

Vorstand: „Sie haben mir beim letzten Mal gesagt Sie haben noch einige Erkenntnisse zum Thema: Warum Führungskräfte aus der „Lebensbalance“ geraten?“

Vertriebsleiter: „Ja, ich sagte Ihnen, dass es oft mit der Herkunftsfamilie bzw. mit der aktuellen Partnerschaft zusammenhängt, warum manche Führungskräfte vom „Strom der eigenen Wurzeln“ abgeschnitten sind und damit mit der Führungsaufgabe scheitern!“

Vorstand: „Ist das auch der Grund dafür dass viele über „Stress“ klagen und dies ist nicht nur herbeigeredet? Ist da doch was dran dass Stress zu emotionalen „Outs“ führt?“

Vertriebsleiter: „Genau, doch lassen Sie mir vorweg etwas zu dem Thema „Stress“ sagen: Was ist Stress? Wann immer wir uns in einer bedrohlichen Situation befinden, reagiert unser Gehirn mit einem wahren Hormonfeuerwerk: Puls und Blutdruck schnellen in die Höhe, die Atmung wird schneller, das Blut schießt in die Muskeln, der Adrenalinspiegel steigt - Stress pur! In Sekundenschnelle wird eine Situation als gefährlich eingestuft und zwischen zwei Alternativen gewählt: Flucht oder Kampf.

Stress ermöglicht uns, blitzschnell auf gefährliche Situationen zu reagieren, ganz automatisch, ohne lange nachzudenken.

Stress ist also ursprünglich eine überaus sinnvolle Schutzreaktion vor Gefahren, denn unser Reptiliengehirn sichert unser Überleben, und das schon seit Jahrtausenden. Allerdings kann es nicht zwischen wirklich lebensbedrohlichen Situationen und eher harmlosen Vorkommnissen unterscheiden. So geraten wir auch in Stress wenn der Chef ärgerlich ist, der Computer streikt, die Zahlen von der Führungskraft eingefordert werden und das Telefon pausenlos klingelt. Prompt reagiert das Gehirn mit einer gewaltigen Hormonausschüttung, der biologische Notfallplan greift und die Stressreaktion nimmt ganz automatisch ihren Lauf.“

Vorstand: „Und wie kann die Führungskraft darauf reagieren?“

Vertriebsleiter: „Wir haben vom Trainerteam einige psychologische Interventionen mit der Methode der „systemischen Aufstellung“ kennengelernt! Aber als Akuthandlung bietet sich immer noch „Lachen als Medizin“ an. Es aktiviert unseren Körper und beansprucht mehr als achtzig Muskeln. Also: Keep smiling!

Oder eine andere Methode: Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich den größten Triumph Ihres Lebens vor. Sagen Sie das Alphabet rückwärts auf. Springen Sie mit dem Seil oder einfach nur einige Mal hüpfen, und springen Sie damit Ihrem Stress davon. Auch hilft es, sich den Frust in einem Brief an sich selbst von der Seele schreiben. Ganz wichtig dabei: Darin sollten Sie nicht nur jammern sondern auch über Lösungen nachdenken!

Auch hilft es beim Stress, einfach mal Abstand zu gewinnen. Der ideale Ausklang für einen stressigen Tag ist ein Vollbad.“

Vorstand: „Klingt ja recht einfach; und was ist an dem Thema „Burn out dran“?“

Vertriebsleiter: „Immer mehr Menschen klagen über Stress, und Experten schätzen dass mittlerweile 10 bis 15 Prozent aller Berufstätigen unter dem Burn out Syndrom leiden. Eine klassische Burnout-Karriere durchläuft mehrere Phasen:

12 Stufen bis zur völligen Erschöpfung“

1. Der Zwang sich zu beweisen
2. Verstärkter Einsatz
3. Beginnende Vernachlässigung eigener Bedürfnisse
4. Verdrängung von Konflikten und Bedürfnissen
5. Wichtiges und Unwichtiges vermengt sich
6. Verstärkte Verleugnung aufgetretener Probleme
7. Rückzug ins Innere
8. Auffällige Änderungen im Verhalten
9. Verlust des Gefühls für die eigene Persönlichkeit
10. Seelische Leere
11. Depressionen
12. Völlige Erschöpfung - „Nichts geht mehr“

(Quelle: Dr. Vinzenz Mansman)

Ihr Perfect Train Team:



Josef Bierl
NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach, besitzt langjährige Erfahrung in Training und Vertrieb. Er blickt als ehemaliger Berater der Consulting Gesellschaft im Bereich Geno-Banken auf nunmehr über 1.000 Coaching Gespräche im Echt-Kunden-Kontakt zurück.



Monika Lerchenberger

Team-Koordination und Planung, langjährige Erfahrung in Team- und Sekretariatsarbeit

Kontakt:
Perfect Train
Hohe Warte 6
92272 Freudenberg
Tel.: 09621 / 913147
Fax: 09621 / 913148
Mobil: 0172 / 9875233 oder
0172 / 8367320

mehr unter:
www.perfect-train.de

gleich bestellen:
Das Buch
„Balanceorientiertes Vertriebscoaching“ von Josef Bierl mit Tipps für mehr Erfolg bei Finanzverkäufern, neu erschienen im Gabler-Verlag!!

Vertriebsleiter: „Dabei ist es so dass ab Stufe 7 professionelle Hilfe nötig wird!
Damit es aber erst gar nicht soweit bei unseren Führungskräften kommt, haben wir ihnen
Fragen gegen Stress mitgegeben:

Was genau macht mir momentan Stress?

Was könnte im schlimmsten Fall passieren?

Wie wahrscheinlich ist es, dass es zum „worst-case“ kommt?

Was kann ich tun um die Situation wieder in den Griff zu bekommen?

Wir haben den Führungskräften gesagt dass sie diese „4 Anti-Stress-Fragen“ immer griffbereit haben sollten. Diese Fragen helfen ihnen, die Dinge objektiv zu beurteilen und sich nicht einfach vom Stress mitreißen zu lassen. So nehmen sie sich den Druck und können gelassen abwarten wie sich die Dinge entwickeln.“

Vorstand: „Alles klar! Gibt es noch andere Varianten um mit Stressanfällen spontan umzugehen?“

Vertriebsleiter: „Ja, das ist der Punkt, dass wir einfach einmal die „Wurzeln“ der Führungskräfte anschauen sollten. Das möchte ich Ihnen beim nächsten Mal vorstellen.“

Vorstand: „Gerne, denn mir ist wichtig dass bei allem Zahlendruck die Führungskräfte gesund bleiben. Das ist auch meine Fürsorgeverantwortung.“

Vertriebsleiter: „Das kann ich gut verstehen. Also dann bis zum nächsten Treffen!“

Vorstand: „Danke Ihnen für die Informationen!“