

## Oldtimer auf großer Tour

**Benefiz** Der Lions Club veranstaltet erstmals Rallye für guten Zweck.

**Kreis Göppingen.** Mit dem eigenen Oldtimer unterwegs sein und das auch noch für einen guten Zweck: So lautet das Motto des Lions Club Göppingen für eine Oldtimer Rallye, die er in Kooperation mit dem Lions Club in Ulm und Neu-Ulm – Alb-Donau erstmals gemeinsam auf die Beine stellt. Treffpunkt ist am Sonntag, 25. Juni, um 9 Uhr das Autohaus Wilhelm Müller in Donzdorf. Offizieller Start ist um 9.30 Uhr.

Die Teilnehmer erwartet nach Angaben des Lions Club eine attraktive Strecke durch den Ostalbkreis nach Neu-Ulm und zurück mit rund 200 Kilometern. Die Mittagspause wird auf dem Gelände der Oldtimerfabrik Classic, Neu-Ulm stattfinden. Die Tour endet in Schwäbisch Gmünd.

Teilnehmer dürfen Fahrzeuge ab Baujahr 1991 und älter. Die Teilnahmegebühr beträgt 220 Euro pro Team. Die Erlöse gehen an ein soziales Projekt in der Region. „Für unsere Sieger gibt's schöne Überraschungen“, so Sandra Skutta, Präsidentin der Göppinger Lions.

Infos unter [skoehler@radiosphere.de](mailto:skoehler@radiosphere.de) oder unter Tel. (07021) 9989014.



## Ein Looping-Karussell mit Kreischeffekt

**Die Aufbauarbeiten** für den Vergnügungspark beim Göppinger Maientag auf dem Festgelände bei der EWS-Arena sind in vollem Gange. Die Firma Roschmann hat wieder jede Menge Fahrgeschäfte im Schlepptau, die für Jung und Alt und jeden „Ver-

gnügungsgrad“ etwas zu bieten haben. Von A wie Autoscooter über G wie Geisterbahn bis zu R wie Riesenrad ist alles vertreten. Unser Bild zeigt ein Team beim Aufbau eines Fahrgeschäfts mit garantiertem Kreischeffekt: Der „V-Maxx“ ist ein 55 Me-

ter hohes Looping-Karussell, das bis zu 120 Kilometer pro Stunde schnell werden kann und eine enorme Beschleunigungskraft hat. Von Freitag bis Montag können sich die Besucher auf dem Rummel und im Festzelt vergnügen. *Foto: Staufenpress*

## Hochdruck schädigt die Nieren

**Gesundheit** Dr. Joachim Haas sprach über den Zusammenhang von Bluthochdruck, Nierenerkrankungen und Dialyse.

**Göppingen.** Was haben Bluthochdruck und Nierenerkrankungen miteinander zu tun? Dieser Frage ging Dr. Joachim Haas vom Nephrologischen Zentrum Göppingen/Geislingen bei einer Veranstaltung des Diabetiker-Bezirksverbands Göppingen in den Räumen der AOK Göppingen nach. Außerdem sprach er darüber, wie eine Dialyse, bei der man die klassische Blutwäsche von der Bauchfelldialyse unterscheidet, funktioniert. Die zahlreichen Teilnehmer des Vortrags nahmen die Gelegenheit wahr, allgemeine und persönliche Fragen an den Facharzt zu stellen.

Das Gefährliche an einem schmerzlosen Bluthochdruck sei,

so Haas, dass er nicht wehtue. Ein zu hoher Blutdruck schädigt über Jahre hin die Niere und umgekehrt führe

eine kranke Niere zu Bluthochdruck. Über einen Urintest könne man erkennen, ob die Niere gesund sei. Bezüglich des normalen Blutdrucks gehe man heute von einem durchschnittlichen Richtwert von 140/90 aus.

Haas betonte, dass man jeden Patienten individuell sehen und auch seine jeweiligen Risikofaktoren individuell abschätzen müsse. Als allgemeine Risikofaktoren für Bluthochdruck gelten heute das männliche Geschlecht, Diabetes und bereits vorliegende Organschäden. Diabetes und Bluthochdruck schädigen die Niere. Und Rauchen, Alkohol über dem Normwert und Übergewicht begünstigen die Hypertonie (Hochdruck). Eine Optimierung des Lebensstils sei angezeigt, man müsse „nicht gleich mit Tabletten reinhauen“, jedoch immer eine Risikoabschätzung vornehmen.

Haas referierte detailliert über die Blutwäsche (Dialyse), bei der überschüssiges Wasser, Giftstoffe und überschüssige Salze herausgefiltert werden. Bei der Dialyse werde die gesunde Niere durch eine Maschine imitiert, die 3 Mal pro Woche etwa 4 bis 5 Stunden insgesamt 5 bis 6 Liter Blut reinigt. Eine „Heimdialyse“ müsse 7 Mal pro Woche stattfinden. Das Dialysezentrum im Schillerbau und am Standort Geislingen kooperiere mit den Alb-Fils-Kliniken und biete auch Ernährungsberatung für Diabetiker und Dialysepatienten. *afb*



# Karten werden immer neu gemischt

**Vortrag** Der Wirtschaftspsychologe Prof. Dr. Jack Nasher gab beim Göppinger Wissensforum den zahlreichen Besuchern im Sparkassen-Forum viele Tipps für erfolgreiches Verhandeln. *Von Annerose Fischer-Bucher*

**Göppingen.** Das Ziel und den Anker setzen, sei bei einer Verhandlung das Wichtigste. Und man müsse vor einem Deal immer eine zuvor berechnete Alternative haben. Das sagte der Wirtschaftspsychologe, Professor Dr. Jack Nasher, bei seinem Vortrag im Kreissparkassen-Forum Göppingen nach der Begrüßung durch den Ver-

andere Schlüsse nahelegen können. Unterhaltsam hatte er das Thema aufbereitet, wie man gut und erfolgreich Verhandlungen



Professor Dr. Jack Nasher gab Einblicke in die Psychologie des Verhandeln. *Foto: Staufenpress*

führen und seine Ziele erreichen könne.

Als Verhandlungsbremse machte er drei Punkte aus. 1. Zu geringe Werteinschätzung (Etwas, für das man nicht kämpfen müsse, schätze man nicht.) 2. Das Leben ist nicht wie im Märchen. (Die Guten werden belohnt und die Bösen bestraft.) 3. Frauen (Sie denken, Handeln sei unweiblich und sie müssten zuerst Leistung erbringen. Deswegen verhandeln sie im Schnitt weniger gut als Männer.) Beispiele dafür waren etwa ein Autokauf und die Situation eines Babysitters in einem Video-Clip.

In Verhandlungen würden die Karten immer neu gemischt und dabei habe der andere immer nur die Macht, die man ihm gebe. In einer Bedrohungssituation etwa durch einen Räuber gelte das ebenso wie in Alltagssituationen, weil auch der andere Zwängen, Vorgaben oder Ängsten unterlie-

An den Themen Macht, Interesse und Tricks erläuterte der Referent Tipps für erfolgreiches Verhandeln. „Kompromisse sind ein Lose-Lose-Situation, weil 100 Prozent der Beteiligten nur zu 50 Prozent zufrieden sind“, sagte Nasher.

Bei Verhandlungen gehe fast immer mehr als 50 Prozent, wenn man interessenbasiert verhandle. Man müsse als erster den Anker werfen, wobei nicht immer der

Preis das Wichtigste sei, sondern die Sicherheit des Gegenübers. („Aggressive Verhandler erzielen nur halb so gute Ergebnisse wie kooperative Verhandler.“) Als Erster das Angebot abgeben, Offenheit zeigen, kurz vor der Unverschämtheit aufhören und niemals das erste Angebot annehmen, also „flinchen“ – das waren nur einige der Tipps, die das zahlreiche Publikum mit Beifall aufnahm.

### Mit weniger Aufwand bessere Ergebnisse

**Mentaltrainer** Die nächste Veranstaltung in der Reihe Göppinger Wissensforum mit Thomas Baschab, Experte für Leistungsoptimierung, findet am Montag, 19. Juni, um 19.30 Uhr im Forum der Göppinger Kreissparkasse, Markt-

straße 2, statt. Der Mentaltrainer spricht zum Thema „Geht nicht – geht nicht!“ Es geht um den Anspruch, mit weniger Aufwand bessere Ergebnisse zu erzielen, die mit Spannung, Spaß und Kenntnis vermittelt werden sollen.

**Karten** Einzelkarte 59 Euro (Abonnenten 49 Euro).

**Infos und Buchungen:** [info@sprecherhaus.de](mailto:info@sprecherhaus.de), [www.sprecherhaus.de](http://www.sprecherhaus.de) Kundentelefon (02561) 69565-170.

„Aggressive Verhandler erzielen nur halb so gute Ergebnisse wie kooperative.“

lagsleiter der NWZ – Südwest Presse, Mario Bayer. Der bekannte Autor des Buches „Deal“ beschäftigte sich in der Reihe Göppinger Wissensforum mit einer großen Anzahl von Beispielen von Prominenten und Alltagssituationen, die jedoch hätten auch

ALLES, WAS WICHTIG IST, IN DREI BUCHSTABEN:

SWP.de /goeppingen

Das Nachrichtenportal für den Südwesten. Jetzt klicken.



NWZ SÜDWEST PRESSE