



implus - punkte

Monatliche Impulse von implus - Dezember 2007

Wie gute Vorsätze gelingen

Zum bevorstehenden Jahreswechsel haben gute Vorsätze wieder Hochsaison. In den Begegnungen mit meinen Kunden höre ich immer wieder, dass die Umsetzung guter Vorsätze nicht oder zumindest nicht vollständig gelingt.

Merkwürdig, denn anderes gelingt uns. Einen Automatismus, der dafür sorgt, dass wir ständig scheitern, gibt es offensichtlich nicht. Dennoch fallen uns einige Veränderungen besonders schwer.

Ein Grund dafür könnte die Geduld sein. Wussten Sie, dass man einen neuen Prozessablauf, eine neue Bewegung, ein neues Verhalten ca. 21-mal in der stets gleichen Situation wiederholen muss, bevor die Chance besteht, dass man es ohne nachzudenken kann? Welchen Grund sollte es dann noch geben, nach dem 3. Versuch aufzugeben? 18 Chancen liegen noch vor Ihnen!

Auch sehr beliebt ist der „innere Disput“. Ein Vorsatz stellt sich in der Umsetzung als schwer heraus, obwohl er eigentlich sinnvoll wäre. Bei mir stand ein Cross-Trainer vorwurfsvoll herum. Die Nutzung war äußerst schwierig. Nein. Ehrlich: Ich habe ihn stets mit schlechtem Gewissen und dennoch regelmäßig umgangen. Irgendwann aber reichte es mir. Alles war so vernünftig. Sport treiben ist gesund. Ein kleiner Ausgleich zur sitzenden Tätigkeit ist auch wichtig. Wie toll würde ich mich fühlen, wenn ich den Vorsatz durchhalten würde! Ab jetzt diene der Cross-Trainer als Garderobe. Jede Nutzung war noch aufwendiger, denn er musste erst mal frei geräumt werden—blieb also ungenutzt.

Langsam wandelte sich meine Sicht. Es ging nicht mehr nur darum, dass ich nicht trainierte, obwohl ich mir das vorgenommen hatte. Ich fühlte mich unglaublich. Andere beriet ich, wie sie mit Veränderungen umgehen können und selbst...?

Nun gab es eine Alternative: Ich gehe gern spazieren. Auf einem dieser Spaziergänge kamen mir Gedanken in den Sinn, was es denn sein könne, was mich so zuverlässig vom Cross-Trainer fernhielt. Mir wurde klar, gegen den inneren Kritiker anzukämpfen, brachte mich nicht weiter. Vielleicht sollte ich auf ihn hören, ihn zum Berater machen?

Das Ergebnis war verblüffend: Meine Motivation spazieren zu gehen wurde gestützt von Interesse. Ich sehe mich gerne in der Natur um, betrachte den Fortgang diverser Baumaßnahmen in der nahen Siedlung und genieße den Fernblick. Nichts von alledem passierte auf dem Cross-Trainer. Was aber, wenn ich den vor den Fernseher stellte? Nein—diese Idee hatte keinen Reiz. Vor das Fenster? Noch schlimmer! Dann kam die zündende Idee beim Laden eines Hörkrimis auf den MP3-Player. Was wäre, wenn ich diesen Krimi auf dem Cross-Trainer hören würde? Was wäre, wenn ich ihn als Belohnung **NUR** dort hören würde?

Ich bin jetzt beim 9. Hörbuch und freue mich auf das Cross-Training.

implus - punkte

Monatliche Impulse von implus - Dezember 2007

Die Verhandlung mit dem inneren Schweinehund

Ausgangslage:

Sie haben sich X vorgenommen,
der innere Schweinehund lässt Sie Y (etwas anderes) tun.

Grundannahme:

Hinter jedem Verhalten steckt eine positive Absicht.

1. Schritt: Fragen Sie Ihren inneren Schweinehund, welche positive Absicht er mit Y verfolgt.
2. Schritt: Würdigen Sie diese Absicht.
3. Schritt: Fragen Sie Ihren inneren Schweinehund, ob er bereit ist, von Y abzulassen, wenn Sie den damit verfolgten Zweck auch auf andere Weise erreichen würden.
4. Schritt: Suchen Sie drei weitere Möglichkeiten, um den mit Y verfolgten Zweck auf andere Weise zu erreichen.
5. Schritt: Bieten Sie dem Schweinehund diese drei Möglichkeiten an und lassen Sie ihn die beste wählen. Fragen Sie ihn, ob ihm das genügt, ansonsten bessern Sie nach.
6. Schritt: Besiegeln Sie alles in einem schriftlichen Vertrag.
7. Schritt: Halten Sie diesen Vertrag ein.

Ihnen wünsche ich viel Spaß beim Finden der eigenen Motivatoren.



Hartmut Bröckmann
implus Training & Beratung Köln-Bonn
Hemberger Straße 51
53332 Bornheim

Tel.: +49 (0)2227 923574
Fax: +49 (0)2227 923575
E-Mail: h.broeckmann@implus.de
www.implus.de/broeckmann