
Ihre CoachingMail – Nr. 16

[Verhalten]

Die vierte Woche beginnt.

Wie lange dauert es in der Regel, bis man sich etwas Neues, bisher Ungewohntes angewöhnt hat?

Ich habe Ihnen vor einiger Zeit vorgeschlagen, in einer bestimmten Weise über etwas nachzudenken, das Sie sich vorgenommen und dann getan, an etwas anderes, das Sie sich vorgenommen und dann nicht getan haben.

Häufig gelingen einem Dinge (auch Verhaltensänderungen), die man sich vorgenommen hat, schon aus dem Grunde nicht, weil man nicht bedacht hat, dass die Phase der Um- und Eingewöhnung eine gewisse Zeit dauert. Eine Zeit, in der man sich immer wieder sehr bewusst daran erinnern muss, dass man sich da etwas Neues, Ungewohntes vorgenommen hat. Eine Zeit auch, in der man immer wieder in alte Verhaltensweisen zurückfällt. In dieser Zeit scheitern die meisten Vorhaben.

Durch diese Zeit kommt man am besten mit intelligentem Verhalten. Anstrengung hilft weniger.

In der Regel dauert diese Phase 21 Tage. Oder drei Wochen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 17

[Verhalten]

Wenn man sich, aus welchem Grund auch immer, etwas Neues vorgenommen hat, ist es gut und macht die Sache leichter, wenn man sich einen zeitlichen Rahmen setzt, innerhalb dessen man das Neue ausprobiert.

Vielleicht drei Stunden, zwei Tage, sechs Wochen, ein halbes Jahr, je nachdem, um was es geht.

Wenn Sie sich vorgenommen haben, täglich eine CoachingMail zu lesen, empfehle ich Ihnen: Lesen Sie sie sechs Wochen lang und lassen Sie sie wirken. Entscheiden Sie dann, ob Sie weiter lesen wollen.

Ich empfehle Ihnen auch: Setzen Sie sich einen Termin, an dem

Sie das Lesen der CoachingMails für einige Zeit unterbrechen.
Um dann erneut zu entscheiden.

Solche Entscheidungen, im Vorhinein getroffen, erleichtern
neues Verhalten.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 18

[Verhalten]

Sich auf neue Weise zu verhalten bedeutet immer auch, sich
nicht mehr auf alte Weise zu verhalten. Oder?

Machen Sie sich, während Sie neues Verhalten ausprobieren,
immer mal wieder bewusst, was neu ist und was alt.

Und machen Sie sich, während Sie neues Verhalten
ausprobieren, sehr bewusst, dass das alte Verhalten immer
noch Bestandteil Ihrer Kompetenz ist. Und bleiben wird.

Nehmen wir an, Sie haben sich vorgenommen, die Treppe zu
nehmen statt wie bisher den Aufzug. Ihrer Gesundheit oder
Ihrem Schuster zuliebe.

Tun Sie manchmal so, als wollten Sie den Aufzug nehmen,
machen Sie sich bewusst, dass Sie es jetzt und jederzeit
könnten und dass Sie die Fähigkeit den Aufzug zu nehmen
nicht verlieren, und dann erst, indem Sie sich gegen den Aufzug
entscheiden, entscheiden Sie sich für die Treppe und nehmen
Sie diese.

Finden Sie Beispiele für Menschen, die das, was sie sich
abgewöhnt haben, nicht mehr können oder zu können glauben?
Glauben Sie, dass Sie Altes verlieren, wenn Sie Neues
ausprobieren? Oder glauben Sie eher, dass sich Ihre
Wahlmöglichkeiten erweitern?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 19

[Persönlichkeitsentwicklung]

Denken Sie manchmal daran, dass Sie Ihr Leben lang Probleme haben werden?

Und mit schmunzelnder Gewissheit denken Sie bitte einmal an das zweitgrößte Problem Ihres Lebens ... und denken Sie in Bezug auf dieses Problem einen Gedanken, den Sie noch nie gedacht haben. Es wird nicht der erste Gedanke sein, der Ihnen in den Sinn kommt, es wird Sie verblüffen, wie. Noch nie gedacht. Oder war es der erste Gedanke?

Was tun Sie, damit Ihr zweitgrößtes Problem Ihr zweitgrößtes Problem bleibt? Nur eine Kleinigkeit.

(Manchmal kann es sein, dass Sie eine Mail lesen, sie auf Ihre Weise verstehen, sie löschen und irgendwann am Tag noch einmal daran denken. Und einen neuen Gedanken denken.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 21

[Persönlichkeitsentwicklung]

Nachdem Sie in den letzten Tagen über Probleme und über Lösungen nachgedacht haben: Wofür könnte das, was Sie Ihr größtes Problem nennen, eine Lösung sein?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 22

[Persönlichkeitsentwicklung]

Ob ein Problem ein Problem und nicht vielmehr eine Lösung, ob eine Lösung eine Lösung und nicht vielmehr ein Problem ist, ist manchmal so eindeutig nicht zu bestimmen.

Nehmen Sie sich ein Blatt Papier und schreiben Sie drei Sätze, die beginnen mit: Mein Problem ist ...

Und spüren Sie , wie wahr das für Sie ist.

...

Schreiben Sie diese (gleichen) Sätze noch einmal, ersetzen Sie diesmal "Problem" durch "Lösung": Meine Lösung ist ...

Und spüren Sie, wie wahr das für Sie ist.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 24

[Persönlichkeitsentwicklung]

Eine Lösung ohne ein Problem ist keine Lösung. Ein Problem ohne eine Lösung ist ein Anfang.

Sollten Sie in den letzten Tagen, da ich Sie bat, über Probleme und Lösungen nachzudenken, dies nur halb getan und nicht zu Lösungen gefunden haben, kann dies sehr unbefriedigend sein. Abhängig vom Thema ist es manchmal mehr, manchmal weniger wichtig, die Übungen, die ich Ihnen vorschlage, tatsächlich zu Ende zu führen, nachdem Sie sie begonnen haben. Manchmal ist es gar nicht wichtig. Und manchmal dauert es auch ein wenig, bis Antworten sich einstellen.

Die Fragen der letzten Tage waren:

Denken Sie manchmal daran, dass Sie Ihr Leben lang Probleme haben werden?

Was tun Sie, damit Ihr zweitgrößtes Problem Ihr zweitgrößtes Problem bleibt? Nur eine Kleinigkeit.

Was löste die Bemerkung, dass Sie Ihr Leben lang Probleme haben werden, in Ihnen aus? Erschrecken, Erstaunen, Erleichterung? Die Lust auf Lösungen?

Was war die überraschendste Lösung Ihres Lebens?

Wofür könnte das, was Sie Ihr größtes Problem nennen, eine Lösung sein?

Welche Lösungen für welche Probleme haben Sie schon gefunden, um dieses Problem überhaupt haben zu können?

Und noch einmal: Wofür ist dieses Problem die Lösung?

Solange Ihre Antwort Ihre Wahrnehmung des Problems nicht deutlich verändert, haben Sie sie noch nicht gefunden.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 26

[Stressmanagement]

Zweitens: Trinken Sie ein Glas Wasser.

Kaum etwas schwächt Sie mehr als ein Mangel an Wasser. Stellen Sie sicher, dass Ihr Körper ausreichend hydriert (gewässert) ist. Ganz besonders in Zeiten, in denen Sie sich gestresst fühlen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 30

[Wahrnehmung]

Ein Schüler fragte seinen Lehrer im Kreise vieler, was das Ziel dessen sei, was er lehre. Der Lehrer blickte um sich, beugte sich zum Schüler hinunter und antwortete so leise, dass niemand außer diesem Schüler ihn verstand: Kannst du ein Geheimnis für dich behalten? Ja, wisperte der Schüler. Ich auch, sagte der Lehrer. So laut, dass ihn jeder verstand.

Wenn Sie an diesem Wochenende etwas tun wollen, das Ihre Wahrnehmungsfähigkeit verbessern wird, dann regeln Sie doch einmal den Ton Ihres Fernsehers - so Sie fernsehen - so weit herunter, dass Sie nichts mehr verstehen. Und beginnen Sie wahrzunehmen, was Ihnen bisher entging.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 32

[Körperbewusstheit]

Nehmen Sie Ihren Kiefer wahr und öffnen Sie Ihren Mund. Nehmen Sie wahr, wie weit Ihnen dies mühelos gelingt.

1. Bewegen Sie, bei geschlossenen Lippen, den Unterkiefer nach vorn und zurück in die Mitte. Sanft, leicht, etwa fünfzehn, zwanzig Mal.

Legen Sie auch einmal Ihre Hände an die Kiefergelenke vor Ihren Ohren, um zu spüren, was sich dort wie bewegt.

2. Bewegen Sie den Unterkiefer zurück und wieder in die Mittellage.

3. Bewegen Sie den Unterkiefer nach vorn und über die Mittellage zurück nach hinten und wieder nach vorn.

Machen Sie sich bewusst, dass es der Unterkiefer ist, der sich bewegt, und dass Oberkiefer und Schädel hierbei unbeweglich bleiben.

4. Öffnen Sie wieder den Mund und stellen Sie fest, ob die Bewegung bereits jetzt schon ein wenig leichter geht.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 33

[Verhalten]

Nehmen Sie bitte ein Blatt Papier (oder nutzen Sie die Möglichkeiten Ihres Computers) und schreiben Sie auf, was Sie - immer so und nie anders - zu festgelegten Zeiten tun.

Vielleicht stehen Sie immer zur selben Zeit auf, gehen zu immer derselben Zeit zu Bett, machen zu immer derselben Zeit Ihre Pausen, sehen zu immer derselben Zeit immer dieselbe Fernsehsendung, machen zu immer derselben Zeit Urlaub, frühstücken, essen zu Mittag und zu Abend, immer zur selben Zeit, lesen Ihre E-Mails, die Zeitung, ein Buch, die immer selbe Zeitschrift, immer zur selben Zeit. Treiben Sport, gehen ins Theater, ins Kino, gehen aus, immer zur selben Zeit, an einem bestimmten Tag. Lassen Sie sich von diesem vertrauten Gefühl leiten und schreiben Sie noch einige Punkte mehr auf.

Und nachdem Sie das getan haben, nehmen Sie sich vor, zunächst einmal nichts zu verändern.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 34

[Stimme]

Summen Sie. Die Lippen leicht geschlossen.

Legen Sie Ihre Hände - mal die Handflächen, mal die Fingerspitzen - auf Ihr Gesicht, Ihren Hals, Ihre Brust, Ihren Bauch.

Spüren Sie, wie Sie vibrieren. Spüren Sie, wie Ihr Körper als Resonanzkörper fungiert. Nehmen Sie wahr, wie die Reaktionen einmal mehr hier, einmal mehr dort zu spüren sind, abhängig

von der Tonhöhe (!) Ihres Summens.

Bis in welche Bereiche Ihres Körpers kann Ihr Summen reichen? Spielen Sie ein bisschen mit der Luft. Ihr Körper liebt diese sanfte Massage.

Und nehmen Sie dann wahr, wie Ihre Sprechstimme sich anders anhört, anders anfühlt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 35

[Verhalten]

In der 15. CoachingMail vom 19.9. war zu lesen:

Kaufen Sie heute oder am morgigen Samstag eine Zeitschrift, die Sie noch nie gekauft haben. Die Sie nie kaufen würden. Die Sie überhaupt nicht interessiert. Deren Thematik Sie abstößt, langweilt, nervt, ärgert, kalt lässt. Wie auch immer.

Lesen Sie sie mit Interesse. Tun Sie so als ob. Lesen Sie die Werbung, die in dieser Zeitschrift geschaltet ist, lesen Sie die Anzeigen, die großen und auch die kleinen. Gewinnen Sie einen Überblick über das, worum es geht, stimmen Sie sich ein auf die Thematik, auch wenn es zu Anfang etwas mühsam ist, lassen Sie sich ein. Wer wären Sie, wenn Sie Abonnent dieser Zeitschrift wären? Was würden andere über Sie denken, wenn sie Sie diese Zeitschrift lesen sehen? In Bus oder Bahn? Wie würde sich Ihr Leben verändern, wenn Sie sich für diese Thematik nicht nur erwärmen, sondern erhitzen könnten? Welche Zeitschrift würden Sie, wenn Sie jetzt beginnen darüber nachzudenken, niemals kaufen? Auch nicht für dieses kleine Spiel? Tun Sie´s doch.

Wie viel mehr wissen Sie nach dem einmaligen Lesen einer (!) Zeitschrift über ein bestimmtes Thema?

Bei all dem, was ich Ihnen vorschlage: Tun Sie´s nicht. Es sei denn, Sie wollen es.

Machen Sie´s an diesem Wochenende anders:

Bitten Sie jemanden, der Sie ein bisschen kennt, Ihnen eine Zeitschrift zu besorgen, für die oben Gesagtes zutrifft. Nur dass diesmal nicht Sie, sondern ein anderer, eine andere die Entscheidung trifft und wählt. Lassen Sie sich überraschen. Vielleicht tun Sie an diesem Wochenende etwas, das Sie schon lange nicht tun wollten.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 38

[Stressmanagement]

(Ein Wort zu der Geschichte aus Nr. 36: Das, was Familientherapie welcher Provenienz auch immer kann und will und vermag, hat mit Ziel und Zweck dieser Mails nichts zu tun. Manchmal aber kann eine Geschichte, so wie sie Grenzen zieht, auch neugierig machen. So denn ein Anlass besteht.)

Bleiben wir bei unserem Leisten:

Wissen Sie, was Sie tun können, um sich in einer belastenden Situation im Moment und relativ unkompliziert schnell besser zu fühlen?

In den nächsten Tagen erzähle ich Ihnen etwas dazu.

Dass es in stressigen Situationen gut tun kann, ein paar tiefe Atemzüge zu nehmen, und manchmal auch, ein Glas Wasser zu trinken, hatten wir ja schon. Man vergisst´s nur so leicht ...

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 40

[Verhalten]

Lesen Sie gern und viel? Ungern und wenig? Gern und wenig? Ungern und viel? Belletristik oder Sachbuch?

Lesen Sie überwiegend oder ausschließlich schöngeistige Literatur, nutzen Sie einmal dieses Wochenende, um ein Sachbuch über ein Thema zu lesen, das Sie interessiert. Wenn Ihnen da im Moment nichts einfällt, wählen Sie ein Thema, das Sie irgendwann einmal, vielleicht in lang vergangener Zeit, interessierte.

Lesen Sie überwiegend oder ausschließlich Sachbücher, nutzen Sie einmal dieses Wochenende, um ein Buch aus dem weiten Feld der so genannten Belletristik zu lesen. Wenn Ihnen da im Moment nichts einfällt, lassen Sie sich in der Buchhandlung beraten und bestehen Sie darauf, dass es "so gefühlig wie

möglich" sein möge.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 46

[Verhalten]

Was bedeutet es eigentlich, wenn ich Sie bitte, noch einmal "in diese Situation damals dort hineinzugehen und das zu sehen, was Sie damals sahen, das zu hören, was Sie damals hörten, das zu fühlen, was Sie damals fühlten"?

Wie erinnern SIE sich? Erinnern Sie sich so?

Sehen Sie in Ihrer Erinnerung das, was Sie damals sahen, so, wie Sie es damals sahen? Assoziiert, wie man sagt.

Oder sehen Sie sich in der Erinnerung üblicherweise selbst, quasi von außen, so als hätten Sie die Situation damals dort mit einer Kamera aufgenommen und als sähen Sie heute einen Film über die Situation damals dort? Dissoziiert, wie man sagt.

Wie machen SIE´s?

Nehmen Sie sich ein paar Erinnerungen und nehmen Sie wahr, wie Sie sich organisieren.

Ist Ihnen jemals aufgefallen, dass es diese beiden Möglichkeiten gibt?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 58

[Kommunikation]

[Ein Tipp für die, die noch nicht so internet-firm sind: Drücken Sie einfach auf "Weiterleiten", dann können Sie ganz unkompliziert in Ihre CoachingMails hineinschreiben!]

1. Nehmen Sie sich ein Blatt Papier (oder nutzen Sie die Möglichkeiten Ihres Computers) und schreiben Sie einige Sätze in der Form:

Ich möchte/würde gern ...(X), aber ...(Y)

2. Schreiben Sie dann eben diese Sätze um in die Form

...(Y), aber ich möchte/würde gern ...(X)

(Beispiel: Ich würde gern täglich eine CoachingMail lesen, aber ich habe keine Zeit. > Ich habe keine Zeit, aber ich würde gern täglich eine CoachingMail lesen.)

Sagen Sie Ihre Sätze laut. Tun Sie dies im Wechsel mehrere Male und spüren Sie nach, welche Auswirkungen diese kleine syntaktische Umstellung hat.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 60

[Kommunikation]

Vielleicht ist Ihnen schon gestern, vielleicht schon vorgestern ab und zu einmal ein "aber" aufgefallen, häufiger als sonst.

Hören Sie heute und an diesem Wochenende genauer zu, anderen und sich selbst. Und ersetzen Sie in Ihrem inneren Dialog immer wieder einmal ein "aber" durch ein "und".

Nehmen Sie wahr, wie leicht sich Sätze verändern.

Und wenn Ihnen aufzufallen beginnt, dass Sie manchmal zögern, bevor Sie selbst "aber" sagen, sagen Sie manchmal "und".

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 62

[Die gute Fee]

Stellen Sie sich vor, Ihnen erschiene eine Fee und Sie hätten drei Wünsche frei. Den ersten haben Sie nun schon für irgendetwas scheinbar Albernies vergeben und Ihnen bleiben jetzt noch zwei.

Gibt es einen Menschen, dem Sie einen dieser Wünsche abgeben würden?

Wenn ja, dann tun Sie´s jetzt. (Wenn Sie wissen, dass so etwas ja gar nicht geht, dann tun Sie so als ob.)

Und wenn Sie heute durch den Tag gehen, denken Sie von Zeit zu Zeit an diese Person. Und wenn Sie Ihr begegnen sollten im Laufe der nächsten Zeit, dann tun Sie das im Wissen darum, dass Sie beide ein Geheimnis haben, von der Ihr Gegenüber nichts ahnt. Oder doch?

Schauen Sie genauer hin.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 64

[Körperbewusstheit]

Erstens: Die Mails zum Thema "Körperbewusstheit" sind immer ein bisschen länger. Das liegt ganz einfach daran, dass die Beschreibung auch einfachster Bewegungen manchmal ziemlich viele Worte braucht. Lassen Sie sich davon nicht abschrecken, die einzelne Übung ist immer sehr kurz.

Zweitens: Das langsame, gesammelte Lesen der Übung ist ähnlich wirksam wie das Tun. Entscheidend sind nicht die Bewegungen, entscheidend ist, dass Sie wissen, was Sie tun.

Drittens: Machen Sie sich noch einmal die gestrigen Bewegungen klar. Einmal ließen Sie Ihre Augen auf dem Bildschirm ruhen, einmal gingen die Augen mit der Bewegung des Kopfes mit. Erinnern Sie sich?

Sie könnten Ihre Augen natürlich auch gegenläufig zur Bewegung des Kopfes laufen zu lassen ...

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 65

[Die Krankenschwester und der Landschaftspfleger]

Berufe, die man immer wieder miteinander in Verbindung bringt, haben manchmal auf der "strukturellen" Ebene kaum

eine Gemeinsamkeit. Und umgekehrt.

Samuel Hahnemann, der Begründer der Homöopathie, schrieb im "Organon": Die vornehmste Aufgabe des Arztes ist es, kranke Menschen gesund zu machen, was man Heilen nennt.

Analog dazu: Die vornehmste Aufgabe des KFZ-Meisters ist es, "kranke Autos gesund zu machen", was man Reparieren nennt.

So hat die Ärztin auf der strukturellen Ebene viel mit dem KFZ-Meister gemein und wenig mit der Krankenschwester. Diese wiederum hat´s mit dem Landschaftspfleger. Und der Meister hat´s nicht mit dem Tuner. Dieser wieder ist verwandt dem Trainer. Strukturell.

Und Sie?

Finden Sie an diesem Wochenende eine Verwandschaftsbeziehung dieser Art, die Ihnen bisher noch nicht aufgefallen ist. Und wenn Sie Überraschendes entdecken, erzählen Sie es ruhig weiter.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 66

[Rhetorik]

In einer Fernsehshow wurde vor kurzem Konrad Adenauer zum "größten Deutschen" gewählt.

Kurt Schumacher sagte einmal über ihn:

"Ein Wortschatz weist zirka 29000 Wörter auf, davon kennt Herr Adenauer gerade mal 500 und wenn er mehr kennen würde, würde er sie nicht gebrauchen, das ist ja gerade seine Stärke."

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 67

[Rhetorik]

Im Goethe-Wörterbuch sind etwa 90.000 Stichwörter verzeichnet.

Goethe hatte die Angewohnheit, immer einen Zettel bei sich zu tragen, auf dem er Wörter verzeichnet hatte, die er häufiger, und solche, die er seltener benutzen wollte.

Bitte nehmen Sie sich einen Zettel, vermerken Sie darauf ein Wort, das Sie gern häufiger, und ein zweites, das Sie gern weniger häufig benutzen möchten.

Und stecken Sie sich diesen Zettel ein. Ohne viel Worte.

(Ab heute finden Sie in Ihrer Mail von Zeit zu Zeit und in loser Folge einen "Linktipp". Adressen, die den Besuch lohnen.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 68

[Metaprogramme]

Die Krankenschwester und der Landschaftspfleger (Fortsetzung)

Haben Sie überraschende Verwandtschaftsbeziehungen entdecken können? Haben Sie im Beruflichen etwas gemein mit jemandem, von dem Sie es nicht vermutet hätten?

Schauen Sie sich die folgenden Paare an und bestimmen Sie jeweils kurz, worin sie sich ähneln und worin nicht.

Verkäufer - Jäger, Hausfrau - Manager, Ärztin - Krankenschwester, Webdesigner - Maurer, Taxifahrer - Rechtsanwalt, Verkäufer - Angler, Schriftsteller - Architekt, Hebamme - Koch, LKW-Fahrer - Richter, Priester - Sekretärin

Ganz allgemein: Was fällt Ihnen leichter - Unterschiede zu entdecken oder Gleichheit?

Was fällt Ihnen spontan, als Erstes ein und leicht? Wozu müssen Sie sich eher etwas zwingen? Wenn auch amüsiert.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 69

[Metaprogramme]

Gleichheit vs. Unterschiede

Haben Sie bemerkt, dass Ihnen das eine leicht und unmittelbar zugänglich war, das andere nur, wenn Sie sich bewusst darum bemühten?

Es gibt Berufe, in denen die Fähigkeit, UNTERSCHIEDE wahrzunehmen, besonders wichtig ist.

Gute Korrektoren haben diese Fähigkeit sehr ausgeprägt. Fluglotsen. Kritiker. Rechtsanwälte. Manchmal Juroren.

Es gibt Berufe, in denen die Fähigkeit, Ähnlichkeiten (GLEICHHEIT) wahrzunehmen, besonders wichtig ist.

Gute homöopathische Ärzte und Ärztinnen haben diese Fähigkeit sehr ausgeprägt.

(Die Ähnlichkeitsanweisung des vor einigen Tagen erwähnten Samuel Hahnemann lautet: Similia similibus curentur - Ähnliches werde mit Ähnlichem geheilt.)

Topverkäufer. Mediatoren. Die Dame am Schalter -Reklamation-, die Ihnen den Wind aus den Segeln nimmt.

Wie ist 's mit Ihnen?

Haben Sie sich einen Beruf gewählt, der Ihnen ähnelt? Oder doch etwas ganz anderes?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 70

[Fragen]

Wissen Sie noch, wie der erste *beste Freund*, die erste *beste Freundin* Ihrer Kindheit hieß?

Wissen Sie, was sie oder er heute tut? Sagen Sie seinen oder ihren Namen laut (so wie Sie ihn damals sagten!) und wenn Sie heute durch den Tag gehen, tun Sie so, als wäre sie oder er an Ihrer Seite.

Und erzählen Sie ihm oder ihr ein bisschen von dem, was Sie heute tun.

Und an diesem Wochenende.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 71

[Stressmanagement]

Stress ist ein Zeichen dafür, dass Ihre Informationsverarbeitungskapazitäten erschöpft sind.

(Das kann einem schon geschehen, wenn man ein Wort liest, das einem nicht so geläufig ist.)

Nun gibt es zwei Möglichkeiten: Erweitern Sie Ihre Informationsverarbeitungskapazität oder reduzieren Sie die Information, die Sie zu verarbeiten haben.

Letzteres ist meistens einfacher.

Was können Sie heute noch delegieren?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 75

[Metaprogramme]

Haben Sie bemerkt, wie manche Formulierung Sie mehr anspricht als andere?

Wie schon gestern - vollkommen anders - unverändert - nicht wiederzuerkennen - das ist neu - wie immer - Revolution! - alles soll so bleiben, wie es ist - in der Nacht sind alle Katzen grau - Stabilität - eine neue Arbeitsstelle - identity - transformieren - so haben wir schon immer gemacht - verbessern - allmählich - radikal verändern - mit einer Ausnahme - anders als alles andere - innovativ - ganz einzigartig!

Gleichheit: 1, 3, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 18 (G/U)

Unterschied: 2, 4, 5, 7, 11, 13, 15, 17, 19, 20, 21

Unterhalten Sie sich an diesem Wochenende doch einmal mit anderen darüber, wie sie (und Sie) auf Veränderungen reagieren.

Sind Sie (und sie) auf der Suche nach Gleichheit oder (ganz

anders!) nach Unterschieden?

Eine gute Frage in diesem Zusammenhang ist: Welche Beziehung besteht zwischen x und y?

Lassen Sie sich überraschen, wie unterschiedlich die Antworten ausfallen. Auch wenn sie sich natürlich gleichen.

(Was schon die jungen Römer wussten: Bene docet, qui bene distinguit. Gut lehrt, wer die Unterschiede klar darlegt.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 77

[Fragen]

Ohne Frage: Ich kann nicht. Ich darf nicht. Es ist mir nicht möglich.

Offene Fragen: Was hindert mich? Was hemmt mich? Was hält mich davon ab? Was würde passieren, wenn ich es täte?

(Unter uns: Diese Fragen überschreiten Grenzen. So schonungslos man sie sich selbst, so zurückhaltend sollte man sie anderen stellen. Wenn überhaupt.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 79

[Fragen]

Nehmen Sie sich ein Blatt Papier (oder nutzen Sie die Möglichkeiten Ihres Computers) und schreiben Sie in einem Satz, woran Sie beim Lesen der CoachingMail Nr. 77 als Erstes dachten.

Ich kann nicht ...

Ich darf nicht ...

... ist mir nicht möglich.

Beschränken Sie sich auf einen einzigen Satz und beantworten Sie sich dann (schriftlich) die Fragen:

Was hindert mich?

Was hemmt mich?

Was hält mich davon ab?

Was würde passieren, wenn ich es täte?

Setzen Sie sich ein zeitliches Limit. Fünf Minuten ist eine gute Zeit.

(Tipp: An vielen Handys findet sich eine Wecker- oder Countdown-Funktion.)

Schreiben Sie schnell, so als hätten Sie keine Zeit, und schreiben Sie in einem fort. Wenn Ihnen nichts einfällt, schreiben Sie einfach: Ich weiß es nicht. Immer wieder.

Achten Sie darauf, dass Sie obige Fragen beantworten. Nichts sonst.

Entscheiden Sie im Vorhinein, dass Sie nach fünf Minuten einen Satz geschrieben haben werden, der etwas ganz Bestimmtes für Sie überraschend klärt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 81

[Fragen]

Zwei der wichtigsten Fragen im Business:

Welches Problem hat mein Kunde?

Wie kann ich dieses Problem lösen?

Beantworten Sie diese Fragen und Ihre Probleme sind gelöst.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 82

[Kommunikation]

Welches Problem Ihr Kunde hat, ist manchmal gar nicht so einfach zu bestimmen. Und wenn er es nicht weiß, bedeutet es nicht, dass Sie es schon wissen.

Auch im Privaten ist es manchmal so: Was wünscht er oder sie sich wirklich?

Es lohnt die Lösung zu finden.

Und die ist manchmal überraschend.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 88

[Zeit und Zins]

106 Stunden und 55 Minuten ist das Jahr 2004 nun schon alt, noch 8677 Stunden und fünf Minuten liegen vor uns, bis das nächste Jahr beginnt. Das Jahr 2004 ist ein Schaltjahr und hat 366 Tage.

Sie werden in diesem Jahr voraussichtlich noch 255 CoachingMails erhalten.

Angenommen, Sie brauchen für das Lesen und Bearbeiten einer CoachingMail (im Schnitt) zweieinhalb Minuten, so macht das 638 Minuten im Jahr. Das sind 0,001 % der noch verbleibenden 520.625 Minuten.

Angenommen, das Lesen einer Mail würde Ihnen einen Zuwachs (an Wissen, Können oder Fähigkeit) im Bereich von 0,1 % beschern, so läge Ihr Gewinn am Ende des Jahres bei etwa 30 %. Nach weiteren neun Jahren läge Ihr Gewinn - das Geheimnis von Zins und Zinseszins - bei weit über 1000 %.

Das ist der Grund, warum es sich lohnt, sich jeden Tag einige Minuten Zeit zu nehmen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 89

[Körperbewusstheit]

Was Sie heute brauchen? Ein Taschenbuch oder etwas Ähnliches gleichen Formats.

Sitzen Sie aufrecht, beide Füße den Boden berührend, und SPÜREN SIE, wie Ihr Gesäß den Stuhl berührt. Legen Sie beide Hände, die Handflächen dem Körper zugewandt, unter Ihr Gesäß und spüren Sie Ihre Sitzbeinhöcker (die Knochen, auf denen Sie sitzen).

Nehmen Sie dann Ihre Hände dort wieder weg und legen Sie sich unter EINE Seite Ihres Gesäßes ein Taschenbuch oder etwas Ähnliches gleichen Formats.

Bleiben Sie ruhig sitzen und spüren Sie, wie Ihr rechter oder linker Sitzbeinhöcker Kontakt mit der ungewohnten Unterlage aufnimmt. Stellen Sie sich vor, wie Sie sich in diese Unterlage hinein entspannen. (Vielleicht so: Wie Ihr Sitzbeinhöcker langsam in diese ungewohnte Härte hinein schmilzt ...)

Bleiben Sie so sitzen (während Sie weiter Ihre E-Mails lesen o.Ä.) und entfernen Sie die Unterlage nach einigen Minuten, ohne sich viel zu bewegen, vorsichtig und sanft.

SPÜREN SIE, wie unterschiedlich sich rechts und links der Kontakt Ihres Körpers mit der Sitzfläche jetzt anfühlt.

Vielleicht spüren Sie auch, wenn Sie darauf achten, wie unterschiedlich sich die rechte und die linke Seite Ihres Körpers jetzt anfühlen, im Sitzen und auch, wenn Sie jetzt aufstehen und ein paar Schritte gehen.

Lassen Sie die Unterschiede bestehen und gestatten Sie den beiden Seiten Ihres Körpers, voneinander zu lernen. Im Laufe einiger Zeit werden sich beide Seiten Ihres Körpers auf Ihre Weise wieder angeglichen haben.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 90

[Körperbewusstheit]

Was Sie heute (noch einmal) brauchen? Ein Taschenbuch oder etwas Ähnliches gleichen Formats.

Welche Seite haben Sie gestern spontan gewählt? Die Seite

Ihrer dominanten Hand, Ihres dominanten Fußes? Die Seite, auf der Sie Ihr Portemonnaie in Ihrer Gesäßtasche tragen, Ihre Handtasche über der Schulter? Die Seite Ihres Stand- oder Ihres Spielbeins (das meint: Sie belasten, wenn Sie stehen und ein Bein belasten, ein Bein in der Regel häufiger als das andere. Wissen Sie, welches Bein das ist?)?

Wählen Sie heute die andere Seite und achten Sie auf die Unterschiede.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 92

[Delete]

Vielleicht haben Sie zufällig ein Gefäß mit einem Getränk neben sich stehen, gefüllt mit Kaffee, Tee, Wasser, Saft. Gießen Sie nach, bis es überläuft und der Inhalt sich über den Tisch und die Tastatur Ihres Computers ergießt. Achten Sie nicht darauf, sondern gießen Sie immer weiter.

Oder tun Sie Folgendes: Nehmen Sie sich besagte zweieinhalb Minuten Zeit (nutzen Sie die Countdown-Funktion Ihres Handys oder eine alternative Hilfe) und werfen Sie etwas weg. Irgendetwas, das aufzubewahren sich nicht lohnt. Löschen Sie Dateien, die Sie nicht mehr brauchen oder E-Mails, die Sie überflüssigerweise gespeichert haben. Arbeiten Sie schnell und konzentriert. Zweieinhalb Minuten lang.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 93

[Fragen]

Zur Erinnerung:

Vielleicht haben Sie zufällig ein Gefäß neben sich stehen, gefüllt mit Kaffee, Tee, Wasser, Saft. Gießen Sie nach, bis es überläuft und der Inhalt sich über den Tisch und die Tastatur Ihres Computers ergießt. Achten Sie nicht darauf, sondern gießen Sie immer weiter.

Welchen Gedanken haben Sie gedacht, kurz bevor Sie entschieden haben, meinen Vorschlag zu verwerfen?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 94

[Fragen]

Welche Gedanken haben keinen Platz in Ihrem Denken?

Denken Sie kurz darüber nach und sehr kurz an das, was Sie zurzeit am meisten beschäftigt.

Denken Sie dann beiläufig einen Gedanken, den Sie noch nie gedacht haben.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 95

[Körperbewusstheit]

Sitzen Sie aufrecht und atmen Sie leicht.

Öffnen Sie Ihren Mund, langsam und so weit es Ihnen möglich ist, einige Male.

Legen Sie dann Ihre Fingerspitzen vor Ihre Ohren, dort, wo sich Ihr Kiefergelenk befindet, und bewegen Sie Ihren Unterkiefer langsam und sanft vor und wieder zurück, etwa zwanzigmal, die Lippen leicht aufeinander gelegt.

Machen Sie sich bewusst, dass es der Unterkiefer ist, der sich bewegt, und dass der Oberkiefer Teil des unbewegten Schädels ist.

Spüren Sie, wie Ihr Kiefergelenk sich unter Ihren Fingerspitzen bewegt. Vielleicht haben Sie es lang nicht mehr gespürt.

Beißen Sie Ihre Zähne leicht aufeinander und spüren Sie, wie Ihre Kaumuskulatur sich unter Ihren Fingerspitzen wölbt.

Lösen Sie die Spannung und bewegen Sie den Unterkiefer noch einmal einige Male vor und zurück, sehr achtsam,

sehr sanft.

Hören Sie mit der Bewegung auf und ruhen Sie sich aus.

Öffnen Sie dann noch einmal den Mund, langsam und so weit es Ihnen jetzt möglich ist.

Spüren Sie den Unterschied?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 99

[Kreativität]

Oder so:

Fassen Sie ein Problem, das Sie zurzeit beschäftigt, in ein Wort, schreiben Sie es auf ein Blatt Papier, kreisen Sie es ein, und umgeben Sie es mit so vielen Kreisen, wie es Buchstaben hat.

Schreiben Sie in jeden leeren Kreis ein Wort (beginnend mit einem der Buchstaben des Wortes in der Mitte), das Ihnen einen Hinweis auf die Lösung geben könnte.

Verbinden Sie die Kreise, bei denen Ihnen diese Verbindung schon deutlich ist, mit dem Kreis in der Mitte.

Verbinden Sie die restlichen Kreise innerlich mit einem Gedanken, den Sie so noch nie gedacht haben.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 102

[Strategien]

Schreiben Sie heute oder an diesem Wochenende eine Gebrauchsanweisung.

Einfache, klare, verständlich formulierte Handlungsanweisungen.

Punkte eins, zwei, drei ... Zehn Punkte.

Schreiben Sie über ein Gebiet, auf dem Sie als Experte gelten.

Mögliche Themen:

- Wie man sicher zu spät kommt
- Wie man den Fettgehalt seines Körpers steigert
- Wie man die Muskelmasse seines Körpers minimiert
- Wie man einen Streit eskalieren lässt
- Wie man falsche Prioritäten setzt
- Wie man andere vor den Kopf stößt
- Wie man seine Kinder zu lebensuntüchtigen Menschen erzieht
- Wie man sicherstellt, seine Ziele nicht zu erreichen
- Wie man sicherstellt, morgens müde aufzuwachen
- Wie man zu einem unsympathischen Menschen wird
- Wie man ein Team zusammenstellt, das nicht funktioniert
- Wie man Wichtiges übersieht
- Wie man seinen Fernsehkonsum sicher steigert
- Wie man sicherstellt, dass man immer wieder etwas sucht
- Wie man beim Autofahren die Kontrolle verliert
- Wie man Informationen so gewichtet, dass man den Überblick verliert
- Wie man unsinnige Entscheidungen trifft
- Wie man Meetings verlängert
- Wie man seinen Partner verärgert
- Wie man möglichst wenig von diesen Mails profitiert
- u.a.

Schreiben Sie so, dass der Leser nach Umsetzen Ihrer Anweisungen das angestrebte Ziel sicher erreichen kann.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 114

[Kommunikation]

In der gestrigen CoachingMail war zu lesen:

"Versuchen Sie vergeblich, im Laufe des Tages nicht mehr an diese kleine Übung zu denken."

Ein komisches Wort, dieses "versuchen".

Es meint: Beabsichtigen (oder initiieren) Sie eine Handlung und - versagen Sie!

Versuchen Sie bitte jetzt einmal, sich an Ihre Nase zu fassen. Nein, tun Sie´s nicht, versuchen Sie es!

Bitte überlegen Sie sich drei Anweisungen, bei denen der

Gebrauch dieses Wörtchens sinnvoll ist.

Beispiele:

Versuchen Sie sich zu verspannen!

Versuchen Sie, Ihr Gewicht unkontrolliert zu steigern.

Versuchen Sie, sich heute dreimal so richtig zu ärgern.

Ganz vergeblich.

Seien Sie achtsam, wenn Sie dieses Wort benutzen. In der so genannten Wirklichkeit gibt es kein Versuchen.

Tun. Nicht tun.

In diesem Sinne: Versuchen Sie vergeblich, im Laufe des Tages nicht mehr an diese kleine Übung zu denken.

(Der Zusatz "vergeblich" ist hier redundant. Er wiederholt das, was durch "versuchen" schon längst gesagt ist.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 117

[Muster]

Die heutige Mail unterscheidet sich, was die Wörter angeht, kaum von der gestrigen. Und dennoch geht es um etwas ganz anderes.

Denken Sie an die Zeit Ihrer Jugend.

Welches Buch haben Sie - damals - begeistert verschlungen, welchen Film haben Sie zu Ihrem Lieblingsfilm erklärt, welche Geschichte hat Sie zu jener Zeit tief berührt?

Wählen Sie drei Erinnerungen (wählen Sie je ein Wort und schreiben Sie es auf) und fragen Sie sich, was diese drei verbindet. Welches gemeinsame Muster wird Ihnen deutlich? Worum geht es in jeder dieser Erinnerungen?

Schreiben Sie es auf. (Das Aufschreiben dient dazu, Ihren Gedanken einen Platz zum Verschnaufen zu bieten.)

Überlegen Sie sich, was Sie heute noch tun können, um das, was Ihnen damals wichtig war, wieder mehr in Ihr Leben zu

integrieren.

Tun Sie es, wenn Sie es für richtig halten.

Auch die Entscheidung, die Sie heute noch treffen, zählt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 121

[Typologie]

Niemand weiß, wie das Ei des Adlers sich ins Hühnerneut verirrte. Niemandem fiel es auf. So schlüpfte, als die Zeit gekommen war, aus diesem Ei ein kleiner Vogel, der etwas anders war als seine Brüder und Schwestern.

Er wuchs auf unter den Hühnern und lernte das, was Hühner lernen. Er lernte zu scharren, nach Körnern zu picken und er lernte zu gackern. Das allerdings fiel ihm etwas schwer. Niemand konnte es sich erklären.

Eines Tages, er war schon fast erwachsen, sah er hoch oben in den Lüften einen Vogel, den er zuvor noch nie gesehen hatte. Ein Schrei war zu hören, den er nie zuvor gehört.

"Wer ist dieser Vogel dort oben?", fragte er das Huhn, das neben ihm scharrte.

"Das ist der Adler - der König der Lüfte", antwortete das Huhn. "Er ist anders als wir. Wir sind Hühner."

Der junge Adler spürte ein merkwürdiges Ziehen, dort, wo seine Flügel ansetzten. Auch war da ein Bild, das kurz aufblitzte und es schien eine leise Stimme ihm innerlich etwas zu sagen.

Nichts von alledem aber war ihm ein deutliches Signal.

So begann er wieder zu scharren und pickte nach dem nächsten Korn.

Er lebte das Leben eines Huhns und starb.

(Gelesen in einem Buch von Marc Gafni, erzählt aus der Erinnerung)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 125

[Organisation]

Vielen fällt es schwer, die richtigen Prioritäten zu setzen. Sie nehmen sich allzu vieles vor und verzetteln sich leicht.

Eine gute Idee ist es dann, sich folgende zwei Fragen zu stellen:

Was ist jetzt das Wichtigste?

Was ist nur dringend?

Wenn Sie sich diese Fragen notieren, sodass Ihr Blick ab und zu einmal auf diese Fragen fällt, haben Sie schon das Wichtigste getan.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 126

[Organisation]

Zu lernen, zwischen wichtig und nur dringend zu unterscheiden, ist wichtig.

Nur dringend ist es nicht.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 127

[Organisation]

Haben Sie in Ihrem Terminkalender genügend Zeit für das, was Ihnen WICHTIG ist, reserviert?

Oder planen Sie nur die DRINGLICHKEITEN?

Nutzen Sie dieses Wochenende und ordnen Sie Ihre Prioritäten.

Machen Sie´s dringend. Es ist wichtig.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 138

[Kommunikation]

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 139

[Kommunikation]

Eine der wichtigsten Errungenschaften der Sprachwissenschaft des 20. Jahrhunderts war die Erkenntnis Paul Watzlawicks:

Man kann nicht nicht kommunizieren.

(Menschliche Kommunikation, 1969)

Man mag darüber streiten, ob dieser Satz im philosophischen Sinne sinnvoll formuliert ist (und es ist viel darüber gestritten worden), eines ist sicher:

Den meisten, die ihn lesen, ist unmittelbar einsichtig, was gemeint ist.

Das NICHT Gesagte, NICHT Geschriebene, NICHT Getane ist Kommunikation ebenso wie das tatsächlich Gesagte, tatsächlich Geschriebene, tatsächlich Getane.

Und es hat oftmals größere (kommunikative) Kraft.

Denken Sie bitte einmal an ein Beispiel in Ihrem Leben, in dem ein NICHT gesagtes Wort, ein NICHT geschriebener Brief, ein NICHT geführtes Telefonat eine Information eindeutiger kommunizierte, als es das gesagte Wort, der geschriebene Brief, das geführte Telefonat hätte tun können.

Und wie immer, wenn Sie sich an etwas erinnern, das Ihnen vielleicht unerwünscht unangenehme Gefühle bereiten könnte:

Tun Sie ´s dissoziiert. Sehen Sie sich selbst, VON AUSSEN, in dieser Situation damals dort. Verkleinern Sie das Bild, schieben Sie es etwas weiter weg, verändern Sie es, auch das, was zu hören ist, auf eine Weise, die IHNEN angenehm ist. So wird ´s leichter, daraus zu lernen.

Und nehmen Sie wahr, wie viel Kraft in dem liegt, was man gemeinhin "nicht kommunizieren" nennt.

Es muss nicht immer eine CoachingMail sein, die mit Kommunikation überschrieben ist und die "nicht kommuniziert".

Auch wenn sie viele und überaus lebendige Reaktionen provoziert hat.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 141

[Kommunikation]

Was geschieht, wenn Sie auf diese Weise ungeschriebene Regeln der Kommunikation verletzen?

So, wie Sie es gestern vielleicht getan haben, indem Sie jemandem einen langen Brief geschrieben haben, Anrede, Gruß, das Blatt ansonsten unberührt.

Verletzen Sie auf diese Weise Regeln, die sich auf die Form der Kommunikation beziehen, so lässt es sich kaum vermeiden, dass es zu einem Gespräch ÜBER DIE KOMMUNIKATION kommt.

(Ein Gespräch auf der "Metaebene", wie man auf Neudeutsch sagt.)

Manchmal ist ein solches Gespräch sehr sinnvoll, um den Gesprächen ÜBER DIE DINGE eine neue Qualität zu geben. Und sehr notwendig.

Was Sie sonst noch tun könnten?

Zum Beispiel dies: Geben Sie Ihren persönlichen Brief als Einschreiben auf, versichern Sie ihn hoch (!) als Wertbrief, lassen Sie den Empfänger das Porto bezahlen, legen Sie ihn in ein großes Paket, legen Sie einige weiße Blätter dazu oder einen frankierten Rückumschlag, der schon verschlossen ist, bitten Sie darum, dass der Empfänger Ihren Brief nicht

beantworten möge, schreiben Sie einen langen Brief, Anrede, Gruß, das Blatt ansonsten unberührt.

Aber das haben Sie vielleicht ja gestern schon getan.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 142

[Kommunikation]

Stellen Sie sich vor, Sie bekämen von jemandem, der Ihnen nahe steht, einen persönlichen Brief.

Als Einschreiben - mit Rückschein, Wertbrief, Porto zahlt Empfänger, Rückumschlag beigelegt - schon verschlossen, Anrede, Gruß, das Blatt ansonsten unberührt, viele Varianten sind denkbar.

Nehmen Sie wahr, was der Absender (er oder sie) Ihnen damit könnte sagen wollen?

Vielleicht weiß er manchmal nicht, ob das, was er sagt, bei Ihnen ankommt.

Vielleicht fehlt es ihm oft an Wertschätzung Ihrerseits für das, was er sagt.

Vielleicht mangelt es ihm häufiger an Antworten oder sie sind ihm dunkel verschlossen.

Wer könnte Ihnen einen solchen Brief schreiben?

Und wem Sie?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 143

[Kommunikation]

Natürlich bedeutet der Satz nicht, dass man TATSÄCHLICH nicht nicht kommunizieren könne.

Bedeutete er dies, hätte der Begriff Kommunikation seine Bedeutung ganz verloren.

(Erinnern Sie sich noch an die Zeit, als wir beide noch NICHT miteinander kommunizierten? Tun wir es jetzt?)

Tatsächlich geht es um etwas anderes.

Was nehmen Sie als "nicht kommunizieren" wahr?

Jemanden NICHT ANZUSEHEN, mit jemandem NICHT ZU SPRECHEN, jemanden NICHT ZU BERÜHREN?

Was stört Sie besonders, wenn Sie eigentlich kommunizieren möchten?

Keines Blickes gewürdigt, angeschwiegen oder gefühllos in die Ecke gestellt zu werden?

Können Sie sich vorstellen, dass das, was SIE besonders stört, von ANDEREN gar nicht als "nicht kommunizieren" wahrgenommen wird?

Was tun Sie, um sich und anderen deutlich zu machen, dass Sie "nicht kommunizieren"?

Finden Sie drei beispielhafte Situationen.

Wie immer: Wenn Ihnen eine Erinnerung schlechte Gefühle bereitet, erinnern Sie sich dissoziiert. So wird ´s leichter damit umzugehen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 144

[Selbstmanagement]

In der gestrigen Mail empfahl ich Ihnen:

... Wenn Ihnen eine Erinnerung schlechte Gefühle bereitet, erinnern Sie sich dissoziiert. So wird ´s leichter damit umzugehen. ...

Das bedeutet natürlich auch:

Wenn Ihnen eine Erinnerung gute Gefühle bereitet, erinnern Sie sich assoziiert. Sehen Sie das, was Sie damals dort gesehen haben, hier und jetzt. Hören Sie das, was Sie damals dort gehört haben, hier und jetzt. Und spüren und genießen Sie die guten Gefühle von damals dort - hier und jetzt.

Alles andere wäre ... unklug.

Um es einmal so zu formulieren.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 147

[Kommunikation]

Ich könnte es mir leicht machen und sagen:

Wenn etwas nicht funktioniert, machen Sie
ETWAS ANDERES!

So leicht mache ich es mir natürlich nicht.

(Auch wenn sich die meisten Ihrer Probleme
lösten, wenn Sie genau das täten.)

Richtig ist: Wenn etwas nicht funktioniert, ist
"mehr desselben" selten die Lösung.

Richtig ist aber auch: Ziellos etwas anderes
zu tun, ist selten die ELEGANTESTE Lösung.

Denken Sie an diesem Wochenende einmal an
einige Situationen, in denen Ihr kommunikatives
Bemühen keine Gegenliebe fand und Sie
vergeblich "mehr desselben" versuchten.

Was hätten Sie - damals dort - anders machen
können?

Spielen Sie einige Alternativen gedanklich durch,
bis Sie - mit dem Wissen von heute - eine
elegante Lösung gefunden haben.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 148

[Kommunikation]

Die Frage war: Was tun Sie, wenn Ihr Lächeln nicht
ankommt?

EINE Antwort wäre: Wählen Sie einen anderen Kanal!

Kommunizieren Sie Ihre Information (das, was Ihr Lächeln übermitteln sollte) nicht visuell, sondern auditiv.

Sagen Sie es.

Vielleicht möchte Ihr Gegenüber etwas von Ihnen hören und Ihr Lächeln "sagt" ihm wenig.

Oder kommunizieren Sie Ihre Information kinästhetisch.

Eine kurze Berührung vielleicht.

Und Sie sind "in Kontakt".

Menschen sind sehr unterschiedlich organisiert.

Wissen Sie, ob SIE lieber gesehen, angesprochen, berührt werden wollen? Und auch: wie?

Welchen Kanal nutzen Sie mit Vorliebe?

Und welchen eher selten?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 149

[Kommunikation]

Welchen Sinneskanal benutzt Ihr Partner, Ihre Partnerin mit Vorliebe?

Und welchen eher selten?

Wissen Sie es?

Menschen können SEHR unterschiedlich organisiert sein.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 151

[Kommunikation]

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen (so es Ihnen nicht

schon ein offenes Geheimnis ist), dass Menschen ihre INNERE ORGANISATION auch WORTSPRACHLICH kommunizieren?

Innere Organisation meint hier:

So wie wir die Welt da draußen über unsere fünf Sinne (Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken) erfahren, so ordnen wir auch unsere innere Welt.

Wir machen uns innere Bilder, hören Stimmen, Töne, Geräusche, Musik, sprechen mit uns selbst in einem inneren Dialog, empfinden, spüren nach, fühlen vor, riechen Rosen, die schon längst verblüht sind, schmecken Zitronen ...

Und wir SAGEN es. Sagen es in beinahe jedem Satz.

Und offenbaren, was wir innerlich tun.

Das ist mir KLAR ... Ich habe das GEFÜHL, dass ... Das KLINGT gut ... BRILLIANTE AUSSICHTEN ... STIMMIGES Konzept ... Machen Sie sich ein BILD ... Ich bin so sehr BERÜHRT ... Da hab ich mir GESAGT ...

Nicht alles, was wir innerlich tun, ist uns bewusst. Nicht alles jedem, jedem etwas anderes, in unterschiedlicher Kombination.

Der eine ist sich seines inneren Dialogs nicht bewusst, die andere nicht ihrer inneren Bilder, ein dritter nur selten des guten Gefühls, das sich manchmal einstellt, wenn man etwas Neues lernt.

Menschen sind sehr unterschiedlich organisiert.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 168

[Persönlichkeitsentwicklung]

Wenn Sie die Übungen der letzten Tage gemacht haben, werden Sie - vielleicht mit Erstaunen - bemerkt haben, wie wenig es den anderen braucht sich zu versöhnen.

Das Geheimnis ist: Wir versöhnen uns mit den GEDANKEN, die wir uns über den anderen gemacht haben.

Das ist alles. Kein Geheimnis.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 170

[Organisation]

Coaching hat viel mit Optimierung zu tun.

Das, was eigentlich schon gut funktioniert, noch etwas besser zu machen, noch etwas schneller, noch etwas eleganter.

Ein guter Ansatz.

Manchmal.

Manchmal aber und nicht selten ist es sinnvoller, zuerst einmal auf einer grundlegendere Organisationsebene Ordnung in das Chaos des alltäglichen Lebens zu bringen.

Sehr weit DIESSEITS aller Optimierungsstrategien, um die es in einem Coaching üblicherweise geht.

Für diesen Fall habe ich Ihnen einige empfehlenswerte Bücher, allesamt von Sandra Felton, verlinkt:

Link

Sie werden wissen, ob es das ist, was Sie vielleicht schon lange suchten.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 171

[Organisation]

Nachtrag zur letzten Mail:

Da habe ich Ihnen drei Bücher von Sandra Felton zum Thema Ordnung und Organisation empfohlen.

Ein Leser lässt mich wissen, dass er sich die Rezensionen der drei Bücher wohl angesehen, sie auch interessant und lesenswert gefunden habe, sich aber gleichwohl nicht für eines habe entscheiden können.

So habe ich mich für eines entschieden.

Link

Wenn ´s um Ordnung und Organisation geht, geht ´s immer wieder um die Entscheidung, was man behält und auf was man verzichten kann. Immer wieder.

Drei Bücher zu empfehlen waren zwei zu viel.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 176

[Kommunikation]

Haben Sie ´s bemerkt?

M a n c h m a l und a u c h sind Zauberworte.

Manchmal entzaubert immer und auch entzaubert nur.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 177

[Kommunikation]

Misslingende Kommunikation:

Immer bist du ...

Du bist nur ...

Immer bist du nur ...

Setzen Sie ein, was Ihnen gerade in den Sinn kommt und entzaubern Sie das immer und das nur:

Manchmal bist du ...

Du bist auch ...

Manchmal bist du auch ...

Manchmal entzaubert immer und auch entzaubert nur.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 179

[Kommunikation]

Da liegt ein böser Zauber über manchen Wörtern.

Nicht nur manchmal über immer oder über nur.

Auch das Wörtchen muss ist manchmal böse verzaubert.

Ich muss ...

Ein Zauberspruch ist hier:

Was würde passieren, wenn ich es nicht täte?

(Nebenbei: Dieser Zauberspruch ist so wirksam, dass Sie ihn nicht im Gespräch mit anderen, sondern vorzugsweise im inneren Dialog nutzen sollten.)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 180

[Kommunikation]

Böse verzaubert ist häufig auch das Wörtchen "sollte".

Steht es in einem Satz, der sich auf ein zukünftiges Geschehen bezieht, so bietet sich manchmal die - gestern schon erwähnte - befreiende Frage an:

Ich sollte (zukünftig) ... tun. >>

Was würde passieren, wenn ich ... nicht täte?

Steht es aber in einem Satz, der sich auf Gegenwart oder Vergangenheit bezieht, wird ´s noch spannender:

Der Satz ist nicht wahr.

Ich sollte (gegenwärtig) ... tun. >>

Tatsache ist: Ich tue ... nicht.

Ich hätte (damals) ... tun sollen. >>

Tatsache ist: Ich habe ... nicht getan.

Tatsachen sind.

Kein "sollte" mehr. Kein "sollte nicht".

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 182

[Verdichtetes]

"Es sind nicht die Dinge, die uns beunruhigen,
sondern die Gedanken, die wir uns über die
Dinge machen."

(Epiktet, 90-130)

Die kognitive Psychotherapie - in einem Satz.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 188

[Persönlichkeitsentwicklung]

Das andere gibt es nicht ohne das eine.

Da beklagt sich mancher Mann, dass seine Frau zwar nicht launisch, wohl aber allzu wählerisch sei.

Alles werde hundertfach geprüft, nichts sei ohne Prüfung recht.

Erst nach reiflichem Überlegen die Wahl.

Manchen Mann überrascht dann die Erkenntnis:

Sie hat auch mich gewählt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 189

[Stressmanagement]

Wann haben Sie das letzte Mal **n i c h t s** getan?

Eine Stunde, einen Tag, ein Wochenende lang.

Nichts meint: nichts Besonderes, nichts, das einen Nutzen hat oder einem Zweck dient, nichts Geplantes, nichts Gewolltes, nichts, das ablenkt von dem, was im Moment einfach so ist, wie es ist.

Auch: nicht fernsehen, nicht lesen, nicht Sport treiben oder ein Hobby ausüben, nichts von dem.

Nichts meint auch: die Gedanken kommen und gehen lassen, so wie sie kommen und gehen. Gedanken kommen, um zu gehen.

Ihre Fähigkeit, nichts zu tun, ist ein Gradmesser dafür, wie sehr Sie momentan unter Stress stehen.

Sollten Sie nicht nichts tun können, sollten Sie etwas für sich tun.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 195

[Körperbewusstheit]

Ein so schlichter wie effektiver Weg, seine Körperbewusstheit zu erhöhen, ist das morgendliche Strecken und Dehnen im Bett.

Probieren Sie es einmal aus, langsam und sanft, vielleicht zwei, drei Minuten lang, spielerisches Strecken, Dehnen, Längen, nehmen Sie sich einige Tage Zeit es auszuprobieren (!), und stellen Sie fest, wie viel wacher und frischer Sie sich schon in den Morgenstunden fühlen.

Es tut den Muskeln gut und auch dem Bindegewebe und den Faszien, in die das Bindegewebe eingebettet ist, wenn der Körper einmal täglich über die gesamte Bewegungsamplitude bewegt wird.

Strecken Sie sich langsam und sanft - so wie eine Katze es tut, wann immer sie aufwacht - und seien Sie nicht allzu überrascht, wenn Ihr Körper mit der Zeit nach mehr verlangt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 198

[Körperbewusstheit]

Die Empfehlung allmorgendlichen Streckens, Dehnens, Längens, die ich Ihnen vor einigen Tagen gab, gilt natürlich auch für das Gesicht.

Auch die Muskeln des Gesichts - seien es die 17, die ´s braucht, um zu lächeln, oder die 34, die ´s braucht, um finster zu blicken - sind dankbar dafür, einmal am Tag ausgiebig bewegt zu werden.

Gönnen Sie ihnen die Bewegung und ziehen Sie Grimassen. Langsam, sanft und mit Bewusstheit.

Ein, zwei Minuten, vielleicht vor dem Spiegel, des Morgens in der Früh.

Ein leichtes Prickeln, Wärme, Rötung - all das sind Zeichen dafür, dass Sie ´s richtig gemacht und sich etwas Gutes getan haben.

Hätte die Kosmetikindustrie etwas ähnlich Wirkungsvolles anzubieten, wäre es ... kaum bezahlbar.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 199

[Innere Organisation]

Da schreibt mir ein Leser, er würde ja gern (sich morgens wie eine Katze strecken), wolle so gern (es tue ihm gut), könne aber nicht (sich zur rechten Zeit daran erinnern), immer wieder falle es ihm ein (später).

Was tun?

Verbinden Sie - ganz einfach - das Neue mit etwas Altem, längst Gewohntem.

Legen Sie sich zum Beispiel ein lakritzenes Katzenpfötchen auf Ihren Wecker, kleben Sie sich ein (verknittertes) Zettelchen an den Spiegel oder malen Sie mit Lippenstift ein kleines trauriges Gesicht ins linke untere und ein kleines frohes Gesicht ins rechte obere Eck. Dazwischen - im Spiegel - Sie selbst.

Sie werden sich erinnern.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 227

[Persönlichkeitsentwicklung]

Wenn Sie sich die Fragen der letzten Tage tatsächlich gestellt und auch beantwortet haben, werden Sie bemerkt haben, dass es manchmal gar nicht so sinnvoll ist, sich all das zu glauben, was man denkt. Vieles, was wir denken, hat wenig zu tun mit dem, was ist.

Glauben Sie nicht einfach alles, was Sie denken.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 230

[Kommunikation]

Wann haben Sie zum letzten Mal jemanden angerufen, der sich sehr darüber freut, wenn Sie ihm ab und zu einmal etwas Nettes sagen?

Rufen Sie die betreffende Nummer an und sprechen Sie sich etwas auf Ihren Anrufbeantworter.

Sagen Sie sich etwas wirklich Nettes, etwas, das Sie sich allzu selten sagen, Sagen Sie es sich mit einer Stimme, die Ihnen gut tut, die Ihnen vielleicht sogar ein Lächeln ins Gesicht zaubert, wenn Sie Ihren Anrufbeantworter oder Ihre Mailbox irgendwann im Laufe des Tages abhören, nachdem Sie schon längst vergessen haben, wer Sie da angerufen hat.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 231

[Kommunikation]

Der Begriff Kommunikation geht zurück auf das lateinische communis, gemeinsam, zusammen.

Der Mensch, mit dem Sie den Rest Ihres Lebens zusammen sein werden (kein Entkommen ...), freut sich darüber, wenn Sie ihm ab und zu etwas Gutes tun.

Zur gestrigen Mail:

Manche Spiele lohnen den Einsatz, auch wenn alle Karten aufgedeckt sind.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 242

[Körperbewusstheit]

Viele der Übungen zur Körperbewusstheit, die ich Ihnen hier vorstelle, nutzen differenzierende Bewegungen, um das (Bewegungs-)Verhalten zu verbessern.

So lernt es sich leichter und g e h i r n g e r e c h t e r
als durch endlose Wiederholungen immer gleichen
Tuns.

Auch der folgenden Übung liegt dieses Prinzip zugrunde.

Drehen Sie Ihren Kopf - langsam, sanft und mit Bewusstheit -
nach links und nach rechts, nach oben und nach unten.

Nehmen Sie wahr, wie weit sich Ihr Kopf leicht in die
verschiedenen Richtungen bewegen lässt.

Legen Sie dann eine Hand von hinten an Ihren Hals und
drücken Sie die Muskulatur an der Rückseite Ihres Halses
kräftig zusammen. (So wie man ein Kätzchen aufnimmt.
Experimentieren Sie ein bisschen, die ganze Hand,
Daumen gegen Zeige-/Mittelfinger, je nachdem.)

Bewegen Sie dann, während Sie drücken, Ihren Kopf nach
links und nach rechts, nach oben und nach unten, sehr
langsam, sehr sanft, sehr bewusst, vielleicht eine
halbe Minute lang.

Lassen Sie sich los, spüren Sie den Empfindungen der sich
entspannenden Muskulatur nach - und probieren Sie aus,
ob und wie und dass sich Ihr Kopf leichter und freier in
die verschiedenen Richtungen bewegen lässt.

Was ist geschehen?

Sie haben Muskulatur, die gewohnheitsmäßig an diesen
Bewegungen beteiligt war, blockiert. So haben die
Muskelfasern, die noch im Spiel waren, sich neu
und etwas anders verhalten müssen, als sie es
gewohnheitsmäßig tun.

Sie haben etwas Neues gelernt.

Und bedanken sich dafür auf ihre Weise.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 246

[Schriftliche Kommunikation]

Entschuldigen Sie bitte, dass diese Mail so lang geworden
ist, für eine kürzere hatte ich zu wenig Zeit.

(nach J. W. Goethe, leicht modifiziert)

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 249

[Typologie]

In bezug auf die Persönlichkeitsmerkmale der Angestellten kann sich die Verteilungsstruktur von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterscheiden.

Der Außendienstler, der Kaltakquise in freier Wildbahn betreibt, sollte deutlich extravertierter veranlagt sein als ein Computerfachmann, der Programme schreibt.

Ist er dies nicht, wird ´s mit der Zeit Probleme geben.

(Probleme solcher Art sind oft die Folge mangelnder Selbsterkenntnis, manchmal aber auch schlicht das Resultat einer verfehlten Personalpolitik.)

Um Probleme solcher Art zu vermeiden, braucht ´s keine groß angelegten wissenschaftlichen Untersuchungen.

20% Prozent gesunden Menschenverstands reichen in der Regel aus, um 80% dessen zu erreichen, was man überhaupt (an "Passung") erreichen kann.

Für die restlichen 20% gibt ´s Coaching.

Unter anderem.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 250

[Typologie]

Unter den vielen denkbaren Antworten auf meine vorgestrige Frage, was denn ein Unternehmen tun könne, um den Bedürfnissen auch seiner (eher) introvertiert veranlagten Mitarbeiter Rechnung zu tragen, ist eine der schlichtesten Antworten die:

Richten Sie einen "Raum der Stille" ein.

Im Brandenburger Tor - der Eingang befindet sich unter dem nördlichen Bogen - wurde 1994 ein Raum der Stille eröffnet.

Die Idee geht zurück auf den Meditationsraum, den der 1961 verunglückte schwedische UNO-Generalsekretär Dag Hammarskjöld für sich und seine Mitarbeiter im UNO-Gebäude in New York einrichten ließ.

Die Zustimmung ist überwältigend.

Beispiele für solche "Räume der Stille" finden sich in allen Kulturen der Welt.

Einen solchen Raum einzurichten ist nicht schwierig, eine gute Gelegenheit für gutes Design.

Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken.

Auch wenn die, die sich besonders freuen, in aller Stille Danke sagen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 267

[Verdichtetes]

Alles verstehen heißt alles verzeihen.
(Madame de Stael)

Sätze solcher Art, zu oft gelesen und gehört, verlieren mit der Zeit ihre erkenntnislockende Kraft.

Dann lohnt es manchmal sie umzuschreiben.

Nicht alles verstehen heißt alles verzeihen.

Nicht alles verstehen heißt nicht alles verzeihen.

Alles verstehen heißt keineswegs: alles verzeihen!
(Erich Kästner)

Alles verstehen heißt: keineswegs alles verzeihen!

Alles verstehen heißt nichts verziehen haben.

Nichts verstehen heißt alles verziehen haben.

Alles verstehen heißt nichts verstanden haben.

Denken Sie an eine Erkenntnis, die Sie für unumstößlich wahr halten, und spielen Sie ein wenig damit.

Es lockert.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 281

[Organisation]

Besonders die dritte Frage und die damit verbundene Handlungsempfehlung haben es in sich.

Mancher versteht sie gar nicht. Und ahnt nur leise, dass dies die Lösung sein könnte.

Zum Thema Ordnung im Haushalt (und zum Wochenende) noch ein Zitat des Schauspielers Moritz Bleibtreu:

"... Ich sag immer: Wenn ´s dir scheiße geht, putz deine Wohnung, putz sie so, wie du sie noch nie geputzt hast, und du wirst sehen: Erstens fühlst du dich besser und zweitens passiert vielleicht sogar etwas Gutes. Wirklich. In dem Moment, wo du Kraft aufbringst für Dinge, da passiert auch was. Da verändert sich dein Leben. ..."

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 283

[Organisation]

Bleiben wir noch ein wenig beim Thema Ordnung und Organisation.

Wenn Sie Angst haben, dass Sie es im Nachhinein bereuen könnten, dies oder jenes weggeworfen zu haben, ein kleiner Tipp:

Bestimmen Sie im Vorhinein (und reservieren Sie sich!) einen Geldbetrag, den Sie für die Wiederbeschaffung all der Dinge nutzen, die Sie vielleicht vermissen werden.

Dieses Geld wird Ihnen ein Gefühl der Sicherheit geben.

Und: Sie werden es nicht brauchen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 284

[Organisation]

Nicht alles aber ist wieder zu beschaffen.

Da gibt es die Dinge, an denen Sie hängen und die wegzuerwerfen Sie nicht übers Herz bringen, weil Sie glauben, dass damit ein Teil von Ihnen ginge.

Die Schulhefte der Kinder, die heute schon lang in fernen Städten studieren, der wuchtige Schrank der geliebten Großeltern, der eigentlich gar nicht zu Ihrer schlichten Einrichtung passt, die Fachzeitschriften der letzten Jahrzehnte, in denen Schätze des Wissens verborgen sein mögen, die Sie sicherlich irgendwann einmal heben werden, wenn Sie nur Zeit und Muße fänden.

Legen Sie sich ein - auch hier wieder: wirklich schönes - Heft an und schreiben Sie auf, was diese Dinge und die Menschen, die Sie mit diesen Dingen verbinden, Ihnen bedeutet haben und bedeuten.

Fotografieren Sie die Dinge, wenn Sie befürchten, dass Sie mit der Zeit nicht mehr wissen werden, wie sie ausgesehen haben, wenn Sie sie weggeworfen oder weggegeben haben.

Bewahren Sie stellvertretend für das Ganze - pars pro toto - das erste Schulheft Ihrer Kinder auf, den Schlüssel des Schrankes, die eine Zeitschrift, in der Sie vor Zeiten einen Artikel gelesen, der Sie wesentlich berührt hat.

So achten Sie die Dinge.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr.285

[Organisation]

Nehmen Sie Stift und Papier zur Hand und durchwandern Sie die Räume, in denen Sie sich häufig aufhalten, Ihre Wohnung, Ihr Büro. Gehen Sie auf die Suche nach d e n Dingen, die Ihnen - auch wenn Sie sich längst an Sie gewöhnt zu haben scheinen - spürbar nicht gut tun. Tun Sie einfach so, als seien Sie ein Besucher, der einen ersten jungfräulichen Blick auf die

Dingewirft, die Ihre Augen schon lange nicht mehr sehen.
Nehmen Sie wahr, dass die Dinge, die Sie umgeben, Ihnen
unterschiedlich und unterscheidbar gut tun.

Notieren Sie sie.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 288

[Organisation]

Noch einmal zur dritten Frage, um die es in der letzten Woche
ging:

Kann ich diesen Gegenstand in Zukunft wohl mal gebrauchen?
Wenn ja, dann weg damit.

Zu Ihren Reaktionen:

Geistreichen Personen braucht man mitunter, um sie für einen
Satz zu gewinnen, denselben nur in der Form einer
ungeheuerlichen Paradoxie vorzulegen. (Nietzsche)

Was zu beweisen war.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 289

[Stressmanagement]

All denen, die mir einen Brief mit dem Absender "Meine
Sorge/n" geschrieben haben: Ihre Briefe sind gut aufgehoben
und werden in den ersten Tagen des letzten Monats dieses
Jahres ent-sorgt.

Denken Sie ab und zu einmal an das, was Sie geschrieben
haben, und machen Sie sich bewusst, dass Ihre Sorgen hier in
Hamburg einen guten Platz gefunden haben.

Lassen Sie einfach zu, dass immer dann, wenn Sie sich diese
Sorgen zu machen beginnen (ist es nicht gut zu wissen, dass
man das, was man wirklich kann, nicht einfach so verlernt?),
auch der Gedanke auftauchen darf, dass Ihre Sorgen einen
guten Platz gefunden haben.

Denn auch Sorgen brauchen ihren Platz.

So können sie sich leichter verändern.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 291

[Was wäre, wenn ...]

Was wäre, wenn Sie im Laufe dieser Woche ein Problem, das Sie schon lange hatten, auf eine ganz überraschende Weise lösen werden? Würden Sie sich jetzt schon über diese Gelegenheit freuen oder es bewusst gar nicht wahrnehmen? Ahnen Sie, worum es geht?

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 295

[Verdichtetes]

Der Physiker Nils Bohr (der Begründer der modernen Atomphysik) hatte an einer Wand seines Büros ein Hufeisen hängen. Ein Kollege von ihm sah dies und fragte ihn erstaunt: Sind Sie abergläubisch? Bohr antwortete: Nein, überhaupt nicht. Man hat mir gesagt, es wirkt auch, wenn man nicht daran glaubt.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks

Ihre CoachingMail – Nr. 299

[Zeitmanagement]

Wie gewichte ich Arbeit, Freizeit, Familie, Beruf, Freunde, Sport, Weiterbildung usw.?

Manchmal ist es gar nicht so leicht, auf bewusstem Wege zu

Entscheidungen zu kommen, die sich in Handeln umsetzen lassen.

Häufig glauben wir, wir hätten uns entschieden, und bemerken erst daran, dass wir unser Handeln immer wieder sabotieren, dass wir bei der Entscheidungsfindung wohl Wichtiges nicht berücksichtigt haben.

So ist es manchmal besser, das *unbewusste Wissen* stärker in die Entscheidungsfindung einzubinden.

Das erfordert manchmal ein bisschen Mut. Ein bisschen Vertrauen.

Den Mut, den man haben muss, um mit dem Auto in eine weit entfernte Stadt zu fahren, auch wenn man weiß, dass man (auch) auf dieser Fahrt immer mal wieder mit seinen Gedanken ganz woanders sein wird.

Und das Vertrauen in die un- und unterbewussten Prozesse, die wieder einmal sicherstellen werden, dass man sein Ziel erreicht.

Nehmen Sie bitte einmal die Zettel zur Hand, die Sie gestern beschrieben haben.

Stellen Sie sicher, dass das, was Sie gewichten wollen, genügend "zugespitzt" ist, so dass es sich in Handlung umsetzen lässt.

Nicht also "Familie" auf der einen und "Weiterbildung" auf der anderen Seite, sondern "Ich unterhalte mich morgen von drei bis vier mit meinem Partner über die Erziehung unserer Kinder" versus "Ich lerne morgen von drei bis vier für die Prüfung in zwei Wochen".

Nehmen Sie dann je einen Zettel in eine Hand (wir zaubern heute einmal nicht: Sie wissen also, welcher Zettel sich in welcher Hand befindet) und fragen Sie sich: Wie gewichte ich diese Alternativen?

Schließen Sie die Augen oder richten Sie sie auf diesen Text und lassen Sie die Gedanken, die Ihnen kommen werden, immer wieder gehen. Lassen Sie sie immer wieder gehen, während Sie beginnen, in Ihre Hände, Ihre Unterarme, Ellbogen, Oberarme, Schultern hineinzuspüren, und nehmen Sie wahr, dass mit der Zeit die eine Seite sich deutlich schwerer als die andere anzufühlen beginnt. Lassen Sie zu, dass sich Gefühle der Schwere und Gefühle der Leichtigkeit einstellen, während Sie kaum noch wissen, um welche Entscheidung es eigentlich geht. Achten Sie darauf, genau wahrzunehmen, wie angenehm es sein kann, diese leichten Veränderungen zu bemerken, und registrieren Sie den Moment, im dem Sie sicher wissen, welche Hand das schwerere Gewicht zu tragen scheint.

So gewichten Sie diese Alternativen.

Mit herzlichen Grüßen aus Hamburg

Michael Schürks
