

DRUCK UND GEGENDRUCK

Starnberg, 25. Februar 2011

Es ist eine Binsenweisheit, dass Druck Gegendruck erzeugt und Sie ihn erzeugen. Wir haben es in der Schule gelernt und erfahren es täglich, wenn Sie sich dementsprechend verhalten.

Solange Sie gegen eine neue Situation, eine neue Sichtweise ankämpfen, solange schenken Sie dieser Situation Aufmerksamkeit, ein wertvolles "Gut" der Zukunft.

Ihre Gedanken halten eine Situation, gegen die Sie ankämpfen, am Leben. Sie wollen sich lieber im gewohnten Rahmen bewegen. Sie bekommen Falten auf der Stirn. Es strengt Sie an. Vielleicht bekommen Sie sogar Kopfschmerzen.

Warum so weitermachen?

Es geht einfacher, außer Sie gehen gleich wieder in den Kampf und erzeugen Gegendruck.

Versuchen Sie doch einfach einmal, eine neue Sichtweise, eine neue Idee, zum Beispiel von einem Freund, von einem Kollegen aus seiner Sicht wahrzunehmen. Sie betrachten die neue Situation einfach einmal aus seiner oder ihrer Perspektive und widersprechen nicht gleich. Sie wollen nicht gleich widerlegen. Sie stellen sich einfach einmal neben sich selbst oder neben Ihren Kollegen.

Die Energien, die Sie bisher in den Gegendruck gesteckt haben, können Sie in Zukunft in die Verarbeitung des Wahrgenommenen investieren. Vielleicht ist die neue Sichtweise, die neue Idee für Sie - beziehungsweise Ihr Unternehmen - in Zukunft von Vorteil.

Standpunkte vertreten ist ein wichtiger Punkt. Ein anderer Punkt ist, nicht zu treten - Gegendruck - und damit Energien für den Erkenntnisprozess zu gewinnen.

Druck erzeugt Gegendruck und hat seinen Preis, wenn es auch nur Falten sind.

Bernd Werner

Coaching, Moderation und Seminare im Kontext mit Change Management und Teamführung