

„Das Lotusblütenprinzip“, Haufe Sachbuch Wirtschaft

Gelassenheit lernen – durch die Blume

Das »Lotusblütenprinzip« beschreibt einen Weg zu mehr Gelassenheit und bietet dem Leser einfache Praxistipps für schwierige Situationen. (Prof. Dr. Lothar Seiwert, Bestsellerautor, Keynote-Speaker, www.seiwert.de)

Gelassenheit kann man abschauen – und lernen. Zum Beispiel von der Lotusblüte. Was sie stört, etwa zu viel Wasser oder Schmutz, lässt sie schlicht an sich abperlen. Was gut für sie ist, nimmt sie hingegen auf. „Das Lotusblütenprinzip“ nennt daher Thomas Augspurger sein Gelassenheits-Konzept. In seinem gleichnamigen Buch beschreibt der Diplom-Psychologe und Coach, wie wir nach dem Vorbild der cleveren wie prächtigen Blüte negative Einflüssen wie Ärger oder Stress konstruktiv angehen und so zu mehr Gelassenheit im Job-Alltag gelangen können.

Die Lotusblüte ist eine ziemlich clevere Pflanze. Sie gedeiht auch unter widrigsten Umweltbedingungen. Sie lässt schädliche Einflüsse einfach nicht an sich heran, genießt aber dafür das, was ihr gut tut umso mehr – weiß Thomas Augspurger. Der Autor beschreibt anhand von leicht und angenehm zu lesenden Beispielen, wie es uns gelingen kann, im Job gelassener zu bleiben – und aus negativen Einflüssen sogar noch unseren Nutzen zu ziehen.

Ärgertypen-Test und fundamentale Antreiber

Der Ärgertypen-Test hilft, uns und unser Gegenüber besser einzuschätzen. Wir reagieren in den meisten Situationen nach unseren persönlichen Wertevorstellungen und lassen uns von unterschiedlichen Antreibern leiten: wie z.B. „Streng dich an“, „Sei schnell“ oder „Sei perfekt“. Sie beeinflussen unser Handeln oft mehr, als uns lieb ist. Trifft nun jemand mit dem Antreiber „Sei perfekt“ auf jemanden mit einem „Sei schnell“, sind Konfrontationen vorprogrammiert. Hier gilt: Erst die unterschiedlichen Antreiber wahrzunehmen, ermöglicht es uns, gelassener zu reagieren.

Unterschiedliche Antreiber — zum Teil sind sie also der Grund dafür, warum es uns so schwer fällt, Ärger nicht an uns heranzulassen und offen zu sein für positive Informationen. Warum? Weil wir uns nun mal von unseren Emotionen leiten lassen. Emotionen sind die Grundkonstante des menschlichen Interagierens. Und leider nehmen wir von Menschen, die anders sind als wir, Anregungen und Informationen nicht so gerne an. Das Gehirn aktiviert die emotionale Firewall: anders = unsympathisch = schlecht. Ergo: Informationen von Menschen, die andere Antreiber oder Motive haben als wir selbst, lassen wir quasi an uns abperlen. Auch dann, wenn sie für uns hilfreich sein könnten.

Was aber kann ich gegen diese Widerstände tun? Der Autor bietet verschiedene Werkzeuge an, die uns in der konkreten Praxis zu mehr Gelassenheit im Umgang mit anderen führen. Mit Tipps und Ratschlägen für

aktives und passives Zuhören stellt er die wesentlichen Gesprächsphasen für mehr Gelassenheit vor und zeigt, wie Sie Entscheidungen gelassener treffen können.

Gelassenheit in typischen Ärgersituationen

Im zweiten Teil des Buches widmet sich der Autor den typischen Ärgersituationen — und gibt Tipps, wie wir gelassen damit umgehen können. Eine besonders populäre Ärgerquelle: die Zeit. Viele Menschen hetzen von Termin zu Termin und erledigen fünf Aufgaben gleichzeitig. Dass da die Gelassenheit auf der Strecke bleibt, ist klar. Das Zauberwort: Priorisierung. Fragen Sie sich einfach mal: Welche meiner Aufgaben sind wichtig, aber nicht dringend? Beispiele dafür: Weiterbildungsmaßnahmen oder Beziehungspflege. Weil es hier keine Deadlines gibt, fallen diese Bereiche gerne unter den Tisch. Sie zu vernachlässigen wird sich allerdings schnell negativ bemerkbar machen. Andererseits gibt es Meetings, E-Mails oder Besprechungen, die dringend, Ihnen aber nicht wichtig sind. Auch hier kann es passieren, dass wir ihnen nicht die nötige Sorgfalt widmen. Haben wir definiert, was dringend und was wichtig ist, können wir unsere Termine sinnvoll einplanen, verschieben und gegebenenfalls delegieren. Und gelangen so zu einem entspannteren Umgang mit unserer Zeit.

Ebenfalls wie gemacht für Ärger: kritisches Feedback. In vielen Situationen neigen die Feedback-Geber dazu, ihre Rückmeldungen sehr allgemein und wenig konkret zu formulieren. Ein Beispiel: Der Teilnehmer eines Assessment Centers erhält eine Absage. Die Begründung: kein analytisches Vermögen. Für den Bewerber bedeutet das: Frustration und Ärger. Denn statt zu erfahren, wie er es beim nächsten Mal besser machen kann, lässt ihn diese pauschale Aussage ratlos zurück. Besser: Der Absender des Feedbacks geht konkret auf die Situation ein. Denn so bietet er dem Empfänger klare Handlungsalternativen für die Zukunft.

Für diese und viele weitere Ärgersituationen empfiehlt der Ratgeber praktische und einfach anzuwendende Gelassenheits-Strategien. Neben Zeitmanagement und konstruktivem Feedback zum Beispiel auch Taktiken, wie wir trotz Restriktionen entspannt verhandeln oder mit Konflikten im Team umgehen können.

Der Autor, Thomas Augspurger, ist Diplom-Psychologe. Er war langjährig als Personal- und Organisationsentwickler in Konzernen tätig. Seit 2005 arbeitet er als Berater und Coach.

Auf leicht verständliche und unterhaltsame Weise begleitet der Ratgeber „Das Lotusblütenprinzip“ auf dem Weg zu mehr Gelassenheit. Besonderes Info-Plus: Neben Büchern empfiehlt der Autor auch Filme zu jedem Kapitel. „Das Lotusblütenprinzip“ ist seit März 2009 zum Preis von 19,80 Euro im Buchhandel oder unter www.haufe.de/shop erhältlich.

Sie sind interessiert an einem kostenlosen Rezensionsexemplar oder Informationen zum Buch, benötigen das Cover oder wollen Kontakt zum Autor aufnehmen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bestellungen und Anfragen, entweder unter carla.jung@prospero-pr.de oder mit dem beiliegenden Bestellfax.



Haufe Sachbuch Wirtschaft

Das Lotusblütenprinzip

Haufe Frühjahrsprogramm 2009

Antwortfax

089-273383-29

Wir sind interessiert an:

- einem Rezensionsexemplar 0
- einem Interview mit Thomas Augspurger 0
- _____ 0

Medium _____

Verlag _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____