

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

Dirk Kreuter, Speaker of the year

„Verkaufen bedeutet: Menschen (Kunden) motivieren (Kauf-) Entscheidungen zu treffen!“



Grenzen sind zum Überschreiten da

Thomas Schlechter:
Wenn es schwierig wird,
versagt meist der Geist
zuerst, nicht der Körper



Im Keller des Lebens mit 28 Jahren

Dr. med. Petra Wenzel:
Psychisch gesunden
und mit Lebensfreude
stabil bleiben



LEBE motiviert

Matthias Herzog:
Wir lernen nicht mehr
für das Leben,
wir leben für das Lernen



break your limits

Norman Bücher: Grenzerfahrungen aus dem Extremsport im Business nutzen

**Es herrscht absolute Stille. Bei 35 Grad Aus-
sentemperatur. In der endlosen Weite des aus-
tralischen Outbacks gibt es nur Sand und
Schotter, so weit das Auge reicht. Und einen
Mann alleine. Der Mann läuft. 1.120 Kilometer in
einer der einsamsten Landschaften der Erde.
Auf einer Strecke, die der Entfernung von Rügen
nach Freiburg – einmal quer durch Deutsch-
land – entspricht. Innerhalb von zwei Wochen.
Das bedeutet fast zwei Marathons täglich an 14
aufeinanderfolgenden Tagen. Der Mann ist der**

sche Outback laufen, aber für Ihren eigenen Be-
rufs- und Alltagsmarathon gelten sicher diesel-
ben Erfolgsprinzipien. Ob Sie bei einem großen
Kunden die entscheidende Verkaufspräsentation
halten, Ihre Mitarbeiter jeden Tag zu einem wich-
tigen Projekt motivieren oder eine neue Vision in
Ihr Unternehmen tragen, Ziele identifizieren und
setzen, Eigenmotivation, Durchhaltevermögen,
Vorbereitung, Entschlossenheit, Fokussierung
und der richtige Umgang mit Rückschlägen sind
auch im Berufsleben enorm wichtig.

ich ihn betreibe, dient dabei als Metapher und
Erfolgsmodell für Führungskräfte und Mitarbeiter.
Welche Erkenntnisse und Methoden zur mentalen
Stärkung können nun während eines Extrem-
laufes durch das Outback und gleichzeitig im
Business Anwendung finden?

Sehr viele. Vor allem, zu verstehen, wie wichtig es
ist, in Etappen zu denken. Wenn ich an meinen
geplanten Australienlauf denke, laufe ich nicht
täglich achtzig Kilometer, sondern einen Kilome-



**Extremsportler und Abenteurer Norman Bücher.
Im kommenden April wird er sich genau diesen
extremen Bedingungen auf seinem Lauf „Run-
to-the-Rock“ zum Ayers Rock aussetzen. Wie er
sich darauf vorbereitet und wie der Extremsport
mit dem Business zusammenhängt, beleuchtet
er in diesem Beitrag.**

Was hat Extremsport mit dem Business zu
tun? Mehr als Sie denken. Sie müssen
nicht gleich 1.120 Kilometer durch das australi-

Der Geschäftsführer eines Unternehmens und ein
Extremsportler agieren zwar auf völlig unter-
schiedlichen Spielfeldern, doch ihre Vorgehens-
weisen und Erfolgsstrategien zeigen zahlreiche
Parallelen. Und genau darum geht es mir als
Vortragsredner und Motivationstrainer.

Grenzen erkennen und neu definieren

„break your limits“ bedeutet für mich, eigene
Grenzen zunächst zu erkennen und sie dann neu
zu definieren. Der extreme Ausdauersport, so wie

ter – achtzig Mal. Ich werde mich stets nur auf
die nächsten zehn Kilometer konzentrieren, die
Entfernung, in der das Team jeweils wieder auf
mich wartet. Oder ich fokussiere mich, gerade
wenn ich mich in einem mentalen Tief befinde,
ausschließlich auf den aktuellen Kilometer.
Manchmal denke ich sogar nur an den jeweils
nächsten Schritt und sage mir: „Jeder gelaufene
Meter bringt dich deinem großen Ziel ein Stück
näher.“ Die gesamte Distanz von 1.120 Kilometer
muss hier völlig ausgeblendet sein. Damit ent-

steht eine andere mentale Einstellung zu Distanzen. 1.120 Kilometer am Stück sind – auch für mich – unvorstellbar.

Auf dem Weg zum Erfolg in Etappen denken

Auch im Berufsleben sind die volle Konzentration und der Fokus auf das nächste greifbare Teilziel wichtig. Die nächste Aufgabe, das nächste Telefonat oder das nächste Meeting. Denken Sie nicht weiter voran. Das bedeutet nicht, dass Sie das Projekt als Ganzes aus den Augen verlieren sollen. Aber in der Umsetzung denken Sie sich nur Schritt für Schritt auf den erfolgreichen Abschluss Ihres Projektes zu. Konzentrieren Sie sich gedanklich voll und ganz auf die gegenwärtige Aufgabe. Egal ob bei der Durchquerung einer Wüste, beim



Besteigen eines Berges oder im Kundengespräch: Was zählt ist, wo wir unsere Aufmerksamkeit hinlenken. Denn unser Fokus entscheidet über unsere Energie. Ist unser Fokus auf einen kleinen begrenzten Ausschnitt der Gegenwart gerichtet, steht automatisch mehr Energie zur Verfügung. Der Gedanke an das gesamte Projekt und alles, was noch zu tun ist, nimmt von dieser Energie.

Ziele visualisieren und erfolgreich ankommen

Einer meiner Grundsätze als Extremläufer, als

Speaker und Motivationstrainer lautet: „Die Grenze ist dort, wo die menschliche Vorstellungskraft endet.“ Dass Höchstleistungen im Sport durch hartes körperliches Training möglich werden, ist für viele Menschen verständlich. Doch unser Gehirn ist ebenso trainierbar. Trainieren kann jeder, aber seine Leistung im richtigen Augenblick zu erbringen, ist Kopsache. Und unseren Kopf, unsere Gedanken und damit unser Handeln können wir aktiv durch mentales Training steuern. Besonders wirksam ist die Arbeit mit Bildern und unserer eigenen Vorstellungskraft. In der Vorbereitung auf den Australienlauf stelle ich mir jeden Morgen und jeden Abend zehn Minuten lang meinen Lauf in allen Einzelheiten vor. Ich sehe die Streckenabschnitte oder stelle mir kritische Situationen vor, die ich überwinde. Und immer wieder spüre ich bereits, wie ich stolz und mit immenser Freude am Ayers Rock ankomme. Zielvisualisierung und das mentale Entwickeln der Gewissheit „Ich schaffe es“ führen unweigerlich zum Erfolg.

Diese Visualisierungen funktionieren auch für Geschäftsziele. Bereiten Sie sich auf eine wichtige Präsentation nicht nur inhaltlich, sondern besonders auch mental vor. Stellen Sie sich vor, wie Sie souverän und sicher vor Ihrem gebannt lauschenden Publikum stehen, wie Sie überzeugen, Applaus erhalten und Ihr Vorgesetzter Sie beglückwünscht. Malen Sie sich alles so detailgetreu wie möglich aus. Oder stellen Sie sich im Laufe eines Projektes immer wieder vor, wie es erfolgreich zu seinem Abschluss kommt, ob Sie nun ein Haus bauen, ein Buch schreiben oder eine Bilanz erstellen, die regelmäßige Visualisierung des Ziels und der feste Glaube an den Erfolg versetzen Berge.

Was wir uns vorstellen können, können wir auch erreichen. Mit der Kraft unserer Vorstellung ist vieles möglich im Leben. Damit lassen sich unsere eigenen Grenzen immer weiter verschieben. Auch bei meinem Australienlauf werde ich meine körperliche und mentale Grenze um ein weiteres Mal verrücken. Ganz nach meinem Motto: break your limits! ■



Norman Bücher

ZUR PERSON

Motivationsexperte und Fünf-Sterne-Redner Norman Bücher ist Extremläufer aus Leidenschaft. Der Abenteurer stellt sich extremen sportlichen Herausforderungen und bestreitet die schwierigsten Marathonläufe der Welt. Mit 22 Jahren lief er seinen ersten Marathon, ein Jahr später zum ersten Mal die 100 Kilometer von Biel. Als 29-jähriger beendete er erfolgreich den härtesten und anspruchsvollsten Extremberglauf in Europa, den Ultra-Trail du Mont-Blanc – 166 Kilometer, 9.400 Höhenmeter. Er hat die Atacama-Wüste in Chile durchquert und erfolgreich am 100-Meilen-Lauf im Himalaya und dem Jungle-Marathon in Brasilien teilgenommen. Als Diplom-Betriebswirt und Diplom-Sportmarketing-Manager verfügt Norman Bücher über fundiertes wirtschaftliches Fachwissen. Nach längeren Auslandsaufenthalten arbeitete er bei verschiedenen Unternehmensberatungen. Heute gibt er neben seinen sportlichen Projekten seine jahrelange Erfahrung aus dem Extremsport kombiniert mit seinem betriebswirtschaftlichen Know-how als mitreißender und motivierender Vortragsredner weiter. Denn sein Lebensmotto „break your limits“ gilt in der Wirtschaft wie im Sport. Im Moment bereitet sich Norman Bücher auf seinen Extremlauf durch das australische Outback vor. Der 1120 Kilometer lange „Run to the Rock“ <http://www.run-to-the-rock.com/> startet im April 2012. <http://www.norman-buecher.de/>