

Joachim Skambraks

Die 18-Loch-Strategie



Die 18-Loch-Strategie
InnerGolf und InnerBusiness – der spielerische Weg zum Erfolg von Joachim Skambraks*)
Gabal Verlag
Offenbach 2003
174 Seiten
€ 15,90/sFr 27,50

Deutsche Originalausgabe

*) Joachim Skambraks, leidenschaftlicher Golfer und Autor mehrerer Managementbücher, entwickelte aus seinen langjährigen Erfahrungen als Managementtrainer und Leiter der Bereiche Verkauf, Vertrieb und Marketing das Konzept der 18-Loch-Strategie.

Verkaufstechniken, Präsentationstechniken oder Gesprächstechniken – die meisten Menschen wollen stets Techniken lernen, um ihre Performance zu verbessern. Beim Golfspielen ist das nicht anders. Die meisten Golfer träumen von einer Kurzanleitung zur Meisterschaft des Golfsports: Jeden Ball zum gewünschten Ziel zu schlagen mit perfekter Eleganz, Leichtigkeit und Präzision.

Anleitungen zum Erlernen all dieser Techniken gibt es viele. Die Zahl an Golfschulen, Golflehrern, Trainingshilfen, Technikbüchern und Hightech-Equipment wächst ständig. Trotzdem sind die Handicaps des durchschnittlichen Golfspielers stagnierend, eher noch etwas ansteigend, wie eine Studie der United States Golf Association belegt.

«Um ein neues Verhalten zu erlernen, reicht es nicht aus nur die Technik zu beherrschen,» sagt Joachim Skambraks, Autor und Erfinder der 18-Loch-Strategie, «vielmehr muss ein ganzes Netzwerk von Fertigkeiten stimmig sein um Erfolge feiern zu können. Bewusstsein, Unterbewusstsein, Körperbeherrschung, Feinmotorik, Konzentration, Entspannung, Gedanken und Erfahrungen sind nur einige Stichworte, die uns in unserem lebenslangen Lernprozess begleiten.» Mit Hilfe der 18-Loch-Strategie können genau diese Fähigkeiten auf einfache und natürliche Weise erlernt werden.

Joachim Skambraks verzichtet dabei bewusst auf technisch-analytisches Lernen, das den Schüler in der Regel nur verwirrt und unsicher macht. Stattdessen soll das von Natur aus vorhandene intuitive Wissen, das uns in der Schule leider aberzogen wurde, wieder neu entdeckt

werden. Im Grunde besitzt jeder Mensch eine innere Stimme, die ihm sagt was richtig oder falsch ist.

InnerGolf und InnerBusiness

Wie wir uns beim Golf und im Beruf verhalten, hat viel miteinander zu tun. Während durch InnerGolf hauptsächlich das Handicap des Spielers verbessert werden soll, vermittelt InnerBusiness, wie die am Golfplatz erlernten und eingeübten Erfolgstechniken auf den beruflichen Alltag transferiert werden können. Ziel beider Bereiche ist es, den unnötig großen Unterschied zwischen unserem Potenzial und unserer aktuellen Performance zu schließen.

Loch 1: Natürlich lernen

Unter natürlichem Lernen versteht man die Fähigkeit, ohne Bewertung zu beobachten, aufmerksam und konzentriert zu sehen, ohne in Gut und Böse zu unterscheiden und ohne korrigieren zu wollen. Im Normalfall helfen also Beobachtung, Aufmerksamkeit und Konzentration, das zu erkennen was wichtig ist. Haben Sie einen Aspekt durch Aufmerksamkeit ausfindig gemacht, wird ein natürlicher Lernprozess in Gang gesetzt, der zu kontinuierlichen Verbesserungen führt. Versucht man hingegen über technische Anweisungen nur ein Detail im Golfschwung zu ändern, kann das den gesamten Schwung kaputtmachen.

Natürliches Lernen wird das nicht tun, sondern die Technik eines Schülers verbessern, auch wenn er gar nicht weiß, wo der eigentliche Fehler liegt. Die Erfahrung ist hier der wichtigste Lehrer. Diese Methode erfordert Vertrauen in die Fähigkeit des Körpers, ermöglicht aber,

Natürliches Lernen funktioniert schneller, nachhaltiger und überzeugender.

Wie haben Sie Fahrradfahren gelernt?

Golfspielen so ähnlich wie das Fahrradfahren zu erlernen. Oder haben sie Fahrradfahren mit Hilfe von technischen Anweisungen gelernt?

Natürliches Lernen funktioniert mit oder ohne Lehrer, obwohl die Effektivität des Trainings durch das Feedback eines anderen Augenpaares gesteigert werden kann. Das Training des InnerGolf-Coaches unterscheidet sich aber wesentlich von herkömmlichen Methoden. Aufgabe des InnerGolf-Coaches ist es seinen Schüler zu beobachten, ohne zu korrigieren. Denn ohne wertende Beobachtung wächst das Gefühl für den Schwung, und der natürliche Lernprozess kann beginnen. Aus seiner Beobachtung heraus wird er dem Schüler nur ein Feedback geben, und ihn darauf hinweisen, in welche Richtung er eine Veränderung erwartet.

Die Wirklichkeit sieht für jeden Menschen anders aus

Er gibt also eine Betonung wie es richtig gemacht werden könnte, lässt aber dem Schüler alle Möglichkeiten der eigenen Erfahrung. Der Schüler behält auf diese Weise das Vertrauen in seine eigenen Lernfähigkeiten und profitiert gleichzeitig von der Erfahrungswelt seines Coaches. Diese Art des Lernens ist schneller, nachhaltiger und überzeugender und eignet sich nicht nur für den Golfsport. Gerade deshalb sollten Sie auch im beruflichen Umfeld Trainingsmaßnahmen bevorzugen, die großen Wert auf Verhaltensänderungen durch Übung und Erfahrung legen.

Loch 2: Körper und Gehirn

Unser Verhalten und unsere Bewegungen werden von unseren Gedanken gesteuert und beeinflusst. Der Körper tut in der Regel genau das, was das Gehirn ihm sagt. Wenn wir uns dessen bewusst sind, können wir unser Gehirn gezielt nutzen, um effizienter zu arbeiten. Wichtig ist es, die Fähigkeiten von linker und rechter Gehirnhälfte zu nutzen.

Von Natur aus arbeiten zwar beide Hälften optimal zusammen, aber sobald wir in die Schule kommen, wird uns die Zusammenarbeit weitgehend abtrainiert. Die Leistungsfähigkeit und Kreativität Ihres Gehirns können Sie durch Gedächtnistraining (siehe *business bestseller summary* Nr. 215: «Gutes Gedächtnis leicht gemacht») oder durch Übungen wie diese trainieren:

Übung: Kreativität anregen

- Schreiben Sie mit der linken Hand (Linkshänder mit der rechten Hand)
- Schreiben oder Zeichnen Sie mit beiden Händen parallel
- Balancieren Sie einen Bleistift abwechselnd auf einer Fingerspitze der linken und rechten Hand

Ein Gang über den Golfplatz ist ebenfalls bestens geeignet, um abzuschalten und die Gehirnhälften zu synchronisieren. Oft berichten Golfspieler von hervorragenden Einfällen zu Problemlösungen während der Runde.

Loch 3: Wahrnehmung

Die Wirklichkeit ist für jeden Menschen anders. Wir sehen die Wirklichkeit niemals so wie sie «tatsächlich» ist, sondern immer durch die Brille unserer eigenen Einstellung. Dieser Effekt wird auch biologischer Filter genannt. So sieht ein Förster, der durch den Wald geht, vor allem Forst- und Waldschäden, während der Jäger Jagdwild und Tierspuren wahrnimmt. In der Regel nehmen wir das auf, was wir durch unsere fünf Sinne Hören, Riechen, Schmecken, Sehen und Fühlen wahrnehmen können.

Zweifellos gibt es jedoch mehr, zum Beispiel Energieschwingungen, die wir aber mangels Radar nicht wahrnehmen können. Die Tatsache, dass wir diese Wellen nicht sehen können, heißt noch lange nicht, dass sie nicht real sind. Manchmal gelingt es uns sogar durch unsere inneren Sinne solche Effekte zu spüren. Beispielsweise ist es Ihnen sicher schon passiert, dass Sie sich plötzlich aus einem Impuls heraus in eine bestimmte Richtung gedreht und tatsächlich in zwei Augen gesehen haben.

Stehen wir unter Druck passiert das Gegenteil. Bei einer Präsentation oder einem Verkaufsgespräch senkt sich unsere Wahrnehmung auf Tunnelblick und die meisten unserer Sinnesorgane sind so gut wie ausgeschaltet. Genauso gibt es Golfer, die meinen Sie könnten ihren Golfschwung nicht fühlen. Wenn sie einen Schwung gemacht und den Ball getroffen haben, dann hat der Körper jedoch auf jeden Fall etwas gespürt. Was können wir dagegen tun? Wir können unsere Wahrnehmung schulen, das heißt lernen, das

Die positive Wirkung von Zielen, die wir nicht erreichen können, ist gleich Null.

Feedback zu empfangen. Dabei gilt der unbedingte Grundsatz: Nehmen Sie ohne eine Beurteilung von richtig und falsch wahr. Wenn Sie nämlich ein Gefühl als falsch oder schlecht einschätzen, werden Sie es nicht mehr haben wollen und können es somit nicht mehr fühlen.

Übung: Mit den Ohren wahrnehmen

Wenn Sie einen Ball geschlagen haben, so können Sie meistens allein am Geräusch erkennen ob dies ein guter Schlag war. Versuchen Sie allein über Ihre Ohren das Feedback zu bekommen, in welche Richtung und wie weit ihr Ball gehen wird.

Durch gezielte Beobachtung können Sie auch Ihre Wahrnehmung für Ihren Gesprächs- oder Präsentationsstil schärfen. Fokussieren Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Füllwörter, Gesten oder Körperreaktionen. Allein durch die Schärfung Ihrer Wahrnehmungsfilter werden Sie ein wesentlich professionelleres Verhalten an den Tag legen, ohne dabei unnatürlich oder aufgesetzt zu wirken. Beobachten Sie mindestens eine Woche lang, wie oft Sie «Ähh» sagen. Sie werden sehen, dass Sie mit der Zeit automatisch weniger «Ähhs» verwenden.

Loch 4: Der Standpunkt des Beobachters

Der Wechsel des Beobachtungspunktes kann uns in Sport und Beruf wertvolle Informationen und Erkenntnisse geben. Bei nicht lösbaren Problemen hilft es oft sich die Situation, in der Sie sich befinden, immer wieder gewissermaßen aus der Vogelperspektive anzusehen. Das Einnehmen einer Metaposition vermittelt nicht nur eine neue Sicht auf ein Problem sondern deckt auch alternative Lösungsmöglichkeiten auf.

Auch Profigolfer und Turnierspieler versuchen, vor dem Putten das Grün aus verschiedenen Blickwinkeln zu lesen. Dadurch bekommen sie mehr Informationen über den Verlauf des Grüns und über mögliche Bodenunebenheiten. Ändern Sie also bewusst ab und zu die Perspektive.

Loch 5: Ziele setzen

Überlegen Sie sich zunächst was Erfolg für Sie bedeutet. Was ist für Sie Erfolg im Golf? Was ist für Sie Erfolg im Beruf? Die

18-Loch-Strategie definiert Erfolg als das Erreichen von Zielen. Wer keine Ziele hat, kann auch keinen Erfolg haben. So formuliert man welche:

1. Ziele sollten *schriftlich festgehalten* werden. Durch den mechanischen Schreibprozess beschäftigen Sie sich inhaltlich genauer mit den Zielen und sie prägen sich stärker in Ihr Gehirn und Unterbewusstsein ein.

2. Ziele müssen so formuliert werden, dass Sie auch *erreichbar* sind. Die positive Wirkung von Zielen die wir nicht erreichen können, ist für unser Selbstvertrauen und unser Selbstbewusstsein gleich Null.

3. Nur ein *klar abgegrenztes Ziel* ist in seinem Erreichungsgrad messbar.

4. Ziele müssen so formuliert sein, dass Sie *überprüfen können*, ob Sie diese erreicht haben.

5. Ziele sollten immer *positiv formuliert* werden, da das Gehirn nicht verneinen kann und folglich immer an das Negative, also an das, was Sie nicht wollen denkt.

6. Formulieren Sie die Ziele so als wären Sie bereits *in der Gegenwart erreicht*. Dadurch wird die Herausforderung in Ihrem Kopf zu einer greifbaren Realität.

7. Legen Sie für Ihre Ziele ein *Abchlussdatum* fest, handeln Sie nicht nach dem Motto: «Schau'n wir mal».

8. Teilen Sie *große Ziele in viele Teilziele* ein. Dadurch erscheinen große Ziele nicht mehr als unerreichbar.

9. Mehrere Ziele dürfen einander *nicht widersprechen*.

10. Ein Ziel kostet etwas. Fragen Sie sich genau, was Sie zu *investieren* bereit sind, um Ihr Ziel zu erreichen. Wie viel Zeit, Übung, Geld und Anstrengung wollen Sie dafür aufwenden?

Das Feedback unseres Körpers

Nachdem Sie Ziele formuliert haben, schalten Sie doch einmal Ihr Gefühl im Bauch ein: Ist mein Ziel stimmig zu dem was ich will? Habe ich ein gutes Gefühl dabei? Versuchen Sie Ihre Körperreaktionen wahrzunehmen. Wenn Sie ein leichtes Gefühl der Unruhe oder des Unwohlseins überkommt, dann versuchen Sie, Ihr Ziel neu auszuarbeiten, bis es für Sie stimmig ist.

Nehmen Sie ohne Beurteilung von richtig und falsch wahr

Allein durch die Schärfung Ihrer Wahrnehmungsfilter werden Sie professioneller

Der Wechsel des Beobachtungspunktes liefert uns neue Informationen

Finden Sie heraus, welche **Situationen** Sie besonders motivieren und welche Energie kosten.

Was Sie sich plastisch vorstellen können, verstehen Sie besser

Loch 6: Ziele visualisieren

Visualisierung ist das Denken in Bildern, Gefühlen, Gerüchen und Geräuschen. Sie spielt für das Erreichen von Zielen eine wichtige Rolle, denn alles was Sie sich bildlich und plastisch vorstellen können, verstehen Sie besser. Speziell im Sport hat das Visualisieren noch eine weitere wichtige Funktion: Wenn Sie sich bildlich vorstellen, wie Sie eine bestimmte Bewegung ausführen, dann reagieren die betroffenen Muskelgruppen minimal entsprechend der vorgestellten Bewegung. Allein durch die mentale Vorstellung werden Signale über das Nervensystem an diese Muskeln gesendet.

Übung: Wichtige Situationen visualisieren

Stellen Sie sich einfach vor wie Sie eine gute Performance im Sport oder Job liefern oder ein traumhaftes Verkaufsgespräch führen. Handeln Sie in Ihren Gedanken genau so, wie Sie sein möchten. Versuchen Sie das Bild des Erfolgs, ja auch des Sieges mit Ihren Gefühlen und Werten in Einklang zu bringen. Leider scheitern viele Menschen an dieser Übung, weil Sie sich nicht als erfolgreich sehen oder vorstellen können.

Viele Menschen können sich nicht als erfolgreich vorstellen

Loch 7: Motivation

Motivation gibt uns die notwendige Energie um ein Ziel zu erreichen bzw. einen Mangel zu beseitigen. Diesen Mangel können wir auch Bedürfnis nennen. Ein Mensch wird sich dann motiviert fühlen, wenn er die Aussicht hat seine Bedürfnisse zu befriedigen. Die Motivationskanäle können dabei völlig unterschiedlich sein. Vielen verleiht die Erinnerung an frühere Erfolge Energie, indem sie gedanklich nochmals diese positiven Gefühle erleben. Andere erfreuen sich an der Lust am Wettkampf, sehen sich selbst einfach gern in der Rolle des Machers oder bekommen ihre Erfüllung, wenn es anderen Menschen durch ihr Engagement besser geht.

Übung: Motivationskanäle finden

Finden Sie selbst heraus, welche Situationen sie motivieren und welche für Sie einen Rückschlag bedeuten. Welche positiven Zugänge haben Sie beim Golf? Für den einen sind es weiche, gut

getroffene Schläge, für den anderen das schöne Wetter. Überlegen Sie sich also welche Bedürfnisse Sie beim Golf spielen bzw. im Rahmen Ihrer beruflichen Karriere befriedigen möchten.

Benutzen Sie diese Motivationskanäle bewusst in negativen Phasen um damit neue Energie zuzuführen.

Loch 8: Die richtige Vorbereitung

Mit einer guten Vorbereitung können Sie weit mehr als die Hälfte Ihres Erfolgs programmieren. Diese Regel gilt nicht nur für den Golfplatz sondern überall. Eine systematische Vorbereitung besteht aus folgenden Elementen:

- Üben
- Analysieren
- Visualisieren
- Konzentrieren

Bei der Erstellung Ihres ganz persönlichen Vorbereitungsprogramms sollten Sie diese vier Elemente berücksichtigen.

Loch 9: Zeitmanagement

Die Zeit in der wir leben wird immer hektischer. Um die steigende Anzahl an Terminen bewältigen zu können, bietet sich die Erstellung eines Tages- oder Wochenplans mit Hilfe der ALPEN-Methode an. Damit können Sie übrigens auch Ihren persönlichen Trainingsplan für die 18-Loch-Strategie erstellen. Sie umfasst insgesamt fünf Stufen:

1. Notieren Sie alle Aufgaben die sie in den nächsten Tagen erledigen wollen.

2. Schätzen Sie die Länge der Zeit die diese Aufgaben in Anspruch nehmen und berechnen Sie daraus die Gesamtzeit.

3. Planen Sie genügend Pufferzeiten ein: Gespräche, Störungen und zusätzliche Aufgaben bringen den geplanten Tagesablauf durcheinander. Realistisch gesehen können Sie nur etwa 60 Prozent Ihrer Arbeitszeit verplanen. Die restlichen 40 Prozent sollten als Pufferzeiten reserviert werden.

4. Bestimmt ist die Zeitsumme Ihres Tages- oder Wochenplans zu hoch ausgefallen, also müssen Sie überlegen was Sie reduzieren können. Überlegen Sie dabei

Manche motivieren alte Erfolge, manche die Lust am Wettkampf

Die 10-Sekunden-Marke beim 100-Meter-Lauf galt über Jahrzehnte hinweg als magische Grenze.

immer, welche Tätigkeit Sie der Erfüllung Ihrer Ziele näher bringt.

5. Am Ende eines Arbeitstages (einer Arbeitswoche) sollten Sie darüber nachdenken, was Sie beim nächsten Mal besser machen können. Geben Sie sich selber ein Erfolgs-Feedback.

Loch 10: Das Unterbewusstsein

Jede einzelne Zelle unseres Körpers wird vom Unterbewusstsein gesteuert. Entscheidend über Gewinn und Niederlage ist also nicht nur das technische Können sondern die innere Einstellung bzw. unser Unterbewusstsein. Beispielsweise galt die 10-Sekunden-Marke beim 100-Meter-Lauf über Jahrzehnte hinweg als magische Grenze. Die Sportler hatten diese Grenze in ihrem Unterbewusstsein verinnerlicht. Aber nachdem Jim Hines 1968 zum ersten Mal die 100 Meter unter zehn Sekunden lief, folgten ihm schnell viele andere nach; die Mauer in den Köpfen war endlich gefallen.

Wenn wir es also wollen, arbeitet der unbewusste Teil unseres Gehirns für die Erfüllung unserer Ziele und Wünsche. Überprüfen Sie daher Ihre inneren Einstellungen und Verhaltensmuster und versuchen Sie, mit Hilfe von Suggestionen Ihr Unterbewusstsein im positiven Sinne zu programmieren. Formulieren Sie Ihre eigenen Vorsätze, wenn Sie eine große Herausforderung angehen und machen Sie es wie Muhammad Ali. Er sagte sich den Satz «Ich bin der Größte» immer wieder vor, bis er ihn selber glaubte und seine Vision wahr machte.

Sieger oder Verlierer wird man aus freiem Willen. Was aus einem Menschen wird, hängt im Großen und Ganzen davon ab, was er von sich selbst denkt.

Loch 11: Innerer Dialog

Wenn wir Golfspieler beobachten, werden wir immer wieder feststellen, dass sie mit sich selbst Gespräche führen. Jeder Mensch tut das in vielen Situationen. Es sind zwei Stimmen oder zwei Rollen in uns. Das eine Ich spielt Golf und das andere erzählt ihm wie es das tun soll: «Lass doch den Kopf unten.» «Bleib locker.» «Das musste ja so kommen.» «Du Idiot.»

Der Zweifler und der Macher in uns

Lassen Sie uns die beiden Ich 1 und Ich 2 nennen. Ich 1 meint alles über das Golf-

spiel zu wissen, und unterrichtet Ich 2, das den Ball schlagen soll. Ich 1 gibt Anweisungen, kritisiert oder beschimpft Ich 2. Es ist leicht zu erkennen, dass die Beziehung zwischen diesen beiden auf Misstrauen beruht. Ich 1 traut Ich 2 nicht zu, dass es den Ball schlagen könnte. Ich 1 ist für uns also mehr ein Hindernis als eine Hilfe. Ich 1 gibt ständig gut gemeinte Ratschläge, die uns aber ablenken und letztendlich verkrampfen. Deswegen sollten wir die ständigen Störungen von Ich 1 verringern indem wir mehr auf das Potenzial von Ich 2 vertrauen. Durch unser größeres Vertrauen in unsere Schläge werden die Anweisungen von Ich 1 automatisch weniger oder sie verschwinden gänzlich. Folglich kann Ich 2 ungestört spielen. Um bessere Ergebnisse zu erzielen ist es also notwendig diesen inneren Dialog abzuschalten. Das gilt im Beruf genauso wie beim Golf.

Der Zweifler (Ich 1) und der Macher (Ich 2) führen in Ihnen Zwiegespräche. Bedenken Sie: Auf Dauer kann Ihnen nur Ich 2 zu Spitzenleistungen verhelfen.

Loch 12: Selbstzweifel und Erwartungen

Überzogene Erwartungshaltungen und Selbstzweifel bedrohen jeden Menschen, insbesondere jeden Manager – und jeden Golfer. Sie reichen aus um im Körper kleine Verspannungen und Verkrampfungen wachsen zu lassen und schon wird der nächste Schlag oder die wichtige Präsentation zur Katastrophe. Das beste Rezept gegen Selbstzweifel und zu hohe Erwartungen: Den Zweifel anzweifeln und die Erwartungen loslassen. Jeder Golfspieler hat während eines Turniers bereits diese Erfahrung gemacht: Nachdem man die ersten neun Löcher wieder einmal besonders schlecht gespielt hatte, hatte man die Erwartungen an ein gutes Ergebnis aufgegeben und plötzlich lief es wieder und man spielte «wie ein junger Gott».

Übung: Erwartungen loslassen

Versuchen Sie einfach einmal gar nichts und sehen Sie dann was passiert. Je weniger ein Golfer versucht, einen guten Schwung zu machen, umso fließender und lockerer wird sein Schwung sein. Zeigen Sie sich selbst doch einfach, wie Sie gerne schwingen oder schlagen möchten.

Ich 1 traut Ich 2 nicht zu, dass es den Ball schlagen könnte

Der Zweifler und der Macher in Ihnen führen Zwiegespräche

Nachdem man die Erwartungen aufgegeben hatte, lief es plötzlich wieder

Spielen Sie einmal **bewusst auf Misserfolg** hin und versuchen Sie einfach nur Spaß zu haben.

Viele schieben einen Berg von Problemen vor sich her

Loch 13: Probleme als Herausforderung

Immer wieder treffen wir Menschen, die stets einen großen Berg von Problemen vor sich herschieben. Vor lauter Problemen können Sie das Leben nicht genießen. Wie wir mit Problemen umgehen ist jedoch eine Sache der Einstellung. Wir müssen Probleme nicht akzeptieren sondern können sie als Herausforderung betrachten, die es zu lösen gilt.

Viele vermeintlich unüberwindbare Probleme lösen sich auf, wenn man den Beobachtungsstandpunkt wechselt. Sehen Sie sich doch einfach die relative Größe eines Problems an: Ist es wirklich so schlimm wie ein Flugzeugabsturz?

Fehler lassen sich nicht vermeiden

Übung: Bewusst Misserfolgsstrategien einsetzen

Probleme werden in unserer Vorstellung immer größer, weil wir Angst vor dem Scheitern haben. Dieses Phänomen können wir offensiv angehen. Es könnte einmal eine gute Wahrnehmungs- oder Lernaufgabe sein, eine Präsentation oder Golfrunde bewusst auf Misserfolg hin zu spielen und dabei einfach nur Spaß zu haben. Erfahrungen haben gezeigt, dass Sie gar nicht so schlecht sein können, dass Sie nicht dennoch Erfolg hätten. Vor allem sind Sie viel gelöster und lockerer bei der Sache.

Loch 14: Stress durch Angst und Ärger

Bevor ein Sportler in den Wettkampf geht, wird er seine Muskulatur auf Höchstleistungen einstimmen. Er wird sich warm laufen, warm spielen und Muskeln und Sehnen dehnen. Nur mit warmen und weichen Muskeln kann der Sportler Höchstleistungen erbringen. Genauso funktioniert auch unser mentaler Körper – die Psyche.

Jede Verkrampfung in Form von Hemmungen und Ängsten blockiert unsere Leistungsfähigkeit. Folglich muss auch unsere Psyche weich, warm, dehnungsfähig und belastbar sein. Nur dann können wir überdurchschnittliche Leistungen erbringen. Angsterfahrungen sind zwar wichtig für unsere persönliche Entwicklung, nur müssen wir lernen bewusst damit umzugehen.

Übung: Die Angst bekämpfen

In Situationen, in denen oder vor denen Sie Angst haben, fragen Sie sich: Was würde ich denn tun, wenn ich keine Angst hätte? Wie würde ich mich verhalten? Sehen Sie sich wie sie vielleicht lächeln, locker sind, motiviert sind und eine gute und selbstsichere Ausstrahlung haben.

Und wenn es einmal nicht so klappt? Jeder hat sich schon über Fehlentscheidungen im Management, peinliche Fehler in einer Präsentation oder einen gewaltigen Schlag ins Aus so richtig geärgert. Natürlich darf man sich einmal über einen Misserfolg ärgern. Allerdings sollten Sie schnell beschließen, den Fehler Fehler sein zu lassen, und sich wieder auf die Aufgabe konzentrieren. Fehler lassen sich nun mal nicht vermeiden.

Loch 15: Konzentration

Einen wesentlichen Einfluss auf unsere Empfindlichkeit, mit Störungen umzugehen, hat unsere Konzentrationsfähigkeit. Es gibt Tage, da stören uns weder laute Geräusche noch die Gespräche der Kollegen, und andere Tage, an denen schon ein vorbeifahrendes Auto stört. Konzentration bedeutet ganz bei einer Sache zu sein und Unwesentliches vollkommen auszublenden. Das Erreichen dieses Bewusstseinszustandes ist ein maßgeblicher Erfolgsfaktor um Bestleistungen in Beruf und Sport zu erbringen. Welche Möglichkeiten haben wir unsere Konzentration zu steigern?

● **Ritual ausdenken:** Entwickeln Sie für wichtige Tätigkeiten eine wiederkehrende Routine, die Ihnen innere Sicherheit gibt. Wenn Sie vor einer Präsentation sehr aufgeregt sind, konzentrieren Sie sich auf Stimm- oder Atemübungen um Ihre Selbstsicherheit zu steigern.

● **Im Hier und Jetzt sein:** Gehen Sie bei Ihren Aufgaben bewusst Stufe um Stufe weiter. Wenn Sie sich ständig damit beschäftigen, was denn geschehen wird, wenn Sie das Ziel erreicht haben, kann durch Ihre voreiligen Gedanken sogar das Gegenteil eintreten.

● **Aufmerksamkeit auf die Sinne richten:** Anstatt sich selbst Anweisungen zu geben, versuchen Sie zu sehen, zu fühlen und zu hören was gerade hier und jetzt passiert.

Auch die Psyche muss aufgewärmt werden

Zwischen Magen, Darm und Speiseröhre haben Wissenschaftler ein «zweites Gehirn» entdeckt.

● **Ablenkenden Faktoren Aufmerksamkeit schenken:** Trainieren Sie den Umgang mit störenden Einflüssen. Lassen Sie sich bewusst von einem Mitspieler durch tiefe Atemzüge, direktes Ansprechen oder Klappern mit dem Schläger stören. Oder Sie können Störungen sogar freundlich begrüßen und Ihnen mitteilen, dass Sie schon auf Sie gewartet hätten. Sie werden schnell merken, wie auf diese Weise der negative Einfluss klein und unbedeutend wird.

● **Eine Bewegung programmieren:** Boris Becker hat während seiner aktiven Zeit so manches verloren geglaubte Match noch aus dem Feuer geholt mit seiner so genannten Becker Faust. Allein durch diese Handbewegung konnte er auf Sieg umschalten.

Bedenken Sie, dass Ihre Konzentrationsfähigkeit ausgeprägter sein wird, wenn Sie an dem, was Sie tun, wirklich interessiert sind.

Loch 16: Loslassen und Flow

Immer wieder machen wir die schmerzhafteste Erfahrung, dass, was wir besonders halten wollen, sich von uns weit entfernt, wenn wir zu stark daran festhalten. Andererseits wird alles, was wir loslassen, zu uns zurückkommen, und zwar freiwillig. Das ist im Beruf so, in der Freizeit, bei ehrgeizigen Sportlern und auch in Familie und Partnerschaft.

Kommen Ihre Ziele wieder zu Ihnen zurück, können Sie schöne Erfahrungen machen: Beim Golfspiel erleben Sie Schläge als glattes, fließendes, rundes Gefühl. Ihre Konzentration ist dabei sehr hoch, Sie benötigen dafür kaum Energie. Es geht fast wie von selbst. Im Beruf erleben Sie diesen Zustand, wenn Sie an einem komplexen Konzept sitzen, das sich plötzlich wie allein in Ihrem Kopf entfaltet und gliedert, so dass Sie es nur noch aufschreiben müssen. Hinterher fragen Sie sich: «Wie habe ich das eigentlich gemacht? Wie ist die Zeit so schnell vergangen?» Dieser Zustand wird nach Psychologieprofessor Mihaly Csikszentmihalyi Flow genannt.

Sie können diesen Zustand zwar nicht gezielt herbeiführen, aber durchaus förderliche Bedingungen schaffen indem Sie etwa ein Bild malen, Musik hören, die Bürotür zumachen oder ohne Leistungsdruck eine Runde Golf spielen.

Loch 17: Intuition

Die Erfahrung von Turnierspielern zeigt, dass die erste spontane Entscheidung für einen Schläger zu über 90 Prozent die richtige ist. Wahrscheinlich haben auch Sie schon die Erfahrung gemacht, dass sie schon vor Anfang eines Gespräches wussten, welches Ergebnis Sie erzielen werden. Sie haben also auf Ihre innere Stimme, Ihre Intuition gehört.

Das zweite Gehirn

Intuition hat nichts mit übernatürlichen Fähigkeiten zu tun sondern wurde inzwischen wissenschaftlich belegt. Zwischen Magen, Darm und Speiseröhre haben Wissenschaftler ein «zweites Gehirn» entdeckt. Das so genannte enterische Nervensystem umfasst etwa 100 Millionen Nervenzellen. Es fühlt, denkt und mischt sich auch bei Entscheidungen ein. Durch den Vagusnerv ist es wie mit einer Standleitung mit dem Gehirn verbunden.

Mit dieser Entdeckung ist auch für die größten Skeptiker von «Bauchentscheidungen» der Grund weggefallen, warum sie nicht auch auf ihren Bauch hören sollten. Wenn das Bauchgehirn «Ja» sagt, wird Serotonin – ein Glücksbotenstoff – ausgeschüttet, und wir fühlen uns gut. Sagt der Bauch «Nein» zu einer Entscheidung, fühlen wir uns nicht so gut dabei. Dann sollten Sie Entscheidung vielleicht noch einmal überdenken.

Leider ist in unserer Erziehung die Fähigkeit, diese so wichtige Informationsquelle zu nutzen, nicht ausgebildet worden und verkümmert. Mit etwas Übung und Erfahrung ist es jedoch möglich, die Sprache der Intuition wieder zu lernen und zu deuten.

Übung: Der Intuition vertrauen

- Vertrauen Sie Ihrem Zeitgefühl: Kochen Sie doch einmal ein weiches Ei, ohne auf die Uhr zu sehen.
- Wenn Ihr Telefon im Büro klingelt, überlegen Sie kurz, bevor Sie abheben, wer am anderen Ende der Leitung sein könnte.

Den Weg in einen intuitiven Zustand muss jeder Mensch selbst finden. Entspannungsübungen, Atemtechniken und Visualisierungen sind

Begrüßen Sie Störungen freundlich

Wenn das Bauchgehirn «Ja» sagt, wird Serotonin ausgeschüttet

Vertrauen Sie Ihrem Zeitgefühl

Wechseln Sie Unterricht und Entspannungsphasen miteinander ab.

hilfreiche Methoden um intuitive Fähigkeiten zu schulen, insbesondere im Flow-Zustand werden Sie intuitiv das Richtige tun.

Loch 18: Entspannung und Atmung

Zeitdruck, Meetings, Verkaufstermine und Golfturniere lassen uns in Stress geraten. Im Golfsport können wir häufig beobachten, dass wir stressbedingt zu oft zu viele Muskeln anspannen. Das hat zur Folge, dass andere Muskeln in ihrer freien Entspannung und Bewegung gehindert sind. Eine andere Art der Anspannung bemerken wir, wenn sich unbenötigte Muskeln nicht entspannen können. Verkrampfungen und Verspannungen dieser Art sehen wir auch im Berufsleben, beispielsweise ein Präsentator, der nach Luft ringt, ein verkrampft wirkender Verkäufer, oder ein aggressiver Gesprächspartner.

Entspannungstechniken sind ein natürlicher Weg, diese negativen Auswirkungen von Stress zu bekämpfen. Machen Sie einen Spaziergang, treiben Sie Sport oder seien Sie einfach einmal faul. Insbesondere in folgenden Situationen ist es wichtig sich bewusst zu entspannen:


- *Vor dem Aufwärmen und Vorbereiten:* Beginnen Sie Ihre Aufwärmphase oder die Vorbereitungsphase vor einem Gespräch oder einer Präsentation mit einer Entspannungspause.
- *Wenn Sie etwas Neues lernen:* Wechseln Sie Unterricht und Entspannungsphasen miteinander ab, und der Lerneffekt wird wesentlich höher sein.
- *Vor einer Belastung:* Vor jeder mentalen und körperlichen Belastung können

Sie durch eine Entspannungsphase Ihren Energietank wieder füllen und ins Gleichgewicht finden.

- *Nach einer Belastung:* Entspannung nach einer Anstrengung hilft Ihnen Verkrampfungen und Zerrungen durch den Abbau von körperlicher Anspannung zu vermeiden.
- *Vor dem Visualisieren:* Jede Visualisierungsübung sollte durch eine kurze Entspannung eingeleitet werden. Auf diese Weise kommt Ihr Gehirn in einen kreativen und konzentrierten Zustand, der die Wirkung Ihrer Visualisierungsübung steigert.

Loch 19: Das Clubrestaurant

Das 19. Loch ist für Golfer meist der Ort der schaurigsten Geschichten und der überzeichneten Erfolge. Aber es wird auch über die letzte Runde sinniert und reflektiert. Reflektieren auch Sie abschließend nochmals über die wichtigsten Aspekte der 18-Loch-Strategie. Was hat Ihnen besonders gut gefallen, was hat Sie weniger angesprochen?

Erstellen Sie aus den Übungen, die bei Ihnen am effizientesten wirken und bei denen Sie sich wohl fühlen einen Trainingsplan. Wenn Sie sich für bestimmte Übungen entschieden haben, geben Sie ihnen Zeit zu wirken. Gerade wenn wir im Beruf oder Golf neue Techniken oder Verhaltensweisen anwenden wollen, werden wir in den meisten Fällen anfangs unsicher und verkrampft sein und der gewünschte Erfolg wird sich nicht sofort einstellen. Geben Sie jedoch nicht gleich auf, es gibt drei Mittel dagegen: Üben, Üben, Üben. 

Stressbedingt spannen wir zu oft und zu viele Muskeln an

Erstellen Sie Ihren persönlichen Trainingsplan

Wertung

Informationswert



Neuigkeitswert



Praxisorientierung



Gliederung



Verständlichkeit



Lesefreude



Kommentar

Die 18-Loch Strategie kombiniert das Interesse für den Golfsport mit einem Management-Training. Neue Erfolgstechniken werden zunächst am Golfplatz eingeübt, bevor Sie im Berufsalltag umgesetzt werden. Für Joachim Skambraks steht dabei nicht die Vermittlung von technischem Wissen im Vordergrund, sondern ganzheitliches und natürliches Lernen. Ziel ist es, die Inhalte und Techniken der 18-Loch-Strategie so zu verinnerlichen, dass man intuitiv das Richtige tut.

Kaufempfehlung

Joachim Skambraks zeigt durch zahlreiche Beispiele, Checklisten und praktische Übungen wie man beim Golf, aber auch in Management, Führung oder Verkauf erfolgreicher werden kann. In erster Linie wendet sich dieses Buch an Golfspieler oder solche, die es werden wollen. Der überwiegende Teil der Übungen ist allerdings ausschließlich am Golfplatz umsetzbar.