

# PROFIL

DIE STELLENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS  
LA BOURSE DE L'EMPLOI POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

Nr. 26 · 22. Dezember 2016

EINE BEILAGE DER  
**htr** hotelrevue

AUS- UND WEITERBILDUNG ..... DIREKTION/KADERSTELLEN ..... DEUTSCHE SCHWEIZ ..... SUISSE ROMANDE  
SVIZZERA ITALIANA ..... INTERNATIONAL ..... STELLENGESUCHE ..... IMMOBILIEN

## PARALLELE VON SPORT UND BUSINESS



123RF

**Ein Sportler, der nervös und übererregt an den Wettkampf geht, wird sich wahrscheinlich hektisch verhalten, Fehler machen und kann so sein Leistungspotenzial nicht abrufen. Geht ein Athlet hingegen ruhig und mit einer optimalen Spannung an den Wettkampf, ist die Wahrscheinlichkeit, dass er seine Leistung abrufen kann, viel höher.**

Diese Sachlage kann gut auf den Business-Kontext übertragen werden. Ein Abteilungs-

leiter, der in eine Verhandlungssituation, in ein wichtiges Referat oder in eine Prüfung mit einer zu hohen körperlichen Spannung und vielen negativen Gedanken reingeht, wird kaum seine volle Leistung abrufen können. Auch etwa der Übergang von einer intensiven Sitzung zu einem wichtigen Mitarbeitergespräch darf nicht unterschätzt werden. Gelingt es nach der Sitzung, sich zu entspannen und kurzfristig seinen idealen Leistungszustand zu finden, ist die Wahrscheinlichkeit für ein konstruktives, ziel-

orientiertes und verständnisvolles Gespräch viel höher. Was kann man also als ambitionierter Sportler und Geschäftsmann tun, um auf den Punkt fit zu sein und seine volle Leistung abrufen zu können?

### Mentale Vorbereitung

Dem einen oder anderen Sportler ist das Phänomen, welches im Spitzensport mit dem Begriff des «Trainingsweltmeisters» umschrieben wird, bekannt. Bei der Übungseinheit läuft es hervorragend und am Tag des Wettkampfes ist man in einigen Situationen völlig blockiert.

Auch im Businesskontext gibt es die Situation des «Trainingsweltmeisters». Man bereitet sich in Ruhe auf eine schwierige Sitzung, ein Referat oder eine Prüfung vor, hat dabei ein gutes Gefühl und kann am Zeitpunkt der Sitzung oder der Prüfung nur einen Bruchteil seiner Vorbereitung oder seines Wissens abrufen. Die Konsequenz von beiden Situationen ist das Nichterreichen der gesetzten Ziele und viel Frustration. Mit mentaler Wettkampfvorbereitung ist die gedankliche Vorwegnahme denkbarer Szenarien für den Tag X gemeint.

Die mentale Vorbereitung beginnt mit dem Einholen von Informationen über den Gegner, dem Spielfeld, der Infrastruktur, den äusseren Bedingungen usw. Hat sich der Sportler diese Infos besorgt, muss er sich diese bildhaft vorstellen. Er soll sich in seiner Wettkampfkleidung sehen, wie er auf dem Spielfeld steht. Er soll sich die Zuschauer vorstellen, das Wetter und seine Anspannung vor und im Spiel. Dabei sollen möglichst verschiedene Sinnesorgane miteinbezogen werden (wie sieht es da aus, wie riecht es, was kann man hören, wie fühlt es sich im Trikot an, wie passen die Schuhe?). Dieses Training lässt sich gut verfeinern und inhaltlich ausdeh-

nen. Es können beispielsweise mögliche kritische Situationen und deren Bewältigung in Form von konkreten Gegenmassnahmen und Bewältigungsstrategien eingebaut werden.

Diese Vorgehensweise aus dem Spitzensport lässt sich hervorragend auf den Businesskontext übertragen. Wer wird alles an der Sitzung, am Gespräch oder am Referat teilnehmen? Wie sieht es dort aus, was für Räumlichkeiten sind vorhanden? Weiter sollte man sich in seiner «Lieblings-Business-Kleidung» sehen und sich vorstellen, wie man vor dem Publikum seine Leistung abrufen. Auch hier sollte möglichst mit allen Sinnen gearbeitet werden. Weiter sollte man sich im Vorfeld mit kritischen Situationen beschäftigen und Handlungspläne zur erfolgreichen Situationsbewältigung durchspielen und zurechtlegen (z.B.: «wenn ich negative Gedanken habe, dann verhalte ich mich...»).

Sind Sie auf möglichst viele potenzielle Drucksituationen vorbereitet und haben sich Handlungspläne zur erfolgreichen Situationsbewältigung erarbeitet, verfügen Sie über den Vorteil, dass Sie am Tag der Leistungserbringung nicht von einer Vielzahl von neuen Informationen erschlagen werden. Das Wissen über diese Fakten führt zu einer Konzentrationssteigerung und senkt die Nervosität, da Sie über ein Gefühl der Kontrolle verfügen. Sie haben sozusagen für alle Situationen eine passende Antwort.



alainmeyer  
Sportspsychologie | Business Coaching  
[www.alainmeyer.ch](http://www.alainmeyer.ch)

ZITAT  
DER WOCHE

«Die wichtigsten Dinge sind sowieso nicht Dinge.»

Autor unbekannt

AGENDA

11. JANUAR

«L-GAV Workshop»,  
Romantikhotel Stern, Chur  
[www.hotelbildung.ch](http://www.hotelbildung.ch)

18. JANUAR

«L-GAV Workshop»,  
Hotel Hirschen, Wildhaus  
[www.hotelbildung.ch](http://www.hotelbildung.ch)

19. MÄRZ

«Please Disturb 2017»,  
Tag der offenen Hotel Türen – ein Erlebnis für alle!  
[www.pleasedisturb.ch](http://www.pleasedisturb.ch)

12. JANUAR

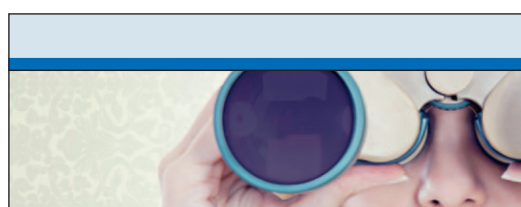
«L-GAV Workshop»,  
Hotel Walther, Pontresina  
[www.hotelbildung.ch](http://www.hotelbildung.ch)

1. FEBRUAR

«L-GAV Workshop»,  
hotelleriesuisse, Bern  
[www.hotelbildung.ch](http://www.hotelbildung.ch)

5. APRIL

«E-Hotelmarketing»,  
Online-Marketing  
Hotel Des Balances, Luzern  
[www.hotelbildung.ch](http://www.hotelbildung.ch)



Schweizer Hotel-Datenbank [www.swisshoteldata.ch](http://www.swisshoteldata.ch)

Das umfassende Hotelverzeichnis  
der Schweizer Hotellerie

hotelleriesuisse  
Swiss Hotel Association