



Im Wettbewerb verloren – warum?

Andreas Schneider ärgert sich. Gemeinsam mit seinem Produktions- und dem Entwicklungsleiter reiste er zum Kunden. Sie wissen alle: Der Wettbewerb in Europa ist recht groß, ein Blick in die USA und nach China zeigt auch von dort größtes Gefahrenpotenzial auf. Fachlich sind sie daher top vorbereitet.

Doch beim Kunden warten ein neuer Vorstand und ein neuer Einkaufsleiter auf sie.

Obwohl sie ihre Verhandlungspartner noch nicht kannten, präsentierten sie fachlich eindrucksvoll. Es gab keinen einzigen Einwand von Kundenseite. Aber die Stimmung war fast schon unangenehm. Mit den bisher beteiligten Personen war das Gesprächsklima jedes Mal locker, fast freundschaftlich.

Der neuen Mannschaft war kaum ein Lächeln zu entlocken. Bedrückt fuhren sie zurück. Am nächsten Tag erhielten sie die Absage.

Soweit sie es eruieren konnten, war das Konkurrenzprojekt in etwa gleich im Preis und in der technischen Spezifikation. Was war geschehen?

Auf Umwegen erfuhren sie, dass die Konkurrenz während der Präsentation eine fast schon fröhliche Atmosphäre schaffen konnten. Sie haben den Auftrag noch am selben Tag erhalten.

In der Wirtschaft ist der Wettbewerb härter als im Sport.

*Schisportler und Athleten haben drei Podestplätze, **Wirtschaftstreibende immer nur einen.** Wer den Zuschlag nicht erhält, ist raus aus dem Spiel. Es gibt keinen zweiten und dritten Sieger.*

Die weltbesten Sportler beherrschen ihren Sport alle ausgezeichnet. Das reicht allerdings noch lange nicht zum Sieg. Da gehören starke Nerven dazu und viel innere Balance für unvorhergesehene Situationen. Aus genau diesem Grund haben sie

alle Mental-Coaches und mehrere weitere Coaches dazu. Das stärkt sie.

Unternehmer:innen und TOP-Leader stehen oft vor weitreichenden Entscheidungen. Darüber können sie sich in aller Regel kaum mit jemandem austauschen. Spätestens in solchen Situationen beginnen viele von ihnen, mit einem WirtschaftsMentalCoach zusammenzuarbeiten.

Wann sollten Leader einen Wirtschafts-Mentalcoach in Anspruch nehmen?

Leader haben meistens große Pläne. Sie wollen ihr Geschäft vorantreiben und wägen ihre Möglichkeiten ab. Sie wollen ihr Team effektiver führen. Sie suchen nach Innovationen. Manchmal wollen sie auch ein Unternehmen dazu kaufen oder ihr Lebenswerk verkaufen.

Gerade weil sie ihre Herausforderungen mit Ehrgeiz in Angriff nehmen, bereitet das alles immer wieder Stress.

Es kommen schließlich täglich neue Aufgabenstellungen dazu.

Gänsehaut ist da mitunter inbegriffen. Häufig geht es um Menschen, die unmittelbar von den Entscheidungen betroffen sind und um das Geld des Unternehmens. Gar nicht so selten gehören schlaflose Nächte zu solchen Zeiten. Die daraus entstehende Müdigkeit wirkt sich natürlich auf die Qualität der Arbeit des folgenden Tages aus. Erst recht, wenn mehrere unruhige Nächte aufeinander folgen.

Speziell CEOs, und auch Geschäftsführer spüren manchmal instinktiv, dass im Unternehmen etwas vor sich geht, das sie (noch) nicht durchschauen. Sie sehen sich um, sie fragen nach, sie reflektieren.

Doch sie stehen quasi vor einer gläsernen Wand. Mit wem soll er darüber sprechen?



Ein Blick von außen, eine weitere Perspektive auf das Geschehen wäre hilfreich.

Andernfalls steckt man mitunter fest. Je hierarchisch höher ein Kollege steht, umso eher beherzigt er den Spruch: Dem Überbringer einer schlechten Nachricht droht der Tod. Er durchschaut manche Handlungen im Unternehmen, die nicht den Gepflogenheiten und dem Commitment im Haus entsprechen. Vielleicht wollte er schon einschreiten oder hat sogar schon versucht, solches Verhalten abzustellen. Leider ohne Erfolg.

Wendet er sich jetzt an seinen CEO befürchtet er nachteilige Folgen. Er bezieht ein gutes Einkommen, hat seinen Lebensstil mit seiner Familie darauf abgestimmt und freut sich über sein wachsendes Image. Dafür hat er viel getan. Das will er nicht aufs Spiel setzen. Also schweigt er. Bis irgendwann die Bombe platzt und etwas zum Vorschein kommt, das sich so niemand gewünscht hat.

Wie ein Wirtschaftsmentalcoach TOP-Leader unterstützt

Ein Wirtschaftsmentalcoach ist ein professioneller Berater, der Einzelpersonen und Unternehmen dabei hilft, ihre mentalen Fähigkeiten zu stärken, damit sie ihre beruflichen Anforderungen mit Fähigkeiten zu stärken, damit sie ihre beruflichen Anforderungen mit Selbstvertrauen meistern und ihre Ziele mit den geplanten Ergebnissen erreichen.

Dazu setzen sie Techniken aus Psychologie, Hirnforschung und Coaching ein, um die mentale Stärke, das Selbstbewusstsein, die Stressresistenz und die Entscheidungsfindung ihrer Kunden zu optimieren.

Der Wirtschaftsmentalcoach konzentriert sich auf die mentalen Aspekte des beruflichen Lebens und verbindet sie mit den aktuellen Herausforderungen.

Er arbeitet eng mit Führungskräften, Managern und Mitarbeitern zusammen, um eine Reihe von Bereichen zu verbessern.

Dabei achtet er auf:

Fokus und Klarheit

Ein Wirtschaftsmentalcoach hilft Klienten, klare berufliche Ziele zu definieren und sich darauf zu konzentrieren. Dabei ist eine unstörbare Konzentration anzustreben. Das verhilft zu bewusstem Handeln.

Stressmanagement

Er lehrt Techniken zur Bewältigung von Stress und zur Förderung von Entspannung und mentaler Ruhe, um bessere Entscheidungen treffen zu können. Je nach Situation feuert der Wirtschafts-Mentalcoach manchmal an, um vom hemmenden Grübeln und Zweifeln wegzukommen. Oder es ist Innehalten angesagt, durchatmen, eine Pause. Dann geht es gestärkt wieder weiter.

Leistungsoptimierung

Durch verschiedene Mentalcoaching-Techniken verbessern Kunden ihre Leistung und steigern ihre Produktivität.

Emotionale Intelligenz

Ein Wirtschaftsmentalcoach hilft, die Fähigkeit zu entwickeln, eigene und fremde Emotionen zu erkennen und zu verarbeiten. Das ist der Beginn, Emotionen in Gefühle zu verwandeln, die dann als hilfreiche Begleiter unterstützen.



Der Prozess des Mentalcoachings in der Wirtschaft

Der Coaching-Prozess beginnt in der Regel mit einer Bestandsaufnahme der aktuellen Herausforderungen, Bedürfnisse und Ziele des Kunden.

Darauf aufbauend entwickelt der Wirtschafts-Mentalcoach einen individuell auf den Kunden abgestimmten Plan, um den Kunden zu unterstützen, seine Leistungsfähigkeit zu verbessern und seine beruflichen Ziele zeitgerecht zu erreichen.

Ein wichtiger Part ist es auch, dass der Kunde nach der täglichen Arbeit keine beruflichen Sorgen mit nach Hause nimmt. Wer den Feierabend genießen und nachts gut schlafen kann, gibt anderntags gerne wieder sein Bestes.

So entsteht eine win-win-win-Situation. Der Leader gewinnt, die Mitarbeitenden gewinnen und das Unternehmen.

Bei Wirtschafts-Mentalcoachin Edith Karl

beinhaltet der Coaching-Prozess oft eine Mischung aus persönlichen Sitzungen, Übungen und Aufgaben, kurzen Videos, Workbooks zum Festhalten der Erkenntnisse und der Wege dorthin sowie gegebenenfalls auch Gruppen-Workshops. Ihre Kunden schaffen für ihre berufliche Herausforderungen eine Blaupause.

Das erleichtert ihnen das erfolgreiche Gestalten ähnlicher Themen in der Zukunft. Leader können damit in Zukunft ähnlichen Störfällen rechtzeitig vorbauen oder sie im Fall des Wiedereintreffens professionell lösen.

Ein Wirtschaftsmentalcoach ist mehr als nur ein Berater – er ist ein Partner auf dem Weg zu mehr mentaler Stärke und beruflichem Erfolg. Mit der richtigen Unterstützung können Leader Ihre mentale Widerstandsfähigkeit stärken, ihre Leistung verbessern und letztlich ihre Karriereziele erreichen.

Erinnern Sie sich: Ihr größtes Kapital im Geschäftsleben ist Ihr Geist. Wer ihn bei Bedarf voll auszuschöpfen kann, gewinnt.



Ich freue mich auf das kostenfreie Erstgespräch mit Ihnen

Ihre Edith Karl

www.edithkarl.com

[ek\[at\]edithkarl.com](mailto:ek[at]edithkarl.com)

Mobil +43 664 51 87 420

