

# Peak Performance im Job

- Wie Sie in entscheidenden Verhandlungen topfit sind

**Gespannte Stille. Konzentration. Dann der Anlauf. Die Wahrnehmung konzentriert sich wie in einem Tunnel. Der Absprung, der Flug und die Landung. Weltrekord. Wie schaffen es Leistungssportler, auf den Punkt genau topfit zu sein und Höchstleistungen zu bringen? Und welche Tools von Leistungssportlern können Sie für Ihren Berufsalltag nutzen, um trotz Flugstress oder einem langen Tag noch bei wichtigen Verhandlungen hochkonzentriert und überzeugend zu sein? Lernen Sie die Geheimnisse von Peak Performance im richtigen Augenblick kennen.**



Seit Wochen warten Sie auf diesen einen wichtigen Termin. Sie haben sich alle nötigen Informationen besorgt, um den Verhandlungspartner zu überzeugen. Sie kennen alle Bedürfnisse, Wünsche, Probleme und Ziele des Kunden, um ihn mit einem professionellem „Consultive Selling“, der effizienten und modernen Verkaufstechnik zu überzeugen. Und dann das: Sie sind müde, können sich schlecht konzentrieren und Ihr lange vorbereiteter Gesprächsleitfaden geht den Bach runter.

Anders gesagt: was nützt Ihnen der neueste Computer, die modernste Software, die schnellsten Prozessoren, wenn kein Strom fließt?

Sie verdienen Ihr Geld mit dem Gehirn, aber es sollten genügend Blut, Nährstoffe und Sauerstoff fließen, damit es auch funktionieren und seine Arbeit verrichten kann.

## Das geheime Gesetz des Blutzuckerspiegels

Ein Leistungssportler macht ein so genanntes Tapering bis zu seinem wichtigen Wettkampf, d.h., die Ernährung wird speziell für den Wettkampf ausgewählt, der Trainingsumfang reduziert und die Intensität gesteigert, die Wettkampfsituationen immer häufiger im Training simuliert. Am Wettkampftag wird die Ernährung penibel ausgerechnet, wie viele Kalorien benötigt werden und wann welche Nährstoffe (Eiweiß, Fett, Kohlenhydrate und Mikronährstoffe) zu sich genommen werden müssen, um ein gleich bleibend hohes Energieniveau zu gewährleisten.

Viele Manager gehen ohne Frühstück aus dem Haus, schnell unterwegs einen Kaffee in Hast getrunken und das muss dann bis zum Mittagessen reichen. Haben Sie schon einmal in einem Flugzeug gegessen, welches erst nach dem Start in der Luft getankt wurde?

Ein gutes Frühstück ist ein Garant für eine gleichmäßige Nährstoffversorgung und einen konstanten Glukosespiegel in Ihrem Blut. Und Ihr Gehirn benötigt Glukose zum arbeiten. Wenn Sie einen wichtigen Termin haben, sorgen Sie für eine leichte Mahlzeit mit fettarmen Eiweiß (Fisch, Wild) mit nicht mehr als 70 Gramm Kohlenhydrate und genügend Salat oder Gemüse ca. 2 Stunden vorher. So halten Sie Ihren Blutzuckerspiegel konstant.

Lassen Sie sich nicht von Keksen und Süßigkeiten bei einer längeren Verhandlung verführen, sonst schwankt Ihr Blutzuckerspiegel ständig und das merken Sie dann an Ihrer schwankenden Konzentrationsfähigkeit. Essen Sie lieber Nüsse, denn diese versorgen Sie mit guten ungesättigten Fettsäuren und speziellen Aminosäuren (der Grundbaustein des Eiweiß), die Ihr Gehirn auf Trab bringen. Haben Sie immer eine Tüte Nüsse (möglichst nicht gesalzen und geröstet) – z.B. Paranüsse, Walnüsse oder Mandeln – mit in Ihrem Gepäck. Oder Sie gönnen sich frisches Obst. Auch das wird Ihre Energie steigern und nicht reduzieren, denn es handelt sich um Lebensmittel. Es ist also ein Vermittler des Lebens, es ist lebendig, es könnte etwas Neues wachsen, wenn man es in den Boden stecken würde. Dies kann man von einem Apfelkompott nicht mehr erwarten.

### **Das geheime Gesetz der Hydration**

Wussten Sie, dass Sie ca. 40 ml Wasser pro Kilogramm Körpergewicht jeden einzelnen Tag benötigen, damit Ihr Körper 100%ig funktionieren kann? Rechnen Sie es aus.

Wir Menschen bestehen bis zu 60% aus Wasser. Nur so können wir Höchstleistungen bringen.

Trinken Sie möglichst schon vor den ersten Müdigkeitszeichen genügend Wasser. Nehmen Sie sich Ihre eigene Wasserflasche mit, beginnen Sie jede Verhandlung nicht wie evtl. gewohnt mit einem Kaffee, sondern mit einem großen Glas Wasser. Sie werden den Unterschied spüren.

### **Das geheime Gesetz der Atmung**

Die Chinesen sagen, wer nur halb atmet, lebt nur halb. Sie sind müde? Sie sind aufgeregt?

Stellen Sie sich zwei Minuten an die frische Luft oder zumindest vor einem geöffnetem Fenster und atmen Sie so tief ein und aus, wie Sie können. Drei bis vier Atemzüge pro Minute sollten das Ziel sein. Sie werden merken, wie neue Energie in Ihren Körper strömt und die Anspannung und Nervosität sinken werden.

Atmen Sie je nach Stress und Anspannung zwei bis drei Minuten mit dieser Tiefe. Sie werden sofort merken, wie es Ihnen besser geht.

### **Das geheime Gesetz der Haltung**

Ihre Körperhaltung beeinflusst Ihre Psyche mehr, als Sie es vielleicht wahrhaben wollen. Probieren Sie es einmal aus. Stellen Sie sich hin, lassen Sie die Schultern nach vorne fallen und schauen Sie nach unten. Sie werden merken, wie Ihr Energieniveau innerhalb von Sekundenbruchteilen sinkt. Und nun richten Sie sich auf. Stolz, das Brustbein zur Sonne, als ob Sie Ihre Orden zeigen wollten, Ihr Blick gerade aus und ein leichtes Lächeln. Merken Sie den Unterschied? Mit dieser Haltung können Sie sich nicht klein und depressiv fühlen.

Wenn Sie mehr über die Zusammenhänge zwischen Körperhaltung und Emotionen erfahren möchten, empfehle ich Ihnen gerne die Seminare meines Trainer-Kollegen Samy Molcho.

Achten Sie auf Ihre Körperhaltung während der Verhandlung. Eine aufrechte Haltung lässt die Energien in Ihrem Körper besser fließen und Sie signalisieren Ihrem Verhandlungspartner ein hohes Energieniveau.

### **Das geheime Gesetz der Visualisierung**

Unter Spitzensportlern gibt es ein gemeinsames Ritual: Sie gehen den Wettkampf bis ins jede kleinste Detail mental durch. Ein Herman Maier ist diese eine Abfahrt schon mehrere Dutzend Mal mental herunter gefahren, bevor er sich die Ski anschnallt.

Kennen Sie diese Bilder, bei denen kurz vor dem Start die Alpinfahrer wie betrunken wirkend auf Ihren Skistöcken abgestützt hin- und herwanken? Sie nehmen gedanklich jede Kurve vorweg.

In der Medizin gibt es den „Carpenter-Effekt“. Dabei untersuchte Dr. Carpenter die Wirkungen des mentalen Trainings bei Probanden mit eingegipstem Arm. Während die eine Gruppe nichts tat und der Arm dementsprechend an Muskulatur verlor, konnte bei der anderen Gruppe während des mentalen Trainings eine deutliche Durchblutungssteigerung in dem eingegipsten Arm festgestellt werden. Und dabei sollten sich die Probanden nur vorstellen, wie sie mit diesem Arm ein Gewicht hochheben sollten. Allein die Vorstellung sorgte für eine Reaktion im Körper. Die Muskelatrophie, also der Muskelschwund, war deutlich geringer als bei der anderen Gruppe.

Genau dieses „act as if“ können Sie für Ihre Verhandlungsvorbereitungen nutzen.

Gehen Sie den optimalen Verlauf der Verhandlung visuell durch. Stellen Sie sich vor, wie es aussehen wird. Hören Sie, was gesagt werden wird und fühlen Sie, wie es sich anfühlen würde.

„Alles, was jetzt ist, war zuerst ein Gedanke!“

Auch diese Fähigkeit muss trainiert werden und mit ein wenig Übung und viel Vertrauen werden Sie Veränderungen bemerken können.

So wie ein Alpinskifahrer besonders die schwierigen Passagen mehrmals durchgeht, so macht es auch für Sie Sinn, die heiklen Knackpunkte in Ihrer Verhandlung mehrmals gedanklich durchzuspielen. Nehmen Sie die Einwände vorweg und sehen und hören Sie sich souverän darauf eingehend reagieren.

### **Das geheime Gesetz der Durchblutung**

Die Quantität der Durchblutung Ihrer Organe entscheidet über die Qualität der Zellen.

So wie ein neuester Computer mit der besten Software und den schnellsten Prozessoren nur funktionieren kann,

wenn Strom fließt, so kann Ihr Erfolgsorgan Gehirn nur optimal arbeiten, wenn die Durchblutung ausreichend ist. Durchblutungsfördernde Mittel können die Durchblutung um bis zu sechs Prozent steigern. Bewegung bis zu 300%! Wenn Sie einen wichtigen Termin haben und merken, dass Sie müde sind, können Sie mit ein paar Bewegungsübungen die Durchblutung steigern.

Dafür können Sie z.B. ein paar Überkreuzbewegungen mit Arm und Beinen machen oder Sie machen ein paar Liegestütz oder auch Kniebeugen. Wer dafür keinen Platz hat, kann auch der Stelle hüpfen. Das belebt die Sinne und macht fit. Sie werden merken, wie Sie wieder wach werden und für die Verhandlung vorbereitet sind.

### **Das geheime Gesetz der Rückenentspannung**

Ein schnelles Mittel gegen Rückenschmerzen bietet eine einfache Übung, die Sie jederzeit ganz nebenbei machen können: Beim Sitzen stellen Sie beide Füße mit der ganzen Sohle auf den Boden, beckenbreit und parallel aufgestellt. Der Kniewinkel ist 90°. Jetzt kneifen Sie die Pobacken zusammen und spannen die Beckenbodenmuskulatur an. Jetzt ziehen Sie bei aufrechter Haltung den Bauch so weit wie möglich ein. Ihre Hände schieben Sie seitlich am Körper runter, als ob Sie sich imaginär vom Boden wegschieben wollen. Sie werden merken, wie die Spannung im unteren Rücken nachlässt. Ein angenehmes Gefühl. Bleiben Sie circa zehn Sekunden in dieser Position. Und wiederholen Sie diese Übung mehrmals. **Was passiert hier?** Durch das Anspannen der Gesäß- und Bauchmuskulatur erhöhen Sie den so genannten intraabdominalen Druck (also der Druck im Abdomen = Bauch). Da nach oben das Zwerchfell den „Ausweg“ versperrt und nach unten alle Öffnungen durch Ihre Beckenbodenmuskulatur verschlossen sind, wird die Wirbelsäule auseinander gezogen. Nur wenige Millimeter. Aber das bringt Entspannung auf Ihre Bandscheiben und die kleinen Wirbelgelenke, die oft überlastet sind.

### **Das geheime Gesetz der Motivation**

Motivation ist die Bereitschaft zu einem bestimmten Verhalten. Motivation hängt von der inneren Bereitschaft und gewissen Außenreizen ab. Fest steht: Motivation ist jene treibende Kraft im Leben, die unsere Gefühle und Handlungen bestärkt, etwas zu erreichen. Leider kann uns niemand die nötige Motivation frei Haus liefern. Nur wenn Sie die volle Verantwortung für Ihr Leben übernehmen, werden Sie sich fortan auch selbst wirksam motivieren können. Motivation leitet sich von dem lateinischen Begriff *movere* = (sich) bewegen ab. Das Motiv wird im etymologischen Wörterbuch übersetzt mit Beweggrund, Antrieb, Leitgedanke. Motivation ist also der Grund, warum wir im wahrsten Sinne des Wortes in Bewegung kommen - oder eben auch nicht. Motivation ist das Motiv für Aktion. Motivation ist die Energie, die alles in Bewegung bringt.

Wenn Sie einen wichtigen Termin haben und Ihnen vielleicht ein wenig Energie fehlt, die Sie aber für eine überzeugende und begeisternde Präsentation benötigen, so können Sie sich folgende Fragen stellen:

1. Was liebe ich an meinem Job?
2. Warum mache ich diesen Job?
3. Wie kann ich meinem Geschäftspartner oder potenziellen Kunden durch mein Produkt, meine Dienstleistung oder meine Arbeit helfen? Welchen Nutzen hat er, wenn er einwilligt?
4. Wie kann sich mein Leben durch einen erfolgreichen Gesprächsverlauf positiv verändern?
5. Wie kann ich bei diesem wichtigen Termin Spaß haben?
6. Wie kann ich meinen Verhandlungspartner positiv überraschen oder sogar erfreuen.

Boris Becker brachte es einmal auf den Punkt: „Das Match wird zwischen den Ohren entschieden.“

Wie soll der Gesprächsverlauf in Ihrem Sinn laufen, wenn Sie noch keine Vorstellung darüber haben, wie das Gespräch im optimalen Fall aussieht?

In diesem Sinn wünsche ich Ihnen eine erstaunliche Verhandlung und einen lebenswerten Tag mehr in Ihrem Leben.

11.435 Zeichen mit Leerzeichen

Autoreninfo

**Slatco Sterzenbach - Impulsgeber für mehr Lebenskraft**

Jahrgang 1967, ist der „Ironman“ unter den Speakern: Der Diplom-Sportwissenschaftler und Autor mehrerer Bestseller ist siebenfacher IRONMAN™-Finisher und berät Weltmeister, Olympiasieger und Firmenvorstände.

Nach mehr als 25 Jahren Praxis in den Themen Gesundheit, Prävention und Leistungsfähigkeit gilt Slatco Sterzenbach als führender Experte für Spitzenleistungen, der selbst lebt, was er lehrt. Slatco Sterzenbach berät DAX-Unternehmen wie Allianz, Beiersdorf und Deutsche Telekom sowie weitere renommierte Unternehmen wie Microsoft und GlaxoSmithKline und trainiert deren Mitarbeiter in puncto Erfolg. Durch seine Seminare und sein Consulting erreicht Slatco Sterzenbach einen sensationellen Return on Investment.

**Menschen begeistern - als Gesundheitsexperte und Motivationstrainer**

Slatco Sterzenbach bringt wertvolle Erfahrung aus über 1.300 Seminartagen ein. Weltweit wurden über 6.500 Trainer von ihm aus- und weitergebildet. Mit den beiden Bestseller-Büchern „365 Tage fit“ und „der perfekte Tag“ hat er sich über die Fachwelt hinaus einen Namen gemacht.

Unternehmen fast aller Branchen und Größenordnungen setzen auf Slatco Sterzenbach und seine Firma STERZENBACH LEBENSKRAFT CONSULTING GmbH, um ihr betriebliches Gesundheitswesen zu optimieren und ihren Mitarbeitern Orientierung zu geben in allen Fragen der Gesundheitsförderung - von der Work-Life-Balance bis zur Burn-out-Prävention.

Mehr Informationen unter: [www.lebenskraft.com](http://www.lebenskraft.com)

Buchtipps

SLATCO STERZENBACH: „der perfekte tag“ - Die richtige Energie zum richtigen Zeitpunkt

256 Seiten, gebunden, vierfarbig

ISBN: 978-3-453-12108-9

€ 19,95 [D] | € 20,60 [A] | CHF 34,90

