



„High Performance erreichen wir nicht, indem wir noch mehr tun, sondern indem wir das aktivieren, was in uns steckt.“

Mauro Sciangula

High Performance!



Unternehmer und Speaker Mauro Sciangula nennt Espresso sein Markenzeichen: „Kurz, knackig und voller Energie – genau wie meine Keynotes.“

Die Friseurbranche ist im Wandel, die Teams erleben täglich neue Herausforderungen und müssen erfolgreich „performen“. Doch wo liegt der Schlüssel zu immer noch mehr Kraft?

Die gute Nachricht zuerst: „Um in unsere High Performance zu kommen, müssen wir oft nicht noch mehr tun, als wir ohnehin schon tun. Wir müssen nur mehr rausholen aus dem, was bereits in uns steckt!“, sagt Mauro Sciangula. Er ist Coach und Gründer der P3AK – High Performance Boutique. Er weiß: „Viele Menschen stoßen an unsichtbare Grenzen, an eine scheinbar unüberwindliche Mauer. Blockaden und Emotionen, die sie davon abhalten, ihr volles Potenzial zu entfalten. Trotz zahlreicher Investitionen in persönliche Weiterentwicklung bleiben oft die erhofften Ergebnisse aus.“ In seiner Consulting-Firma entwickelte er ein Konzept, um diese tiefen Blockaden zu lösen und volle Kraft zu entfalten. Mauro Sciangula arbeitete zuvor viele Jahre als Banker. Sein Thema heute: Emotionen im Business.

TOP HAIR: Sie kommen aus der Bankenwelt, ein Haifischbecken. Sind Emotionen genau deshalb ihr Thema?

Mauro Sciangula: Das ist definitiv ein Mitgrund. Emotionen haben im Außen tatsächlich kaum eine Rolle gespielt. Im Kern allerdings waren sie der entscheidende Game-Changer.

Ich war fast 20 Jahre im Finance-Bereich unterwegs, zuletzt bei der Deutschen Bank in Frankfurt und habe einen großen Bereich geleitet: Real Estate Valuation. Ich habe internationale Immobilien bewertet. Das ist ein hartes Business, da geht es tatsächlich um Milliarden-Euro-Beträge. Und selbstverständlich gab es da sehr, sehr unangenehme Gespräche. Stellen Sie sich vor, es sitzt Ihnen ein Mensch gegenüber, der Sie fertigmachen will...

Im Salon ist das die schwierige Kundin, die vor Ihnen im Stuhl sitzt. Sie versuchen alles recht zu machen, beim letzten Termin hatte die Kundin nämlich nur 2,5 Sterne gegeben. Hier ist natürlich jetzt all Ihr Know-how gefragt. Obwohl wir doch viele Schulungen wissen, wie wir handeln sollten, handeln wir oft nicht danach, oft nicht rational. Denn Emotionen sind schneller als der Verstand. Emotionen machen den ersten Handlungsvorschlag: Es steigt Angst auf, Unsicherheit, Ihr Körper beginnt zu schwitzen, Scham breitet sich aus. Das hindert uns an kunden-

orientiertem Vorgehen und blockiert unseren klaren Verstand, der eigentlich weiß, dass es hierfür gar keinen Grund gibt.

Da können Sie nun drei Masterabschlüsse haben und acht Trainings zum Thema Kommunikation, Deeskalation und Konfliktmanagement absolviert haben – das wird Ihnen alles nichts nützen, wenn Sie in dem Moment Ihre Angst, Ihre Emotionen nicht gebändigt bekommen, wenn Sie knallrot werden, Flecken am Hals kriegen, unkontrolliert schwitzen ...

Nur wenn wir dysfunktionale, negative Emotionen aus dem Weg räumen, haben wir auch vollen Zugriff auf unser Wissen, Können und Potenziale, auf die volle Energie, die wir brauchen, um Herausforderungen zu begegnen und zu wachsen.

Wie kommt man da hin? Gibt es eine „High Performance-Strategie“?

Wir haben in den letzten 14 Jahren intensiv an dieser Frage gearbeitet und in über 2.000 Coachings immer wieder erlebt, wie Menschen nicht ihr volles Potenzial leben. Viele Menschen im Business verbinden High Performance nur mit reiner Leistungsfähigkeit – dem Gedanken, immer mehr tun zu müssen, noch mehr zu arbeiten und sich ständig weiter zu pushen. Doch genau dieses Denken muss aufhören! Denn der Gipfel ist nicht der Punkt, an dem Sie ausgebrannt ankommen. Er ist der Moment, in dem Sie sich stark, klar und leicht fühlen.

Erkennen: Zuallererst muss man erkennen, dass Performance immer auf zwei Ebenen stattfindet: Die Erste ist **die kognitive Ebene** – ohne Wissen, ohne fachliches Know-how geht es natürlich nicht. Sie macht 20 Prozent aus. 80 Prozent allerdings – und das ist die zweite Ebene – ist **die emotionale Ebene**. Sie ist maßgeblich dafür verantwortlich, wie und ob wir in unsere Leistung kommen.

Auflösen: Schauen Sie sich die emotionale Ebene, Ihre 80 Prozent genau an: Es gilt, die **Emotionen nicht nur zu erkennen, sondern anzuerkennen!** Beispiel Ängste: Versuchen Sie nicht, sie durch Yoga, Joggen usw. „nur“ zu regulieren, sie zu unterdrücken; **sie aufzulösen ist der Gamechanger!** Ganz einfach und konkret: Ein Friseurunternehmer hat seinen Salon noch nicht digitalisiert. Woran liegt das? Liegt es wirklich daran, dass ihm das Wissen fehlt, dass er noch acht weitere Seminare besuchen oder noch einen weiteren Berater hinzuziehen sollte? Nein. In der Regel bremst ihn nicht das

fehlende Wissen aus, sondern es ist etwas auf der 80-Prozent-Ebene. Seine Unsicherheit! Und da muss er ran.

Früher haben Sie als Model in der Beautybranche gearbeitet, heute als Berater. Welche Potenziale gilt es bei Friseur*innen zu aktivieren? Welche Stärken sehen Sie?

Menschlichkeit und Kreativität. Ich erlebe Friseur*innen als sehr nah am Menschen, outgoing und kreativ. Doch wer gestresst ist, Ängste hat oder blockiert ist, der kommt nicht an seine Kreativität. Die Friseurbranche ist mir eine Herzensangelegenheit und auf dieser herzlichen Ebene möchte ich Friseur*innen auf der TOP HAIR-Messe im März abholen.

Erfahren Sie in Mauro Sciangulas Vortrag in Düsseldorf,

- wie Sie sich und Ihr Team auf ein neues Niveau heben können,
- wie das Zusammenspiel von Wissen und Emotionen der entscheidende Hebel zur Aktivierung des vollen Potenzials ist – Ihres und die Ihres Salons,
- und entdecken Sie wirksame Strategien, die Sie im Salon und privat einsetzen können.

LIVE erleben!

ROCK YOUR HEAD

29.+30.03.2025

TOP HAIR
DIE MESSE
Düsseldorf

Mauro Sciangula

High Performance im Salon der Zukunft.
Der Schlüssel zu mehr Kraft, Leichtigkeit und Freiheit liegt in dir selbst.

tophair.de/messe