



Leistung neu denken: Warum mentale Stärke für Entscheider zum Erfolgsfaktor wird

Leistung wird in vielen Unternehmen noch immer sehr klassisch verstanden: Wer viel leistet, arbeitet viel, hält viel aus, reagiert schnell und bleibt auch unter Druck permanent verfügbar. Gerade in vertriebsnahen Berufen ist dieses Bild tief verankert. Hohe Taktung, ständige Erreichbarkeit, Abschlussdruck und wachsende Anforderungen im Markt werden oft als normaler Teil des Erfolgs betrachtet. Doch genau hier beginnt das Problem. Denn Leistung ist nicht automatisch dort am höchsten, wo der Druck am größten ist.

Wenn Druck zum Dauerzustand wird

Vertrieb und Beratung sind Berufe mit hoher psychischer Beanspruchung. Abschlüsse müssen erreicht werden, Kundenbeziehungen gepflegt, regulatorische Anforderungen erfüllt und wirtschaftliche Entwicklungen laufend eingeordnet werden. Dazu kommt der eigene Anspruch, professionell, souverän und lösungsorientiert aufzutreten. Viele funktionieren in diesem Modus erstaunlich lange. Doch Funktionieren ist nicht dasselbe wie leistungsfähig sein.

Aus psychologischer Sicht führt anhaltender Druck dazu, dass Menschen innerlich in einen Alarmzustand geraten. Die Aufmerksamkeit verengt sich, Geduld nimmt ab, emotionale Reaktionen werden schneller und Entscheidungen oft kurzfristiger. Das kann in einzelnen Situationen hilfreich sein, ist aber kein Zustand, in dem dauerhaft gute Beratung, strategisches Denken oder kluge Führung entstehen.

Gerade in Berufen, in denen Vertrauen, Urteilskraft und Beziehungsqualität eine große Rolle spielen, ist das

besonders heikel. Denn Kunden spüren, ob jemand präsent, klar und verlässlich ist oder nur noch im Reaktionsmodus arbeitet.

Schnell und klar unter Unsicherheit zu entscheiden, gehört im Management ebenso wie im Sport zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Die Organisationspsychologie kennt dafür auch ein abschreckendes Gegenbild: das Garbage-Can-Modell. Entscheidungen werden dabei nicht aktiv und zielgerichtet getroffen, sondern so lange hinausgeschoben, bis von vielen Möglichkeiten nur noch eine übrig bleibt. Gewählt wird dann nicht, weil sie die beste ist, sondern weil keine andere mehr offensteht. Das ist kaum ein Zeichen guter Führung.

Im Sport zeigt sich dasselbe Muster. Im Tennis etwa hört man häufig, ein Spieler habe zu viele Optionen gesehen und deshalb zu lange gezögert. Der Schlag erfolgt dann erst im letzten Moment, oft aus ungünstiger Position und ohne innere Klarheit. Erfolg entsteht anders: durch rechtzeitiges Entscheiden und entschlossenes Handeln. Nicht Zaudern,

sondern Klarheit, Mut und Konsequenz machen im Sport wie im Management den Unterschied.

Was Spitzensport und Vertrieb gemeinsam haben

Ein hilfreicher Perspektivwechsel kommt aus dem Profisport. Dort ist Leistung unter Druck Alltag. Fehler sind sichtbar, die Konkurrenz schläft nicht, und im entscheidenden Moment zählt oft nur die nächste Aktion. Trotzdem entsteht Höchstleistung dort nicht durch maximale innere Anspannung.

Erfolgreiche Athletinnen und Athleten lernen vielmehr, mit Druck umzugehen, ohne sich von ihm steuern zu lassen. Sie trainieren Fokus, Routinen, Emotionsregulation und die Fähigkeit, auch in entscheidenden Momenten ruhig und präzise zu bleiben. Nicht der höchste Puls gewinnt, sondern die größte Klarheit.

Im Sport zeigt sich dasselbe Muster. Im Tennis etwa hört man häufig, ein Spieler habe zu viele Optionen gesehen und deshalb zu lange gezögert. Der Schlag erfolgt dann erst im letzten Moment, oft aus ungünstiger Position und ohne innere Klarheit. Erfolg entsteht anders: durch rechtzeitiges Entscheiden und entschlossenes Handeln. Nicht Zaudern, sondern Klarheit, Mut und Konsequenz machen im Sport wie im Management den Unterschied.

Diese Logik lässt sich sehr gut auf die Welt von Maklern, Vermittlern und Entscheidern übertragen. Auch hier geht es immer wieder um Momente mit hoher Tragweite: schwierige Kundengespräche, wirtschaftlich heikle Entscheidungen, Verhandlungen, Unsicherheit im Markt oder die Verantwortung für ein Team. Wer in solchen Situationen hektisch wird, verliert oft an Qualität. Wer ruhig bleibt, gewinnt Handlungsspielraum.

Fokus schlägt Dauerhektik

Ein zentrales Missverständnis in vielen leistungsorientierten Berufen lautet: Wer viel parallel bearbeitet, ist besonders produktiv. Tatsächlich zeigt sich oft das Gegenteil. Ständige Unterbrechungen, das Wechseln zwischen Aufgaben und ein permanentes Reagieren auf äußere Impulse kosten Konzentration und mentale Energie.

Für Berater und Entscheider ist das besonders relevant. Denn ihre Arbeit besteht nicht nur aus Aktivität, sondern vor allem aus Bewertung, Einordnung und Priorisierung. Wer

gedanklich permanent springt, arbeitet vielleicht sichtbar viel, aber nicht unbedingt wirksam.

Fokus bedeutet deshalb nicht einfach nur Konzentration. Es bedeutet, Wichtiges von Dringendem zu trennen, die eigene Aufmerksamkeit bewusst zu steuern und sich nicht von jeder neuen Anforderung sofort treiben zu lassen. Gerade in volatilen Märkten ist das ein entscheidender Unterschied. Denn wer klar priorisieren kann, handelt oft nicht langsamer, sondern besser.

Mentale Stärke ist kein Schlagwort

Der Begriff mentale Stärke wird oft strapaziert. Dabei geht es nicht um Härte, Fassade oder das Unterdrücken von Unsicherheit. Gemeint ist vielmehr die Fähigkeit, sich selbst unter Druck gut zu führen. Dazu gehört, die eigenen Reaktionen zu kennen, innere Unruhe rechtzeitig wahrzunehmen und auch in angespannten Situationen nicht impulsiv zu handeln.

Für Makler und Vermittler ist das von besonderer Bedeutung. Sie arbeiten in einem Umfeld, in dem Absagen, Erwartungsdruck und Unsicherheit zum Alltag gehören. Wer jede Absage persönlich nimmt, jede Marktveränderung sofort als Bedrohung erlebt oder in schwierigen Phasen innerlich kippt, verliert schnell an Stabilität.

Mentale Stärke zeigt sich deshalb vor allem darin, trotz äußerer Dynamik innerlich handlungsfähig zu bleiben. Nicht jede Situation lässt sich kontrollieren. Aber der Umgang mit ihr lässt sich beeinflussen. Genau darin liegt ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor.

Nachhaltige Leistung braucht die richtigen Bedingungen

Leistung neu zu denken heißt nicht, weniger ambitioniert zu sein. Es bedeutet, Leistung nicht länger mit permanenter Anspannung zu verwechseln. Gerade in beratenden und entscheidungsintensiven Berufen ist nachhaltiger Erfolg an andere Voraussetzungen gebunden: an Klarheit im Denken, Stabilität im Auftreten und einen bewussten Umgang mit der eigenen Energie.

Dazu gehört auch, Regeneration nicht als Schwäche zu betrachten. Kein Spitzensportler trainiert dauerhaft unter Vollast. Auch im Berufsalltag gilt: Wer permanent auf Anschlag arbeitet, verliert mittelfristig an Präzision, Präsenz und Urteilsvermögen. Das betrifft nicht nur die eigene

Leistungsfähigkeit, sondern auch die Qualität von Führung und Beratung.

Ein neuer Leistungsbegriff für anspruchsvolle Zeiten

Gerade in einem Umfeld wie dem von [experten.de](https://www.experten.de) ist das Thema hochrelevant. Makler, Vermittler und Entscheider bewegen sich in Märkten, die schnelle Anpassung verlangen, aber gleichzeitig Ruhe im Urteilen und Souveränität im Handeln erfordern. Genau deshalb braucht es einen Leistungsbegriff, der zeitgemäßer ist als das alte Motto vom immer noch mehr.

Nicht derjenige ist langfristig am erfolgreichsten, der sich am stärksten unter Druck setzt. Sondern derjenige, der auch in anspruchsvollen Situationen klar bleibt, seine Aufmerksamkeit steuern kann und nicht jede Belastung mit innerer Härte beantwortet. Leistung neu zu denken bedeutet deshalb vor allem eines: weg vom Dauerstress, hin zu einer Form von Leistungsfähigkeit, die nicht nur kurzfristig funktioniert, sondern auf Dauer trägt.

Kurzinfos zum Autor Prof. Dr. Stefan Etzel:

Professor Dr. Stefan Etzel ist Professor für psychologische Diagnostik, Führungs- und Wirtschaftspsychologie sowie Sportpsychologie. Er verbindet wissenschaftliche Expertise mit langjähriger Praxis in Leistungssport und Business und zeigt, wie Fokus, Flow und mentale Stärke zu nachhaltiger Leistungsfähigkeit führen. Sein Ansatz steht für einen modernen Leistungsbegriff, bei dem Klarheit, Haltung und bewusste Selbstführung im Mittelpunkt stehen. In Forschung, Lehre, Coaching und Beratung übersetzt er neueste Erkenntnisse der Psychologie und Neuropsychologie in wirksame Werkzeuge für den Alltag - verständlich, fundiert und mit spürbarer Wirkung.

Kontakt: <https://www.pe40.de>

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949515/mentale-staerke-leistung-management-entscheider/>