

Impulse, die beflügeln

*Kommen wir in einer Fragestellung nicht weiter oder sind wir unsicher, ob unsere Antwort die passende ist, brauchen wir für das Gefühlsmanagement viel Energie. Investieren wir diese Energie in einen Austausch, der von Achtsamkeit geprägt ist, kann das Resultat sogar beflügeln. **Von Elisabeth Rohmert.***

Achtsamkeit

Achtsamkeit (engl. Mindfulness) ist ein innerer Prozess, bei dem der menschliche Geist Differenzierungen bildet. Gegenwärtigkeit und Engagement prägen den Achtsamkeits-Zustand. Dabei ist Achtsamkeit keinesfalls ein nur mentaler, kognitiver Zustand, sondern involviert alle menschlichen Fähigkeiten (Gedanken, Emotionen, Sinneswahrnehmungen und Intuitionen).

Der „ganze“ Mensch ist involviert

Es ist medizinisch belegt, dass Burn-Out und Depression die Achtsamkeit verunmöglichen: Gedanken, Gefühle und Wahrnehmungen sind auf Bedrohungen fokussiert und können nicht mehr willentlich erweitert werden. Die Fähigkeit zur Differenzierung erhält den Menschen deshalb in alltäglichen Drucksituationen gesund und handlungsfähig.

Im Austausch differenzieren

Menschen, die in der Reflexion nach Differenzierungen suchen, klären eine Ausgangslage schneller, weil Denk- und Handlungsspielräume sichtbar werden. Damit befreien sie sich real schneller und unkomplizierter aus unangenehmen Situationen. Das ist auch emotional befreiend.

Bereits in der Vorbereitung des Spot Gespräches kommt Achtsamkeit in das Denken: Der anrufende Kunde¹ muss dem Sparringspartner² vermitteln, was die Ausgangslage ist und worum es ihm geht. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese Vorbereitung bewusst strukturiert oder mehr intuitiv passiert.

Gelingen ist ein Austausch dann, wenn der Kunde sich inspiriert, mit sich selbst im Reinen, handlungsfroh und zuversichtlich fühlt. Ein tolles Resultat für nur 60 Minuten Austausch zwischen Unbekannten.

Kernkompetenz Achtsamkeit

Vom Sparringspartner erfordert das Spot Gespräch Achtsamkeit als Kernkompetenz: Thema und Kunde sind unbekannt. Nur der Moment zählt. Deshalb muss er sich zu 100% auf die Situation einlassen. Entscheidend ist deshalb die Fähigkeit, sich ohne Vorinformation ganz auf das einzustimmen, was der Kunde einbringt.

¹ Als 'Kunden' werden weibliche und männliche Berufsleute verstanden.

² Sparringspartner von Spot Coaching sind 10 professionell ausgebildete weibliche und männliche Dialogpartner mit langer Praxiserfahrung und entsprechender Ausbildung.

Wachsende Achtsamkeit durch Begrenzung

Der zeitlich fixierte Rahmen und die im Telefongespräch konsequente Konzentration auf die Stimme ermöglichen Achtsamkeit als ‚erwünschte Nebenwirkung‘. Durch die Begrenzungen kann sich der Geist leichter fokussieren. Überdies begünstigt es die im Telefonsetting gesicherte Anonymität, schnell auf den Punkt zu kommen und leichter Vertrauen zu schenken: Was immer gesagt wird, es hat keine negativen Konsequenzen.

Fazit

Durch offenes Zuhören und öffnendes Fragen erweitert sich das Situationsbewusstsein des Kunden in Spot Gesprächen. Das Bewusstsein löst sich von der Problemanalyse und der Zukunftsprognose und dehnt sich auf das gegenwärtige Erleben aus. Denn einzig in der Gegenwart entsteht die Inspiration, mit neuen Augen auf die Welt zu schauen und damit Impulse für das Neue wahrzunehmen.

Der tibetische Meditationslehrer Chögyam Rinpoche bezeichnete diese Achtsamkeit sehr anschaulich als „Panorama-Bewusstsein“. Was Panorama-Bewusstsein im Arbeitsleben bewirken kann, wird sich die aufmerksame Leserschaft sicher gerne ausmalen.

KONTAKT

Lucia Dahinden
055/508 38 00
info@spotcoaching.ch
www.spotcoaching.ch

SPOT COACHING

Spot Coaching erleichtert Fach- und Führungskräften den individuellen Umgang mit komplexen Fragestellungen aus dem Berufsalltag, punktuell und zeitnah. Spot Coaching arbeitet mit 10 professionellen Sparringspartnern und zählt u.a. die Migros, Universität Zürich, UBS, Certas oder Sanitas zu seinen Kunden.