



ERFOLG IST KEIN ZUFALL SONDERN EINE FRAGE DER EINSTELLUNG

MENTALE STÄRKE ALS ERFOLGSFAKTOR

Vom Profisport lernen Manager, wie sie mit mentalem Training Leistungsfähigkeit, Selbstvertrauen, den Glauben an sich und ihr Team sowie ihren Siegeswillen steigern können – nachhaltig, effektiv und mit erprobten Techniken. So lassen sich im entscheidenden Moment verlässlich Höchstleistungen bringen.

von Antje Heimsoeth

„**W**inners never quit and quitters never win.“ Dieser Satz des US-amerikanischen Football-Coachs Vincent Thomas “Vince” Lombardi gilt noch immer. Die aus den Sechziger Jahren stammende Aussage dient bis heute vielen Spitzensportlern als Erfolgs-Credo. Ihre Strategien wiederum dienen Unternehmern zunehmend als Inspiration. Wie lassen sich Mitarbeiter zu Höchstleistungen motivieren? Und wie Sorge ich als Unternehmer und/oder Führungskraft dabei für physische und psychische Stabilität der Mitarbeiter und der eigenen Person, um lange Ausfallzeiten zu vermei-

den? Spitzensportler wissen längst: Die richtige Balance zwischen Höchstleistung, Erholung und Regeneration ist enorm wichtig, um dem Erfolgsdruck standzuhalten. Mentaltraining arbeitet ganzheitlich, ziel-, ressourcen- und lösungsorientiert, den Fokus auf individuelle Stärken und Ressourcen gerichtet. Denken, Wollen und Tun werden bewusst beeinflusst mit dem Ziel, Aufgaben selbstbestimmt zu bewältigen, Vorhaben erfolgreich zu verwirklichen und in die Eigenverantwortung zu kommen.

Mentales Training (mens (lat.): Geist, Verstand, Intellekt) ist die

„Negative Einstellungen lassen sich durch positive ersetzen, und mit positiven Bildern und förderlichen Denkmustern können wir neue unterstützende Programme schreiben.“

gedankliche Vorbereitung, ein geistiges Hineingehen in eine Situation im Vorfeld. Wer mental trainiert, kann Herausforderungen mit Klarheit, Motivation, Zielorientierung, Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen, Begeisterung, Ruhe sowie Freude am Beruf und am eigenen Körper begegnen. Eine Grundaustattung, von der Manager ebenso wie Profisportler profitieren. Ein sehr gutes Selbstmanagement zeichnet sich durch mentale und emotionale Stärke aus. Mentale Stärke bedeutet, sein Leistungsspektrum ungeachtet von Widrigkeiten sowie inneren und äußeren Störfaktoren am Tag X voll ausschöpfen zu können (vgl. James E. Loehr). Wie lassen sich nun mentale Techniken für die Arbeitswelt nutzen?

Den Kopfcomputer richtig programmieren

Im Sport wie im Management geht es im Wesentlichen um Motivation, Wettbewerb, Zielerreichung, Erfolg, Treffen von Entscheidungen, Energiemanagement, Führung, Umsetzung von „richtigen“ Strategien bzw. Taktik und persönliche Weiterentwicklung. Techniken, um in diesen Bereichen gut, ja besser als andere zu sein, lassen sich ohne weiteres vom Sport ins Business übertragen. Unser Kopf funktioniert wie ein Bio-Computer, der weit mehr kann als herkömmliche Rechner und noch lange nicht abschließend erforscht ist. Doch eines ist schon heute gewiss: Wer seinen Bio-Computer mit der richtigen Software ausstattet, kann in Stresssituationen auf unterstützende Programme zurückgreifen. Wer seinen Kopf vorab optimal programmiert und diese mentale Software regelmäßig speist, wird in Zeiten besonderer Herausforderungen davon profitieren, dass automatisch gute, hilfreiche Programme abgerufen werden. Energie folgt den Gedanken. Wenn die Gedanken unbewusst schon in die richtige Richtung gehen, folgt auch die Energie dorthin.

Wer am Abend vor einer wichtigen Präsentation denkt: „Hoffentlich scheitere ich morgen nicht.“ leistet dem Versagen Vorschub, weil sein Denken von Versagensangst beherrscht wird. Das liefert dem Gehirn Bilder von Versagen, welche es als Anweisung versteht. Damit droht die selbsterfüllende Prophezei-

ung („self-fulfilling prophecy“). Stellen Sie sich hingegen vor, wie Sie bravourös Ihren Vortrag halten und die Zuhörer begeistern, hat das Schaffen solcher Bilder vor dem geistigen Auge eine enorm unterstützende Wirkung. Es wird alles tun, um Ihre Vorstellung real werden zu lassen.

Dem „inneren Unterstützer“ gehört das Wort

Negative Einstellungen lassen sich durch positive ersetzen, und mit positiven Bildern und förderlichen Denkmustern können wir neue unterstützende Programme schreiben. Achten Sie auf Ihren inneren Dialog. Wie oft zweifeln Sie (an sich) oder werten sich gar selbst herab? Solche Gedanken wirken wie Bremsklötze. Ist Ihr Selbstgespräch hingegen konstruktiv, anspornend und handlungsorientiert, dann sind die Weichen Richtung Erfolg gestellt - Ihre Gedanken beflügeln Sie. Sogenannte Affirmationen (positive Selbstgespräche) können Überzeugungen verändern, wenn sie oft genug laut oder innerlich wiederholt werden. Analysieren Sie Ihre inneren Dialoge vor, in und nach Stresssituationen und ermitteln Sie jene, die förderlich für Ihr Handeln waren. Daraus leiten Sie kurze, eingängige Ich-Sätze mit höchstens zehn Worten in der Gegenwartsform ab, z.B. „Ich fühle mich stark.“ Die Sätze sind stets positiv, bejahend formuliert. Atmen Sie lang und tief, wenn Sie sich die Sätze sagen und notieren Sie sie als Erinnerungshilfe auf Haftzetteln, die Sie an Ihren Computer kleben oder speichern Sie sie als Hintergrundbild beim Smartphone oder Computer ab. Das hilft Ihrem Unterbewusstsein, die Botschaft verlässlich abzuspeichern.

Mit dem Kopfkino ins Ziel

Eine zentrale Technik im Mentaltraining ist die Visualisierung. Die bildhafte Vorstellung beeinflusst unser Unterbewusstsein und aktiviert Erlebnisnetzwerke im Gehirn. Spitzensportler visualisieren vorab Bewegungsabläufe, um sie im Moment der Realisation optimal vollziehen zu können. Ebenso lassen sich angestrebte Ziele visualisieren. Ein Klient von mir ist Marathonsportler und beschreibt seine Zielvisualisierung für den

nächsten Wettkampf so: „Ich sehe mich über den roten Teppich am Frankfurter Römer laufen. Sobald ich dieses Bild visualisiere, steigen mir Tränen in die Augen, weil es noch nie in meinem Leben ein Ziel gab, das ich so bewusst angestrebt und auf das ich mich so lange vorbereitet habe. Bei jeder Trainingseinheit durchdenke ich Passagen des Wettkampfs.“ Das Vorweg-Erleben der Zielerreichung weckt Begeisterung und aktiviert Energien. Ziele, die in der Vorstellung bereits mehrfach erfolgreich erlebt wurden, stärken das Selbstvertrauen und die Willenskraft. Sie wirken im Sinne von „sich selbst erfüllenden Prophezeiungen“ positiv in die Zukunft.

Das wiederholte Erleben der erfolgreichen Zielerreichung ist ein wesentliches Element des Mentaltrainings. Je öfter man sich in diesen Zielzustand versetzt, umso stärker wird die diesbezügliche mentale Landkarte ausgeprägt. Hier wird der Weg zum Erfolg angebahnt (Vgl. Amler/Bernatzky/Knörzer. Integratives Mentaltraining im Sport. Meyer & Meyer Sport 2006). Regelmäßiges Mentaltraining führt dazu, dass aus neuronalen „Trampelpfaden“ neuronale „Autobahnen“ werden. Gehirnphysiologisch betrachtet, kommt es zur Ausbildung stabiler neuronaler Vernetzungen (Vgl. Hütther, 2004). Im Kopfkino lassen sich auch Lösungsmöglichkeiten für Probleme oder Ruhebilder zur Entspannung visualisieren. Die Macht positiver Bilder ist im Job genauso wirksam. Schreiben Sie Drehbücher für anstehende schwierige Gespräche oder eine Rede. Beziehen Sie beim Visualisieren alle Sinneskanäle (sehen, hören, fühlen, riechen, schmecken) ein und koppeln Sie Gefühle an die Bilder. Wichtig ist, die Visualisierung regelmäßig im Vorfeld zu praktizieren, um Ihr Unterbewusstsein zu programmieren. Es lohnt sich: Zweifel, Stress und Ängste reduzieren sich, positive Gefühle werden in Gang gesetzt, die Konzentration auf das Ziel steigt. In der realen Situation ist dann Ihr Kopf mit diesem Drehbuch beschäftigt und kann sich nicht gleichzeitig negativen Gedanken wie „Gleich stottere ich wieder!“ widmen.



Antje Heimsoeth
Mental Coach & Buchautorin

Antje Heimsoeth ist Diplom-Ingenieurin (FH), selbstständige Trainerin und Coach, ECA und DVNLP, Gesundheitstrainerin, Mental Coach, ECA Sport Coach (Master Competence), zert. Sport-Mentaltrainerin, zert. Business Coach, zert. Als Entspannungspädagogin und Top-Speakerin mit Olympiakfaktor: Go for Gold mit eigenem Institut SportNLPAcademy® ist sie weltweit tätig

www.antje-heimsoeth.com
www.business-mentaltrainer.eu

Positiver Zielrahmen

Spitzensportler wissen in der Regel, welche Ziele sie erreichen wollen. Klar formulierte, positive, attraktive Ziele sind ein Schlüssel zum Erfolg. Wie wichtig eine korrekte Formulierung ist, zeigt das Beispiel des FC Bayern München beim Champions League-Finale 2010. Monatelang, im Grunde zwei Jahre lang, war das erklärte Ziel ein Finale „dahoam“ – und nicht der finale Sieg. Die Medien feierten bereits Wochen vorm Finale die Zielerreichung. Was den Bayern-Spielern im Finale dann fehlte, waren die Bestimmtheit und Durchsetzungskraft, um zu siegen, weil im Kopf kein Programm für das „Siegen dahoam“ verankert war, das Ziel Finale war ja bereits mit dem Spiel an sich erreicht.

Formulieren Sie ein Ziel nur für sich und stets eindeutig positiv (ohne Negationen), ohne Vergleiche, realistisch, sinnesspezifisch konkret (Zielvisualisierung), überprüfbar, aktiv, selbst erreichbar, interessant, individuell sowie visionär. Bauen Sie Etappenziele ein. Fragen Sie sich bei Ihrer Zielformulierung auch Folgendes: Was brauche ich noch an externen und inneren Ressourcen, damit ich mein Ziel erreiche? Gibt es in mir und in meinem Umfeld Einwände und Vorbehalte gegen das Ziel?

Neben der bereits beschriebenen Zielvisualisierung können Sie z.B. auf einen digitalen Bilderrahmen Bilder laden, die Sie mit Ihrem Ziel verbinden. Auf Ihrem Schreibtisch stehend etwa, zeigt er diese in Dauerschleife. So haben Sie Ihr Ziel stets vor Augen und sowohl Unterbewusstsein als auch Bewusstsein beschäftigen sich damit.

Routinen und Rituale geben Halt

Was verleiht einem Golfprofi mentale Stabilität? Das Praktizieren von Routinen. Ein Ritual (lat. Ritualis, den Ritus betreffend, zum religiösen Brauch gehörend) ist eine nach festen Regeln ablaufende, gleichbleibende Handlung bzw. ein Vorgehen mit Symbolgehalt. Rituale ordnen Abläufe, verleihen dadurch Sicherheit, bieten die Möglichkeit, zur Ruhe zu kommen, kurz: Sie geben Kraft. Tiger Woods trägt in der Finalrunde traditionell die Farbe Rot. Andere Sportler bekreuzigen sich vor dem Start, Bobfahrer streicheln das Eis, ein Klient von mir, angehender Formel 1-Pilot, steigt immer von der linken Seite mit dem rechten Fuß zuerst ins Auto, zieht im Auto immer den rechten Handschuh und den rechten Schuh zuerst an. Für den Fußballer Franck Ribery hat das Ritual, das er vor jedem Spiel zelebriert, übrigens tatsächlich religiöse Bedeutung: Wenn er die Hände ausbreitet und in sich geht, bittet er Allah um Beistand.

Vor wichtigen Präsentationen, Bewerbungsgesprächen oder Verhandlungen – also besonderen Herausforderungen im Beruf – können Manager ebenso Rituale entwickeln, um ihre innere Stabilität zu wahren. Desgleichen erleichtert ein Ritual zum Abschluss des Arbeitstages, z.B. Duschen und Wechsel der Kleidung, den Übergang vom Job in die Freizeit, sorgt für eine klare Abgrenzung und geistige Distanzierung.

Übung: Mentales Momentum

Distanzierung im entscheidenden Moment ist für Sportler wie Manager wichtig. Ist etwas schief gelaufen und ich brauche für den nächsten Schritt all meine Konzentration und Ruhe, darf ich mich nicht lange ärgern. Grübeln, Nachtrauern, Zweifeln oder Wut stören die Konzentration und blockieren mich. Steht im Job ein wichtiges Meeting an und Sie ärgern sich gerade noch über eine E-Mail, dann nutzen Sie die Türschwelle Ihres Büros als Linie, ab der Sie Ihren Ärger zurücklassen. Das heißt, in Ihrem Büro können Sie Ihrem Ärger Ausdruck verleihen, z. B. schimpfen oder mit dem Fuß aufstampfen. Analysieren Sie kurz, aus welchen Gründen es zu dieser E-Mail kam und was Sie daran besonders aufregt. Verlassen Sie den Raum, dann lassen Sie den Ärger zurück, er ist bereits Vergangenheit. Beim Heraustreten aus dem Raum konzentrieren Sie sich auf Ihre Atmung, denn sie bringt sie ins Hier und Jetzt. Nutzen Sie den Flur, um sich in einen positiven Zustand zu bringen, z. B. mittels Atemfokussierung (lang und tief atmen, das Ausatmen dauert länger als das Einatmen), Erfolgsvisualisierung (Sie erinnern sich an ein erfolgreiches Verhandeln in einem ähnlichen Meeting und stellen sich dieses Meeting im Kopfkino vor), positiven Gedanken, Affirmationen (positive Selbstgespräche) oder einer Bewegung: Ein Teilnehmer aus Russland erzählte mir in einem Workshop, dass er immer einen Luftsprung vor der Tür mache. So ist Ihr Kopf frei von negativen Emotionen und Gedanken und Sie können sich auf das anstehende Meeting konzentrieren.

Misserfolge sind Wegweiser

Fehler gehören zum Leben dazu. Sortiert man die Buchstaben bei „Fehler“ neu, wird „Helfer“ daraus. Genau so sollte man Niederlagen betrachten. Sie zeigen uns, wo wir stehen und geben uns die Chance zur Analyse, was wir verbessern können.

Im Umgang mit Niederlagen empfehle ich das „Triple A-Prinzip“: Akzeptieren, analysieren, abhaken. Machen Sie zunächst Ihrem Ärger über sich selbst und Ihrer Enttäuschung Luft. Danach widmen Sie sich der Analyse: Was genau sorgte für den Misserfolg? Was lief dennoch gut, welche Stärken konnten Sie einsetzen? Was lässt sich wie besser machen oder verändern? Bei Ihrer Analyse hilft kein pauschales Abwerten oder Katastrophisieren, auch Formulierungen mit „muss“ sind abträglich. Nach der Analyse gilt: Abhaken! Die Niederlage gehört aus dem Kopf, sonst blockiert sie Sie, lassen Sie die Vergangenheit hinter sich, sie ist nicht mehr zu ändern. Nutzen Sie stattdessen die Zukunft – mit Herz, mit Klarheit, einer optimistischen Herangehensweise und Raum für persönliche Weiterentwicklung.

Antje Heimsoeth

„Im Umgang mit Niederlagen empfehle ich das „Triple A-Prinzip“: Akzeptieren, analysieren, abhaken.“



Die 7 Säulen der Macht reloaded 2

7 Speaker - 7 Schlüssel zum Erfolg
Co-Autorin Antje Heimsoeth

Wieder laden 7 Persönlichkeiten die 7 Säulen der Macht neu auf. Hier sind es ausschließlich Frauen, die die weibliche Sicht auf die Macht zeigen und beweisen, dass sie den Männern nicht nur das Wasser der Weisheit reichen können, sondern diese direkt herausfordern. Dem Buch folgt ein Hörbuch und eine Staffel an Experten-Interviews.

Bestellen unter:
<http://bit.ly/7Macht>

Profler's Publishing
(August 2014)
249 Seiten
Taschenbuch, € 17,90
ISBN: 978-3-945112-03-8