

Wiederholung schlägt Disziplin

So erleben Sie wahre Leistungsfreude - mit Tipps aus dem Profisport.

Steffen Kirchner, Referent, Autor und Mentalcoach

Um Freude an der Leistung zu empfinden, müssen wir verstehen, was uns motiviert und antreibt. Und das ist bei jedem Menschen individuell anders. Horchen Sie in sich hinein und beantworten Sie die Frage: «Warum wird diese Veränderung mich glücklich machen?» Will ich mich körperlich fit halten, um gesünder zu leben? Oder will ich mehr Freude im Leben, zum Beispiel am Arbeitsplatz, haben? Wenn Sie wissen und fühlen, warum Sie sich verändern wollen, entwickeln Sie eine Kraft, die notwendig ist – notwendig, um den Druck, den Sie aushalten müssen, um die Leistung zu erbringen, in Freude zu verwandeln, die Sie beflügelt, WEIL Sie diese Leistung erbringen.

Die Entwicklung einer neuen Fähigkeit braucht vor allem drei Dinge: Wiederholung, Wiederholung, Wiederholung. Neue Gewohnheiten können sich im Gehirn dann verankern, wenn bestimmte Gehirnbereiche möglichst oft gleichzeitig «feuern» und dadurch sogenannte synaptische Verbindungen entstehen. Um eine neue Gewohnheit zu erlernen, sollte das Ganze mindestens 21 Mal über einen längeren Zeitraum intensiv GEMACHT – nicht nur gedacht – werden. Entscheidend ist hier: Wenn ich die Frage nach dem «Warum» beantwortet habe, werde ich das, was ich tue, auch mit Begeisterung und Freude tun. Diese positive Emotion verstärkt und stabilisiert die synaptischen Verbindungen, selbst wenn der Kopf noch oberflächliche Einwände hat.

Veränderungen passieren nicht von heute auf morgen. Und niemand kann seine Gewohnheit von jetzt auf gleich für immer umstellen. Nehmen wir folgendes Beispiel: Sie wollen mehr Freude am Arbeitsplatz haben und diese auch mit Kollegen und Mitarbeitern teilen. Um dieser Veränderung eine realistische Chance zu geben, brauchen Sie zu Beginn nur eine Stunde: die perfekte Stunde. Legen Sie dafür einen bestimmten Tag und ei-

ne konkrete Uhrzeit in dieser Woche fest. Nur in dieser einen Stunde vermitteln Sie den Menschen in Ihrem Büro das Gefühl, dass es ihnen gut geht. Sie laden die anderen ein, gut drauf zu sein. Wie Sie das tun? Indem Sie selbst den Wert des Glücklichen in sich erzeugen und dann an andere weitergeben. Überlegen Sie sich z.B., was Ihnen in letzter Zeit im Büro besonders gut gefallen hat, und sagen Sie Ihren Kollegen, was Sie konkret an Ihnen schätzen.

Dieses Prozedere verfolgen Sie für 3 Wochen. Dadurch erhalten Sie 3 Wiederholungen. Danach erhöhen Sie die Umsetzung auf 2 x 1 perfekte Stunde pro Woche. Verpflichten Sie sich dazu, den Menschen um Sie herum auch genau in dieser Zeit den Wert des Glücklichen zu vermitteln. Auch diesen Rhythmus verfolgen Sie über 3 Wochen, sprich: Sie erhalten 6 neue Wiederholungen. Danach erhöhen Sie die Frequenz noch einmal auf insgesamt 4 x 1 perfekte Stunde pro Woche. Wenn Sie auch diesen Rhythmus für 3 Wochen halten, sind das weitere 12 intensive Wiederholungen.

Sie haben nun bereits in 9 Wochen 21 volle, intensive Wiederholungen geschafft. Wenn Sie diese Strategie verfolgen, wird sich schon vor dem Ende der 9. Woche eine spürbare Veränderung in Ihrem Denken, Fühlen und Verhalten ergeben. Sie haben anderen Menschen einen Wert, nämlich Glück, vermittelt. Sie haben in sich eine Emotion entwickelt und diese nach außen weitergegeben, und Sie bekommen sie spätestens jetzt doppelt und dreifach zurück. Entscheidend für die Veränderung war nicht Ihre Disziplin, sondern ein simples, effektives Werkzeug in Kombination mit einer umsetzbaren Strategie sowie der emotionalen Kraft durch die Freude an der Veränderung.



Steffen Kirchner ist Referent, Autor und Mentalcoach zu den Themen Leistungsfreude, Mitarbeiterführung und Motivation. In seinen Vorträgen inspiriert er Führungskräfte und Mitarbeiter, stellt Beziehungen zwischen Menschen her und verhilft ihnen zu neuer Energie. Steffen Kirchner nutzt dabei Techniken und seine Erfahrungen aus dem Profisport. Er ist heute selbst in der deutschen Tennis-Bundesliga aktiv. www.steffenkirchner.de

BUCHHINWEIS: Steffen Kirchner: Spielregeln für Gewinner. Goldmann Verlag, 272 Seiten. ISBN 978-3-442-17161-3