

UNTERNEHMENSFÜHRUNG



Der Coach **André Hagenbuch** erläutert, wie man bei Stress gelassen bleibt und wie man besser durch anspruchsvolle Zeiten kommt. Foto: zvg

gibt bekanntlich Menschen, die Schicksalsschläge gut wegstecken können und an Krisen nicht nur wachsen, sondern in ihnen auch ungeahnte Chancen erkennen und schlussendlich davon profitieren oder wenigstens die Situation besser bewältigen», sagt er. Und betont: «Resilienztraining ist auch noch eine Art «Burnout-Prävention».

Gemäss Hagenbuch sind resiliente Personen aktiv, kreativ und flexibel und reagieren dadurch anders in Situationen, in denen sich andere hilflos fühlen. Der Grund dafür liegt sicher im Umstand, dass sie nicht mit ihrem Schicksal hadern, sondern die Situation erst einmal annehmen, so wie sie ist. «Sie fragen

sich als erstes, was einem die Situation zeigt, und dann als zweites, was man daraus lernen kann», so Hagenbuch. Allerdings genüge es nicht, nur Vorsätze zu fassen, in Zukunft zum Beispiel ein besseres Arbeitsklima zu pflegen. «Das ist wie bei den Neujahrsvorsätzen, die nicht umgesetzt werden. Weil sie viel zu unverbindlich sind, weil die Vorgehensweise nicht definiert wurde, weil keine klar messbaren Ziele formuliert wurden. Das braucht es aber für den Erfolg.» Die dritte Frage, die sich resiliente Personen stellen, klingt eigentlich logisch: «Wie komme ich da wieder raus?» Sie sei jedoch entscheidend, unterstreicht Hagenbuch. «Gerade in stressigen Situationen gibt

es Menschen, die nur noch reagieren und sich darin verlieren, Einzelprobleme zu lösen, statt das Ganze ganzheitlich anzugehen. Das kostet viel zu viel Energie!»

Es gibt aber noch weitere Faktoren, die gemäss Hagenbuch die Resilienz, also die Widerstandskraft gegenüber Stress, stärken. Der Coach rät dazu, sich nicht nur über die Leistung zu definieren. «Wer sich als Mensch einzig über seine Leistung definiert, hat verloren. Unabhängig vom beruflichen Erfolg sollte man ein gesundes Selbstwertgefühl besitzen», so Hagenbuch. Er rät dazu, bewusst Hobbies und Beziehungen zu pflegen, um immer wieder aufzutanken zu können.

Bei Bauunternehmern, das weiss Hagenbuch aus seiner Arbeit, spielt der Preisdruck eine grosse Rolle. Und der verleitet dazu, nur noch an den Preis zu denken und alles andere in den Hintergrund zu schieben. «Darum trainieren Bauunternehmer bei mir, nicht immer nur über den Preis zu verhandeln, sondern andere Dinge, wie Qualität, Zuverlässigkeit und Langfristigkeit in den Vordergrund zu rücken. Das Denken beeinflusst das Handeln. Wenn man ständig den Preis im Kopf hat, dann ist das kontraproduktiv. Konzentriert man sich indes auf andere Aspekte, dann werden diese im Gespräch mit dem Kunden wichtiger als der Preis», erläutert der Coach. sv

Weitere Informationen:
www.aha-coach.ch

INSERAT



Dahinden Holz