



ULRIKE HARTMANN

ACHTSAMKEIT - DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Trainerin · Speakerin · Business-Coach



ERFOLGS-IMPULSE FÜR ACHTSAMKEIT IM BERUFSALLTAG

Impuls Nr. 1:

Achtsame Kommunikation
& Wahrnehmung



Impuls Nr. 1: Achtsame Kommunikation & Wahrnehmung

Achtsamkeit ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche, zielführende Kommunikation - ganz gleich ob Ihr Gegenüber ein Kunde, Ihr Chef, ein Mitarbeiter oder Kollege ist. Schließlich hängt das Ergebnis unseres Kommunizierens stets davon ab, inwieweit es uns gelingt, unserem Gesprächspartner aufmerksam zuzuhören, sein Befinden und seine Bedürfnisse wahrzunehmen und gezielt darauf einzugehen.

Hierfür gilt es, zumindest zeitweilig, die eigenen Interessen in den Hintergrund und die Belange des Anderen in den Vordergrund zu stellen. Denn nur so kann es gelingen, sich mit Empathie in sein Gegenüber hineinzusetzen und dessen Perspektive einzunehmen.

Achtsamkeit in der Kommunikation beinhaltet die Fähigkeit, bewusste Aufmerksamkeit in das Hier und Jetzt zu bringen und mit Offenheit, Neugierde und echter Anteilnahme auf den anderen einzugehen. So kann eine Atmosphäre des Vertrauens geschaffen werden, die das gegenseitige Verstehen unterstützt und vertieft und so zu einer erfolgreichen Kommunikation beiträgt.

Ganz wichtig:

Achtsamkeit in der Kommunikation einzusetzen ist ein Prozess, der Übung und Selbstreflexion erfordert und ganz gezielt trainiert werden kann. - Probieren Sie es doch einfach mal aus!



Die 4 wichtigsten Prinzipien achtsamer Kommunikation

1. Achtsame Begegnung
2. Achtsames Zuhören
3. Wertschätzung & Interesse
4. Achtsamer Umgang mit Worten



1

Achtsame Begegnung

Bevor Sie ein Gespräch beginnen, sollten Sie stets erst einmal achtsam mit sich selbst in Kontakt kommen und sich selbst ganz bewusst wahrnehmen. Erspüren Sie dabei Ihr eigenes Befinden, Ihre Gefühle, Gedanken und Ihre Stimmung. - Dieses bewusste „sich selbst wahrnehmen“ ist nicht nur für Ihre persönliche Einstimmung, sondern auch für Ihren erfolgreichen Umgang mit Ihrem Gegenüber hilfreich.

Konzentrieren Sie sich dann mit Ihrer ganzen Aufmerksamkeit auf Ihren Gesprächspartner. Nehmen Sie ganz bewusst wahr, wie er aussieht, in welcher Stimmung er ist und welche Emotionen oder Haltung er ausstrahlt. Das zeigt Ihre Offenheit und Ihre Präsenz und signalisiert: „Ich bin bei dir, ich nehme dich wahr und akzeptiere dich so wie du bist.“ Damit entspannen Sie automatisch die Gesprächsatmosphäre und schaffen eine gute Ausgangssituation.



2

Achtsames Zuhören

Bestimmt kennen Sie das gute Gefühl, das sich einstellt, wenn jemand mal ein „offenes Ohr“ für Sie hat. Wenn Ihnen jemand einfach nur aufmerksam zuhört – ohne Ratschläge zu erteilen, ohne zu kommentieren, zu bewerten oder von sich selbst zu berichten.

Grundvoraussetzung hierfür ist ein tiefes, achtsames Zuhören. Geben Sie hierfür Ihrem Gegenüber grundsätzlich erst einmal Zeit und Ruhe, von sich zu erzählen. Bleiben Sie dabei mit Ihrer Aufmerksamkeit voll und ganz bei Ihrem Gesprächspartner und steigen Sie nicht gleich in Ihr persönliches Gedankenkarussell, Ihre Kommentare, Analysen und Assoziationen ein.

Üben Sie sich gezielt darin, nicht in automatisches Bewerten zu verfallen und lernen Sie, den aufsteigenden Gedanken weniger Aufmerksamkeit zu schenken und stattdessen mit Ihrer ungeteilten Aufmerksamkeit stets wieder zur Kommunikationssituation zurückzukehren.



3

Wertschätzung & Interesse

Wertschätzung, Empathie und wahres Interesse sind wesentliche Elemente einer zielführenden zwischenmenschlichen Kommunikation. Überprüfen Sie deshalb stets Ihre persönliche Einstellung Ihrem Gesprächspartner gegenüber und beobachten Sie sich selbst: Sind Sie wirklich interessiert an seiner Meinung und an dem, was er zu sagen hat? Oder wollen Sie nur Ihre eigenen Interessen verfolgen, Ihre Zielsetzung durchbringen oder einfach nur recht haben?

Indem Sie sich in den anderen hineinfühlen und versuchen, die Gedanken und Bedürfnisse Ihres Gegenübers zu erkennen, zu schätzen und zu respektieren, zeigen Sie echte Empathie und das ist eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Kommunizieren.



4

Achtsamer Umgang mit Worten

Achten Sie auf Ihre Worte und drücken Sie sich nach Möglichkeit stets konstruktiv und wohlwollend aus.

Überprüfen Sie, wenn Sie nicht ganz sicher sind, erst einmal, ob Sie Ihren Gesprächspartner richtig verstanden haben, statt gleich zu bewerten oder eine Abwehrhaltung einzunehmen.

Formulieren Sie beispielsweise so: „Habe ich Sie richtig verstanden ...?“ Oder: „Mein Eindruck / mein Gefühl ist ...“ Versuchen Sie dabei möglichst in Ich-Botschaften zu sprechen, statt in Anschuldigungen zu verfallen.

Beharren Sie bei Kontroversen nicht auf Ihrer Meinung, sondern erweitern Sie Ihren Spielraum und Ihre Sichtweise. Dazu gehört auch, den Standpunkt eines anderen ganz einfach mal zu akzeptieren, auch wenn er einem nicht gefällt oder der eigenen Ansicht widerspricht.

ERFOLGS-IMPULSE FÜR ACHTSAMKEIT IM BERUFSALLTAG



Haben Sie Interesse an weiteren Erfolgs-Impulsen, um Achtsamkeit gewinnbringend in Ihren Berufsalltag zu integrieren? Sind Sie an einem Impuls-Vortrag, Training oder Coaching zum Thema Achtsamkeit im Business interessiert?

Dann freue ich mich schon jetzt darauf, von Ihnen zu hören!

*Ihre
Ulrike Hartmann*



Ulrike Hartmann
- **Expertin für Achtsamkeit im Business** -
Trainerin · Speakerin · Business-Coach

T: +49 (0) 75 61 / 988 19 20
F: +49 (0) 75 61 / 988 19 21
mail@ulrike-hartmann.info

www.ulrike-hartmann.info