieber das Obst, das ich mitgebracht habe. Die Pause gibt den Denkprozessen höhere Ordnung, also der vernünftigen Stimme und ihren Argumenten eine Chance, die Automatismen und Versuchungen der emotionalen Stimme zu unterbrechen.

Außerdem kann dieser Prozess noch unterstützt werden, wenn wir versuchungsfreie Zonen schaffen, z.B. die Bestellkarte vom Pizzaservice aus dem Büro entfernen. Achtsamkeit ist übrigens auch die beste Waffe gegen die Wellen der Gier auf eine Zigarette u.ä. Suchtforscher beobachten oft eine vergebliche Mobilisierung der Willenskräfte, wir kämpfen gegen die Versuchung an, oder wir versuchen, vor ihr zu fliehen, oder aber wir geben uns ihr gleich hin. Erfolgreicher ist die Achtsamkeitstechnik, d.h. die Aufmerksamkeit direkt auf den Reiz zu richten, nicht gegen ihn anzukämpfen, sondern ihn sozusagen bewusst zu beobachten: Was macht er mit mir? Was löst er in meinen Körper aus? Welche Bilder steigen auf? Was denke und fühle ich? Wenn wir diese Beobachterrolle einnehmen, erfahren wir, dass die Gier nachlässt, noch während wir sie beobachten. Wir sind ihr nicht mehr ausgeliefert. Die emotionale Stimme verliert ihre Macht.

Alfons Breu hat als Coach gute Erfahrungen zur Steigerung der Achtsamkeit mit dem täglichen Niederschreiben von aktionsorientierten Zielen gemacht. Aktionsorientierung ist die Fähigkeit, sich auf Schritte zu konzentrieren, die zum Ziel führen. Folgende fünf einfache Schritte empfiehlt Alfons Breu:

- Konzentrieren Sie sich auf konkrete, gezielte Aktivitäten.

Welche Maßnahmen führen Sie in diesem Bereich zum Erfolg? Beschreiben Sie die einzelnen Schritte und formulieren Sie Ihr effektives Ziel. Die gewünschten Ergebnisse werden hier nicht aufgelistet. Die Unterschiede zwischen ergebnis- und aktionsorientierten Zielen sind gewaltig. Sie lassen uns die Welt jeweils mit völlig anderen Augen sehen. Aktionsorientierte Ziele stärken unsere Tat- und Antriebskraft, ergebnisorientierte Ziele dagegen lähmen uns. Aktionsorientierte Ziele für jemanden, der einen Vortrag in seinem Unternehmen vorbereitet, sind zum Beispiel „Ablauf gut vorbereiten“, „Fakten sorgfältig recherchieren“ und „Vortrag mit Kollegen proben“. Ergebnisorientierte Ziele wären hingegen „Beeindruckenden Vortrag halten“ und „Dem Chef imponieren“.

- Setzen Sie sich Tages- und Wochenziele.

Kurzfristige Ziele weisen Ihnen den Weg, der zur Verwirklichung Ihrer langfristigen Ziele führt, und sie dienen als

Messlatte für die Fortschritte, die Sie dabei machen. Machen Sie sich zunächst Ihr langfristiges Ziel bewusst und rollen Sie die Route dann rückwärts auf. Wenn Sie sich zum Beispiel in einem Jahr ein Auto kaufen wollen und dafür € 25.000 benötigen, wie viel Geld müssen Sie dann jede Woche auf die Seite legen?

- Stecken Sie Ihre Ziele lieber zu hoch als zu niedrig.

Warum bringt es mehr die Messlatte bei den Zielen höher anzulegen? Weil man sich damit ein Grundprinzip des menschlichen Wesens zunutze macht. Wir geben uns mehr Mühe, etwas zu erreichen, was außerhalb unserer Reichweite liegt. Wenn Sie sich mit einem hochgesteckten Ziel herausfordern, strengen Sie sich mehr an und erreichen auch mehr. Außerdem ist die innere Befriedigung, die Sie nach so einem Kraftakt empfinden, ebenfalls um einiges größer.

- Formulieren Sie Ihre Ziele klar und positiv.

Beschreiben Sie Ihre aktionsorientierten Ziele so präzise und unmissverständlich wie möglich, verwenden Sie die Ich-Form und vermeiden Sie Negativformeln. Wenn Sie sich darauf konzentrieren im letzten Quartal des Jahres keinen Kunden zu verlieren, tritt genau dieser Fall ein. Anstelle von Negativformen sollten Sie lieber Möglichkeiten zur Problemlösung verwenden. Das könnte zum Beispiel so lauten: „Ich werde die Reaktionszeit auf Kundenbeschwerden im letzten Quartal um 50 Prozent senken. Dieses Ziel wird erheblich dazu beitragen, Kunden an Ihr Unternehmen zu binden.“

- Lassen Sie sich regelmäßig ein Feedback über Ihre Leistungen geben.

Rückmeldungen über Ihren Leistungsstand sind sehr wichtig für Ihre Zielsetzung. Sie sagen etwas über den aktuellen Leistungsstand aus, so dass Sie bei Bedarf nötige Veränderungen vornehmen können. Sie stärken das Selbstvertrauen, wenn man ein positives Feedback bekommt. Und sie wirken motivierend. Wenn Sie die eigenen Fortschritte mit den gesteckten Zielen vergleichen, können Sie feststellen, dass Sie sich umso mehr anstrengen je näher Sie an das Ziel kommen.

Weitere Informationen zu Strategisches und Menschliches finden Sie in den Artikeln „Gute Absichten in die Tat umsetzen“ und „Die Macht der inneren Stimmen“.

Alfons Breu

Seit 1992 berät Alfons Breu Unternehmen im B2B-Vertrieb zu Kundenbindung und Neugeschäft. Im Jahr 2000 gründete er die b2b coach GmbH & Co. KG. Das Unternehmen setzt Programme zur nachhaltigen Kundenbindung und zum Neugeschäft im Kundenstamm um. Die Leistungen umfassen Beratung und Umsetzung. Das b2b-Netzwerk hat zwei Standorte in Österreich und zwei Standorte in Oberbayern.

Portrait

Woher kommen Umsätze, Gehälter und Gewinne?

Von zufriedenen Kunden und von starken Verkäufern.

b2b coach unterstützt mittlere und große Unternehmen in Deutschland und Österreich. Unsere Leistungen konzentrieren sich auf sieben Herausforderungen im Vertrieb.

News-ID: 630660 • Views: 1054 (Stand: 07.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/630660/Neues-mit-Achtsamkeit-lernen.html>