

Stress, lass nach!

Foto: iStockphoto.com

Die WHO hat Stress zu einem der größten Gesundheitsrisiken des 21. Jahrhunderts erklärt. Auch viele Manager, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Verkäufer leiden darunter, zumal die Anforderungen im Vertrieb massiv gestiegen sind.

Viele Menschen im Vertrieb und Verkauf leiden unter Leistungs-, Erfolgs- und Zeitdruck, Zukunftsängsten, Ärger und Sorgen. Diese Belastungen verursachen Krankheiten wie: Schlafstörungen, Kopfschmerzen, Migräne, Tinnitus, Burnout, Diabetes, Herzinfarkt, Krebs, Depressionen, Demenz.

Doch was tun, wenn Sie gestresst sind? Beispiel: Sie stecken im Stau, verpassen einen wichtigen Termin und möchten schreien vor Wut. Wenn wir uns so aufregen, dass wir nicht mehr klar denken können, dann agieren wir nur noch aus dem Bauch. Neueste Erkenntnisse aus der neuromentalen Medizin zeigen, dass wir uns mit solchen Gefühlsausbrüchen selbst schaden, weil der Körper dann die Stresshormone Cortisol und Adrenalin freisetzt, die das Immunsystem schwächen.

Die Stress- und Gesundheitsmanagerin Dr. Tuyet-Nhu Phu trainiert und coacht im Umgang mit Stress. Sie rät: „Mit neuromentalen Stress-Bewältigungsstrategien können Sie schon vor dem Auftreten negativer Gefühlswallungen reagieren, indem Sie die Situation lösungsorientiert angehen. Mit Ihrem persönlichen Stress-Bewältigungsprogramm lernen Sie, die Herausforderungen souverän zu meistern, achtsamer mit Ihren Gefühlen umzugehen und gefährliche Aufwallungen rechtzeitig zu unterbinden.“ Die Tipps der Expertin:

1. Stopp: · Unterbrechen Sie Ihre ärgerlichen Gedanken mit einem Gedankenstopp und sagen Sie sich selbst „STOPP“!

2. Seien Sie lösungsorientiert: Welche Lösungen gibt es nun? Was können Sie tun? Wie können Sie das Beste daraus machen? Welche Maßnahmen können Sie einführen?

3. Lernen Sie: Was erkennen Sie aus der Situation? Über sich selbst und über andere?

4. Welche Fähigkeiten können Sie aus der Situation trainieren? Trainieren Sie in Zukunft die bewusste Auseinandersetzung mit Ihren Stress-Auslösern. Üben Sie den richtigen Umgang damit.

5. Reflektieren Sie Ihre Einstellung: Welche Einstellungen sind hilfreich für Sie in der Situation? Wie erfolgreich sind Ihre Strategien zur Stressbewältigung? Vielleicht wollen Sie gegebenenfalls Ihre Einstellung ändern und durch lösungsorientiertes, zielgerichtetes, realistisches Denken leistungsstark, glücklich und gesund bleiben. Möglicherweise helfen Ihnen auch Sport, Entspannungstechniken, gesunde Ernährung oder ein Anti-Stress-Training, um stressresistenter zu werden.

Effektive Stressbewältigung, um entstandenen Druck und Spannung zu lindern, ist sicherlich gut. Druck und Spannung erst gar nicht entstehen zu lassen, die Freisetzung der Stresshormone zum Beispiel durch die neuromentalen, kausalen Methoden rechtzeitig und wirksam zu blockieren, ist jedoch besser, um über mehr Erfolg, mehr Gesundheit, mehr Lebensqualität GLEICHZEITIG zu verfügen!«

Claudia Hilker, Hilker Consulting, Düsseldorf,
www.hilker-consulting.de

WEB-LINKS

Mehr Infos zur neuromentalen Medizin gibt es bei der Gesellschaft für Neuromentale Medizin, kausale Stressmedizin und Gesundheitsmanagement:
www.mentale-medizin.de

Weitere Stress-Tipps für Vertriebler finden Sie unter
www.salesbusiness.de