



«Ich bin mein eigener Coach»

Menschen suchen nach einfachen, aber wirksamen Methoden, um ihre Leistungsfähigkeit zu steigern und erfolgreicher zu werden. Wie aber gelingt es, die vielen Anforderungen in Beruf und Privatleben besser zu meistern und gleichzeitig die eigene „Selbstsabotage“ zu vermeiden? Anhand von vier Grundrichtungen der Persönlich-

keit bietet der versierte Coach und einer der bekanntesten Coach-Ausbildner der Schweiz in dem Buch „Ich bin mein eigener Coach“ eine vergnügliche und sehr griffige Anleitung zur besseren Selbsteinschätzung. Wer sich darauf einlässt, lernt sich besser kennen und gewinnt mehr Gelassenheit, Sicherheit und Glück auf allen Ebenen, beruflich wie privat.

Die vier Grundrichtungen der Persönlichkeit GPI®

Anhand von vier Grundcharakteren – dem Geschäftigen, dem Konsequenten, dem Freundlichen und dem Gemütlichen – eine griffige Beschreibung zur besseren Selbsteinschätzung. Die «Grundrichtungen der Persönlichkeit» verdeutlichen

bestehende Grundüberzeugungen, sowie Denk- und Verhaltensmuster und zeigen innere Dialoge auf: Gespräche und Debatten mit dem eigenen Ich. Lernen Sie die eigene Grundrichtung kennen und es wird Ihnen gelingen auch die Menschen im Umfeld besser einschätzen. Das Verfahren basiert auf Stärken und Möglichkeiten und zeigt konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials auf. Gleichzeitig werden negativ sabotierende Stimmen bewusst gemacht, die uns hindern wollen.

Menschen verstehen statt etikettieren

Die Grundrichtungen der Persönlichkeit sind nicht dazu da, Menschen zu etikettieren. Es sollen vielmehr Worte und Beschreibungen gefunden werden, die das Menschsein und die inneren Dialoge bewusst und verständlich machen.

4 Grundrichtungen = 4 Gewinner

Das Testverfahren GPI® erzeugt nur Gewinner: Die „Grundrichtungen der Persönlichkeit“ verdeutlichen bestehende Überzeugungen sowie Denk- und Verhaltensmuster. Welche Anteile der vier folgenden Beschreibungen kommen Ihnen bekannt vor?



Die Geschäftigen: Mit 120 % Leistung an die Spitze

Geschäftige Persönlichkeiten führen oft ein temporeiches Leben. Sie nehmen permanent Informationen auf und verarbeiten diese impulsiv. Im Bestreben, ihr Umfeld und sich selbst permanent zu entwickeln und zu verbessern, sind sie ununterbrochen aktiv und suchen nach neuen Möglichkeiten und Lösungen.

Sie sind meist in Bewegung, sprudeln vor Kreativität und betreiben ein beeindruckendes Multitasking. Die starke Identifikation mit Arbeit und Aufgaben, das hohe Verantwortungsbewusstsein und die konstante Leistungsbereitschaft führen in vielen Fällen zum Erfolg und zur gewünschten Anerkennung.

Die Konsequenten: Sicherheit durch Überblick

Konsequente Menschen machen keine halben Sachen. Sie planen zielstrebig, eignen sich die notwendige Fachkompetenz an und überzeugen durch Beharrlichkeit. Sie sind Meister der effizienten Organisation, bleiben stets konzentriert und geben sich mit Erreichtem selten zufrieden. Ihr oberstes Prinzip heisst «Perfektion», denn «gut» ist nicht gut genug. Konsequente Menschen stellen ihre Qualitätsansprüche über alles. Sie sind bereit, für die Sache ihr Bestes zu geben.



Die Freundlichen: Diplomatisches Geschick und Teamgeist

Freundliche Menschen sind liebenswürdig und rücksichtsvoll. Sie bauen Brücken, verbinden Menschen und vermitteln in schwierigen Verhandlungen. Oft verfügen Sie über herausragende diplomatische Fähigkeiten. Gleichzeitig sind sie anpassungsfähig und stellen eigene Interessen in den Hintergrund. Freundlichen Menschen fällt es leicht Kontakte zu knüpfen. Durch ihre Beziehungsorientierung und ihre zahlreichen Kontakte, welche sie über viele Jahre aufgebaut haben, verfügen sie über ausgeprägte Menschenkenntnis und Sozialkompetenzen. So können Sie sich fast mühelos auf andere einlassen.

Gemütlichen: Das Geheimnis der Lebensfreude

Gemütliche Persönlichkeiten „nehmen sich Zeit“: für Beziehungen und Gespräche, für die sinnlichen Genüsse des Lebens, für Schönheit und Musse oder für ihre Hobbys. Da sie grosszügig mit Zeit umgehen, wirken sie weniger hektisch und meist konzentrierter als andere. Sie können sich ihren Mitmenschen ausgiebig zuwenden und ihnen ungeteilte Aufmerksamkeit schenken. Durch ihre innere Ruhe und die bewusste Lebensgestaltung gelingt es ihnen allerdings häufig, ihre Zeit bewusst,

effektiv und gewinnbringend einzusetzen. Viele gemütliche Menschen strahlen eine auffallende Lebensfreude aus.

Gespräche und Debatten mit dem eigenen Ich - innere Dialoge beachten

Jede Grundrichtung hat Ihre Ausdrucksform im Denken woraus die Handlung resultiert. Innere Überzeugungen und Dialoge zu identifizieren heisst, Autonomie zu gewinnen. Die Auseinandersetzung mit den langjährig eingeübten Denkmustern und die daraus resultierenden Erkenntnisse sind die genialsten Strategien zur Optimierung oder der stärkste Motivator zu gewünschter Veränderung. Nicht immer sind die festen, inneren Überzeugungen so direktiv wie der Anspruch: «Sei perfekt!» Sie können sich auch in sympathischeren und zurückhaltenden Formulierungen wie: «Helfen ist das Wichtigste» verstecken und sich dabei genauso lebensbestimmend auswirken. Viele innere Leitlinien sind dabei weder grundsätzlich destruktiv noch konstruktiv. «Nur keine Langeweile!» kann das Leben bereichern und gleichzeitig erschöpfen. «Alles oder nichts» kann je nach Lebenslage zu notwendigen Konsequenzen ermutigen oder einen unerwünschten Abbruch einer beruflichen oder privaten Beziehung provozieren.

Innere Saboteure erkennen

Die automatisierten Denkmuster funktionieren bestens und haben sich schon tausendfach bewährt. Viele Menschen stehen sich selbst im Weg und geben dem inneren Saboteur zu viel Freiraum. Dazu ein Beispiel

aus einem Coaching-Gespräch: Mein Kunde beklagte sich darüber, dass seine Mitmenschen öfters die besseren Stellenangebote kriegen würden und die schöneren Häuser kaufen könnten. Er selbst höre leider immer viel zu spät von diesen Angeboten. «Zu spät davon hören» war sein Alibi, das wunderbar in sein Denkkonzept „andere haben es besser als ich“ passte. So können sie ihr volles Potential nicht ausschöpfen. Es gilt diese inneren Stimmen zu realisieren, diese inneren Saboteure zu entlarven und neue Denk- und Handelsstrategien zu trainieren.

Alibis keine Chance geben

Entschuldigungen wie: „Mir fehlt die Erfahrung, sonst hätte ich es geschafft“, klingen gegenüber Drittpersonen zwar plausibel, nennen allerdings die wahren Gründe für Misserfolge nicht, sondern sind nur dazu da, die eigene Strategie und das Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten.

In Selbstgesprächen kommen oft dieselben Schlüsselbegriffe vor: Einer davon heisst „müssen“. „Ich habe keine andere Wahl, ich muss . . .“, wird argumentiert und gleichzeitig das Recht auf autonome eigene Entscheidungen verdrängt. Ein anderes bekanntes Schlüsselwort lautet „aber“. Mit Formulierungen wie: „Das ist richtig, aber . . .“, wird eine Aussage relativiert oder gar negiert. Auch Verallgemeinerungen und absolute Ausdrücke wie „niemals“ oder „immer“ sowie „keine“ oder „alle“ sind typisch für Selbstgespräche, die zwar Bekanntes reproduzieren und im besten Fall Sicherheit durch ein Alibi

vermitteln, auf lange Frist aber für das eigene Leben kontraproduktiv sind und nicht weiterbringen.

Den grössten Gewinn erzielen

Bemerkenswert ist, wie Menschen häufig die entscheidenden, bisweilen hemmenden oder gar blockierenden Punkte ihres Denkens intuitiv erspüren, aber die Sprache nicht besitzen, um sie konkret zu benennen. Wörter wie «mehr», «jetzt», «sofort», «schneller», «effizienter» oder «wichtiger» sind Begriffe, welche die Geschäftige Persönlichkeit in Sitzungen und Gesprächen mit sich selbst verwendet. Sie bemerkt, wie beharrlich sie sich selbst immer wieder zu Tempo und Leistung antreibt. Bisweilen über das eigentliche Vermögen und das der Andern hinaus. Es wirkt entlastend und gewinnbringend, sich vertieft Gedanken über gewohnte Denk- und Verhaltensmuster zu machen. Klare Schlussfolgerungen erleichtern die Lebensgestaltung: „Ich muss aufpassen, dass ich den anderen nicht davonrenne.“

Den grössten Gewinn und Autonomie erzielt der Mensch, der seine inneren Überzeugungen und Dialoge identifiziert.



Kontakt

Urs R. Bärtschi

Geschäftsführer
Coach



Coachingplus GmbH

Ifangstrasse 10
CH-8302 Kloten

Tel. +41 (0) 44 865 37 73

info@coachingplus.ch
www.ich-bin-mein-eigener-coach.ch