

Da sein, wenn's draufankommt

Strategien für einen kühlen Kopf





Wer kennt das nicht? Sie haben sich wochenlang auf ein wichtiges Meeting oder eine Kundenpräsentation vorbereitet. Und als es dann soweit war, haben Sie nur einen Bruchteil von dem geleistet, was Sie vorbereitet haben. Hier können wir von Spitzensportlern lernen, denn völlig egal ob in der Business- oder Sportwelt: Es gibt Trainingsweltmeister und Wettkampftiere.

Weg vom Trainingsweltmeister, hin zum Wettkampftier

Viele leiden unter dem Problem, ihre Leistung nicht dann abrufen zu können, wenn sie es müssen. Im Training funktioniert alles und man ist bestens auf die bevorstehende Herausforderung vorbereitet und im „Wettkampf“, wenn es drauf ankommt, kann man seine Leistung nicht abrufen. Viele Menschen sind immer der Meinung, dass dieses Phänomen auf die Tagesform zurückzuführen ist. Ist es jedoch nicht. Diese Differenz hat nichts, aber wirklich rein gar nichts mit einem guten oder schlechten Tag zu tun. Diese Differenz ist schlicht und einfach der Unterschied einer mentalen Verfassung. Viele Menschen können unter Druck ihre Leistung nicht mehr

abrufen, weil sie mental daran zu Grunde gehen. Schauen wir uns jedoch Spitzensportler an, fällt immer wieder ein Punkt besonders auf: Sie können unter Druck ihre absolut beste Leistung abrufen. Doch wie machen die Top-Athletinnen und -Athleten das? Die Antwort ist recht simpel: Sie bereiten sich mental auf solche Situationen vor und lassen keinen Druck zu.

Ziele richtig formulieren: Weg von Ergebniszielen, hin zu Handlungszielen

Spitzensportler versuchen, durch die richtige Formulierung von Zielen keinerlei Druck zuzulassen, denn sie wissen, dass mentaler Druck das eigene Leistungsvermögen erheblich senkt. Hier kommen sogenannte Ergebnisziele und Handlungsziele ins Spiel. Ein ganz einfaches Beispiel: Sie müssen einem potenziellen Kunden ein Konzept vorstellen, mit dem ausgesprochenen Ziel, aus dem potenziellen Kunden einen tatsächlichen Kunden zu machen. Die meisten Menschen haben dann permanent das folgende Ergebnisziel im Kopf: „Ich muss den Kunden gewinnen“. Genau diese Formulierung und Ausrichtung führt zu dem, was Sie eigentlich nicht haben wollen, nämlich Druck – zumindest in Ihrem Kopf. Mit jeder Situation, die Sie von Ihrem eigentlichen Ziel entfernt, wird der Druck stärker. Irgendwann kommt dann noch die Angst dazu, das Ergebnisziel gar nicht zu erreichen. Dann werden Sie eine sehr schlechte Präsentation halten, weil Sie durch den mentalen Druck in Ihrem Leistungsvermögen gehemmt werden.

So tricksen Sie Ihren Kopf aus

Damit genau solche mentalen Drucksituationen nicht vorkommen, arbeiten Spitzensportler mit Handlungszielen. Handlungsziele zeigen Ihnen auf, wie Sie etwas erreichen wollen. Bleiben wir bei dem besagten Beispiel: An Ihrem Ergebnisziel, den Kunden mit Ihrer Präsentation zu gewinnen, wird sich nichts ändern. Aber Sie

können versuchen, dieses Ergebnisziel durch Handlungsziele neu auszurichten. Setzen Sie sich hin und machen Sie sich Gedanken darüber, durch welche konkreten Handlungen Sie den Kunden überzeugen wollen. Handlungen, die Sie selbst unmittelbar beeinflussen können. Das können zum Beispiel bestimmte strategisch ausgewählte Argumente sein, die Sie rhetorisch besonders herausstellen oder aber bestimmte Präsentationstechniken. Wenn Sie Handlungsziele formuliert haben, konzentrieren Sie sich nur noch darauf, diese Handlungen bestmöglich auszuführen. Je mehr es Ihnen gelingt, sich auf die Handlungsziele zu fokussieren, desto mehr werden Sie im gleichen Zug das Ergebnisziel aus Ihrem Kopf verdrängen. Für Ihren Kopf ist es ein riesen Unterschied, ob Sie auf ein Ergebnisziel fokussiert sind, oder aber auf Handlungsziele, mit denen Sie ein Ergebnis erreichen wollen. An dieser Stelle tricksen Sie Ihren Kopf quasi aus – Das Resultat ist: Sie werden keinen Druck verspüren und ganz anders an Herausforderungen herangehen.

Mentale Vorbereitung durch die Strategie der Visualisierung

Sie können Präsentationen, Meetings oder zum Beispiel auch Verkaufsgespräche tausendmal durchgehen, sind mental aber dennoch schlecht vorbereitet. Spitzensportler sind sich über eines im Klaren: Unser Körper setzt das um, was unser Gehirn visualisiert. Glauben Sie nicht? Vor einigen Jahren gab es ein sehr interessantes Experiment. Dabei wurden drei Gruppen für eine Versuchsdauer von vier Wochen getestet. Die Teilnehmer der ersten Gruppe hatten die Aufgabe, anhand einer bestimmten Übung den kleinen Finger physisch anzuspinnen. Gruppe zwei hatte die Aufgabe, exakt die gleiche Übung nicht physisch auszuführen, sondern sie sich mehrmals täglich in Gedanken vorzustellen. Gruppe drei stellte lediglich eine Kontrollgruppe dar. Nach der Versuchsdauer von vier Wochen hatten die Teilnehmer der ersten Gruppe durch zielgerichtetes, physisches Training im kleinen Finger ei-

nen Kraftzuwachs von 30%. Gruppe zwei, die sich die Übung ausschließlich in Gedanken vorstellte, einen Kraftzuwachs von 22%. Gruppe drei, als Kontrollgruppe, 0%. Spätestens hier wird die Bedeutung doch recht schnell klar: Was unser Gehirn visualisiert, setzt unser Körper entsprechend um. Spitzensportler sind sich dem bewusst und nutzen die Strategie der mentalen Visualisierung, um sich auf Wettkämpfe und große Herausforderungen vorzubereiten. Dabei gehen sie jedoch nicht nur in ihren Gedanken den Best-Case durch, sondern auch den Worst-Case. Diese Situationen visualisieren sie immer und immer wieder. Das hat wiederum zur Folge, dass ihr Kopf auf alle nur möglichen Situationen vorbereitet ist. Es kann quasi dann, wenn es drauf ankommt, nichts passieren, auf das sie nicht vorbereitet sind. Es werden erfolgreiche Muster im Unterbewusstsein abgelegt, die das eigene Unterbewusstsein dann nur noch abspielen muss.

Erleben Sie Ihr Ziel mir allen Sinnen

Zu Ihrer Vorbereitung auf wichtige Meilensteine zählt es also, diese in Ihrem Kopf immer wieder durchzugehen. Bleiben wir bei dem zuvor genannten Beispiel der Kundenpräsentationen. Gehen Sie im Vorfeld alle nur möglichen Situationen vor, während und nach Ihrer Präsentation durch. Wie reagieren Sie, wenn sich der Kunde verspätet? Was machen Sie, wenn Sie einmal den Faden verlieren sollten? Welche Fragen könnte der Kunde stellen und wie lauten Ihre Antworten? Wenn Sie Ihren Kopf auf alles vorbereiten, was passieren könnte, werden Sie für alle Situationen gewappnet sein und eine überragende Präsentation halten. Spitzensportler erleben ihr Ziel mit allen Sinnen, bevor sie es tatsächlich physisch erleben. Sie auch?

KURZFASS!

Markus Czerner

www.markusczerner.de