

## Der Golf-Flüsterer

Manager und Führungskräfte sollten nicht nur ihr Business beherrschen. Sie sollten auch sich selbst managen können, um in Stress-Situationen trotzdem zur Hochform aufzulaufen. Und da gilt: je lockerer, desto erfolgreicher. Wie das gelingt, können sie auf dem Golfplatz lernen.

Ein Film machte ihn bekannt und jährlich zeigt der Pferde-Flüsterer Monty Roberts vor staunenden Zuschauern, wie gestresste und verschlossene Pferde durch Empathie und respektvolles menschliches Verhalten wieder aus sich herausgehen.

So eine Person gibt es auch für Golfer und Manager, genannt der Golf-Flüsterer, wie sich Joachim Skambraks selbst bezeichnet. Er ist Partner beim ipu fit for success - Institut für praktische Unternehmensführung und arbeitet im Rahmen von Management-Coaching mit Menschen und zeigt ihnen, wie sie sich über das Golfen besser in den Griff bekommen. Über seinen Titel erzählt er: „Im Herbst 2006 arbeitete ich mit Europas führendem Feng Shui und Business Energy Experten Günther Sator an seinem Golfschwung.“ Auf dem Programm standen Übungen für die Wahrnehmung, das Zielen, den Rhythmus und die Fokussierung. Am zweiten Tag hätte ihm Sator gesagt, dass Skambraks für ihn „so etwas wie ein Pferde-Flüsterer“ sei, eben ein Golf-Flüsterer.

**Locker trotz Spannung**„Dreh- und Angelpunkt meines Ansatzes ist die Beobachtung, dass Menschen unter Druck nicht so agieren wie bei Entspannung. Das ist einerseits normal, andererseits schädlich“, so Skambraks. Höchstleistung entsteht nur, wenn der Mensch trotz Stress natürlich und locker bleibe. Der Gegencheck: In Erfolgssituationen basiere die Gelassenheit auf innerer Sicherheit. Gerade die erreichen viele Menschen unter Druck nicht, weil sie eine verteidigende Haltung annehmen, bei der sich der Körper und der Geist bis zur Verkrampfung hin verspannten. Es gelte also stets gelassen zu bleiben.

Was wie purer Zynismus klingt, setzt Skambraks mit Golf-Coaching um. Denn bei kaum einem anderen Sport sei die Gratwanderung zwischen Freude und Frust für den Manager lehrreich. Situationen auf dem Rasen entsprächen ziemlich genau Situationen im Job. Obwohl Golf allgemein nicht als schweißtreibender Sport bekannt sei, seien die Belastungen teilweise trotzdem extrem:

1. Die direkte Spielzeit betrage nur ein bis zwei Prozent der gesamten Zeit, die der Spieler auf dem Golfplatz verbringt - durchschnittlich 20 bis 30 Minuten.
2. Im Gegensatz zum Tennis oder auch zu vielen Situationen im Beruf gäbe es beim Golf keine zweite Chance. Wenn ein Ball ins Wasser oder ins Aus fällt, seien das zwei Strafschläge.
3. Golf spiele man gegen sich allein. Wenn sich das Niveau verbessere und sich Turnierfolge einstellen, sinke das eigene Handicap - der Spieler stünde vor einer neuen Herausforderung.
4. Golf sei ein Spiel im Kopf. Nur wenn der Golfer das Ziel klar fokussiere und seine Gedanken ordne, könne das Spiel gelingen. Denn auf dem Weg zum Sieg müsse jeder Schlag sitzen.
5. Der Schlag des Spielers sei eine komplexe und schwierige Bewegung. Der Ballflug zeige, wie gelungen sie ist.

**Auf Misserfolg programmiert**Es ist beinahe gleich, ob jemand mit Voreinstellungen auf den Golfplatz geht oder in eine Präsentation, sagt Joachim Skambraks: „Wenn ich Versagensängste habe, stellen sich meine Körpersprache, meine Ausstrahlung und mein innerer Dialog darauf ein. Ich werde mich entsprechend meiner geistigen Einstellung verhalten - und stolpern.“ Und hinterher klagten dann viele: „Hab' ich es doch gewusst.“ Skambraks setze daher bei den Vorurteilen an. Indem der Mensch seine Wahrnehmung weit öffne und mit seinem inneren Dialog bewusster umgehe, mache er den

Weg frei für natürliche Lernprozesse; im Gegensatz zum technischen Lernen, bei dem Wissen oder Techniken aufoktroiert, aber nicht vom Lernenden verinnerlicht werden.

### **Autoktroiertes versus - Natürliches Lernen**

Ein technisch orientierter Präsentationslehrer würde zu seinem Kunden sagen: „Räuspere Sie sich künftig nicht mehr, während Sie vortragen“, so Skambraks, und weiß: „Vermutlich setzt sich der Mann voll unter Druck und versucht sich krampfhaft zu kontrollieren. Am Ende fängt er an zu stottern und räuspert sich mehr als zuvor.“ Skambraks würde dem Kunden daher eher die Aufgabe geben, in den folgenden vier Wochen auf das Räuspere zu achten, ohne es zu bewerten. Nur die innere Strichliste und die scharfe Wahrnehmung seien wichtig. Durch den starken Körperbezug, initiiere der Mensch einen Lernprozess, der die Sprachmarotte überwinde, ohne ihn rational zu steuern. Denn was emotionale Gründe hat, kann nicht durch rationale Kontrolle gesteuert werden.

Dieser Fall sei auf das Golfen übertragbar, so der Experte: Der Spieler peile ein bestimmtes Ziel an, verkrampfe sich und schlage nicht locker ab und der Ball landet im Wassergraben. Daher arbeitet Skambraks mit Initiierungsmethoden auch auf dem Golfplatz: „Ich unterstütze durch Coaching beim Schwungholen und gebe dem Spieler Feedback über seine körperliche Anspannung. Somatische Kennzeichen sichtbar und erfahrbar zu machen, das ist meine Leistung als Trainer und Coach.“ Das funktioniere sowohl im Golf wie im Business sehr gut.

Ein weiterer Punkt, den Skambraks beim Golfen klassischerweise bearbeitet ist, wie Kunden Kraft und Energie einsetzen. Übertragen auf das Business bedeutet das: Es gäbe Menschen, die zwar sehr viel anstoßen, doch es dabei belassen. Und es gäbe Menschen, die so auf Details fixiert sind, dass sie den Überblick verlieren und sich verkrampfen. Durch einfache Übungen auf dem Rasen zeige Skambraks, in welchen Verhaltensmustern jemand stecke, und trainiere mit ihm neues Verhalten, aus der Person entwickelt.

Dazu gehöre auch das Thema Geschwindigkeit und Beschleunigung. „Im Business müssen wir lernen, mit begrenzten Mitteln unsere Projekte ins Laufen zu bekommen. Auf dem Rasen muss ich den Schlägerkopf genügend beschleunigen“, erzählt der Experte. In beiden Fällen würde Körpereinsatz zum Ziel führen: „Geschwindigkeit als physikalisches Phänomen entsteht in unseren Bewegungsabläufen durch das Zusammenspiel von Anspannung und Entspannung bestimmter Muskeln.“ Seit letztem Herbst sei der Golfplatz öfter mal auch sein Arbeitsplatz, sagt Skambraks. Und bei fast jedem Teilnehmer falle der Groschen rasch, weiß er aus Feedbacks seiner Kunden. Ihn freut, dass dieser spielerische Zugang so gut angenommen wird: „Es werden zu viele Beratungsseminare gegeben. Wer sich im Spiel etwas erarbeitet, lernt garantiert schneller.“

### **Der 7-Punkte-Plan des Golf-Flüsterers**

- 1. Der 7-Punkte-Schwung-Check:** Die wesentlichen Momente des Schwungs und des kurzen Spiels werden mit Video gefilmt, um später nachzuvollziehen, wie sich das Selbstmanagement verändert hat. Der Coachee schätzt sich selbst ein: Wie gut bin ich in? Mit einem Armtest wird sein Urteil gecheckt.
- 2. Zielvereinbarung:** Was soll nach der gemeinsamen Potenzialentwicklung anders sein?
- 3. Langes Spiel:** Praktische Übungen auf der Driving Range.
- 4. Kurzes Spiel:** Übungen auf dem Putting-Green, Picking-Green und Bunker.
- 5. Golf-Flüsterer-Coaching** auf gemeinsamen Golfkunden, Turnierbegleitung.
- 6. Vereinbaren** eines Trainings-Masterplans für daheim zum Selbstcoachen mit Erfolgskontrolle
- 7. Feedback,** Videofeedback und Wiedereinstieg auf Stufe 2 oder 3:

**Ziel des gesamten Coaching-Prozesses ist es:** Der Coachee lernt in Situationen unter Anspannung oder Druck entspannt, selbstsicher und mit Leichtigkeit High Performance zu zeigen.

Stefanie Heine - [heine@coaching-area.de](mailto:heine@coaching-area.de)