

Wichtige Erfolge

Übung zur Fühlung

Kampfbereitschaft und Entspannen

Suchen Sie sich einen geeigneten Ort. Tragen Sie dazu bequeme Kleidung, an den Füßen sportliche Schuhe mit dünner Sohle, besser noch sind Sie barfuß. Stellen Sie sich vor, Sie würden gleich zum Wettlauf mit einigen Ihrer Widersacher antreten. Sie gehen zu den vorgestellten Startblöcken zum 100 Meter-Lauf. Stellen Sie sich aufrecht hin. Wippen Sie kräftig auf dem Vorfuß. Die Arme lassen Sie zunächst hängen. Das Wippen geht in kleine Sprünge über, die immer kräftiger werden, um schließlich mit zwei bis drei Hocksprüngen (auf der Stelle springen, Knie hochziehen) abzuschließen. Haben Sie Biss (Kiefer anspannen, aber nicht zusammenbeißen). Nun springen Sie noch drei- bis viermal hoch und schlagen dabei mit den flachen Händen auf Ihre Schenkel. Bewegen Sie die Arme, als würden Sie schon laufen und spannen Sie dabei die Oberkörpermuskulatur an. Atmen Sie zwei bis dreimal kurz ein und stoßen Sie die Luft kräftig aus. Schauen Sie genauer hin, wenn Leichtathletik im Fernsehen gezeigt wird.

Nun müssten Sie hellwach sein und bereit für jede Auseinandersetzung. Merken Sie, wie sich Ihr Körper und Geist verändern? Beobachten Sie Ihre innere Wahrnehmung. Wenn Sie im Freien sind, spürten Sie einfach zwei- bis dreimal zwanzig bis vierzig Meter, das genügt. Sie dürfen Ihren Puls fühlen, er wird schnell und kräftig sein, was auch auf einen erhöhten Blutdruck schließen lässt.

Nun gleich im Anschluss zeige ich Ihnen eine Entspannungsübung. Stellen Sie sich bitte vor, Sie hätten sich eben maßlos geärgert. Sie kochen vor Wut. Wahrscheinlich werden Sie gleich die Kontrolle verlieren. Wenn das passieren würde, würden Sie vielleicht schreiend schimpfen oder mit der Faust auf den Tisch schlagen. Kennen Sie das bei sich? Wenn Sie so emotional aufgeladen sind, laufen diese alten erlernten Programme ab. Es ist nicht immer vorteilhaft das zuzulassen. Ein asiatisches Sprichwort sagt: „Der Zornige verbrennt das Holz im Nu, das er für den langen Winter

mühsam gesammelt hat.“ Sie können zunächst einen Reflex entwickeln, der dieses Programm unterbricht. Es hat sich bewährt, sich mit der flachen Hand auf den Oberschenkel zu schlagen und Stopp zu rufen. Sollten Sie Ihrem Chef gegenüberstehen, dann machen Sie das ganz leise und rufen Sie stumm. Wenn Sie das einige Male geübt haben, wirkt der Reflex auch schon bei leichter Oberschenkelberührung. Sie unterbrechen damit die Refraktärphase. Die Auseinandersetzung ist vorbei. Sie hätten früher den Raum verlassen, indem Sie kräftig die Tür zugeschlagen hätten. Das wäre ein eindeutiges Zeichen von Flucht gewesen, da Sie ja gegangen wären, aber auch von Kampf, geäußert im Zuschlagen der Tür.

James Bond hätte das nicht gemacht, oder? Sie wären nun vielleicht nach Hause gegangen und hätten einen schlechten Feierabend. Im ungünstigeren Fall würden Sie zu Hause das nächste Familienmitglied bemeckern. Das nennt der Psychologe „Übertragung“. Den Prügelknaben kennen Sie, der ist das Opfer, an dem sich der aufgestaute Ärger, der durch einen anderen verursacht wurde, entlädt.

So, jetzt kommen wir endlich zur versprochenen Entspannungsübung: Gehen Sie in langsamen, gemessenen Schritten zum Fenster oder im Freien zu einem Punkt, an dem Sie den Horizont sehen können. Stellen Sie sich bitte vor, Sie würden am Meer bis zur Wasserkante laufen oder auf dem Gipfel eines schönen Berges bis in die Nähe der Felskante treten. Entspannen Sie die Kiefer und Gesichtsmuskulatur. Lassen Sie den Blick ruhig an der Horizontlinie entlang schweifen. Lauschen Sie auf alle Geräusche der Umgebung. Spüren Sie den Wind. Lassen Sie los, keine Konzentration, Ruhe.

Nun atmen Sie ganz ruhig und tief ein, um nach einer drei Sekunden dauernden Atempause ganz langsam auszuatmen, so als wenn Sie eine Kerzenflamme am Flackern halten wollen, nicht zu kräftig, sonst geht die Flamme aus. Hauchen Sie mit spitzen Lippen die Flamme an. Wenn Sie ein Teelicht zur Hand haben, dürfen Sie das benützen. Sie können auch einen Faden zwischen Daumen und Zeigefinger zwanzig Zentimeter vor Ihrer Nase halten und den Faden leicht anblasen. Oder singen oder summen Sie eine ruhige, melodische Schlagermelodie. Fühlen Sie, wie sich die Muskulatur entspannt und der Puls und Blutdruck sinkt?

Diese beiden Übungen können Sie auch während der Arbeit machen. Wenn Sie das einige Male geübt haben, wird es Ihnen leicht fallen. Lassen Sie sich nicht emotional hochkochen. Sie entscheiden, wie Sie sich fühlen wollen.

Sie können sich auch mit Hilfe von Musik und Bewegung sehr gut entspannen. Der Herzschlag passt sich der Musik an, so dass Sie die unterschiedlichsten Melodien und Beats nützen können, um gezielt eine gewünschte Stimmung zu erzielen. Ich habe verschiedene CDs selbst gebrannt. So kann ich mich entspannen, inspirieren, in Hochstimmung versetzen oder auf einen Wettkampf einstellen.

Triade für Unternehmer

Gewinn, Kunden, Mitarbeiter

Untrennbar miteinander verbundene Systeme gibt es auch im Geschäftsleben. In der einen Ecke befinden sich Kapital und Bilanz, Umsatz und Gewinn, in der zweiten Ecke die Kunden mit ihren Problemen, Bedürfnissen und Wünschen und in der dritten Ecke die Mitarbeiter mit ihren Fähigkeiten, ihrer Motivation und Innovation. Wenn Sie psychischen Stress haben, sollten Sie nicht an der Leistungsecke angreifen, sondern bei der Entspannung. Ebenso wäre es ein Fehler, wenn die Umsätze einbrechen und der Gewinn aufgezehrt wird, an der Kapitalseite anzusetzen.

Die Beziehung von Ursache und Wirkung besitzt eine zwingende Richtung. Nicht immer ist klar, was Ursache und was Wirkung ist. Wenn bei Ihnen kein totales Missmanagement herrscht, was ich annehme, hielte ich es für den falschen Weg, wenn Sie über Einsparungen die Situation retten wollen. Viel besser wäre es, wenn Sie bei den immateriellen Werten ansetzen, wie zum Beispiel einer guten Positionierung und Strategie, einer zukunftsweisenden Firmenphilosophie und bei der Kundenzufriedenheit und Mitarbeitermotivation. Die materiellen Dinge ergeben sich in der Folge fast immer von selbst. Wenn Sie Ihr Unternehmen an den Problemen und Bedürfnissen Ihrer Kunden ausrichten, werden Sie Erfolg haben. Wenn Sie aber Ihr Geschäftsmodell an Ihrem Angebot orientieren, kann es sein, dass Sie am Kunden vorbeizielern, was dann auch Ihre

Kapitalseite negativ treffen wird. Immaterielle Werte wie Wissen und Verständnis werden, wenn Sie sich damit beschäftigen, immer wertvoller, weil das Verständnis wächst, wogegen materielle Werte wie Maschinen und Gebäude durch Verschleiß und Alterung an Bedeutung verlieren. Ist Ihnen klar, dass Sie nur ein Paar Euro für dieses Buch bezahlt haben? Wie viel investieren Sie in Ihre Maschinen? Würde es sich für Sie lohnen, in Coaching und Beratung zu investieren? Würden Sie das Ihren Freunden empfehlen? Je besser Ihr Wissen und Verständnis werden, desto besser werden Ihre materiellen und damit finanziellen Ergebnisse werden. Fast alle Profis haben einen Coach, weil es sich für Sie lohnt. Wieso wollen Sie auf diese Chance verzichten?

Literatur

Wolfgang Mewes, *Mit Nischenstrategie zur Marktführerschaft*, Zürich, (Orell Füssli), 2001

