

# Ein Par 5 auf dem Management-Fairway

## Das Golfspiel: Spiegel für Selbstmanagement in herausfordernden Situationen

Schon der geringste Zweifel lässt uns innerlich verkrampfen und Fehler machen, der Erfolg bleibt aus. Mitunter merken wir gar nicht, welche inneren Blockaden den Weg verstellen. Wie diese durch Golf spielen ans Tageslicht gebracht werden können erfuh [Christine Wirl](#).

Ja, es gibt doch tatsächlich auch ein Leben außerhalb des Golfplatzes, behaupten vor allem diejenigen, die keine Ahnung vom Golf-Fieber haben. Denn „nach dem ersten gelungenen Schlag, der den Ball genau dorthin fliegen lässt, wohin man ihn haben will, ist das Leben nicht mehr so wie früher. „Diesen Kick will man immer wieder haben, es macht süchtig“, sagt der schwerbeschäftigte IBM-Manager und jagt sein Auto nach Dienstschluss mit „atemberaubenden“ 20 km/h über die überfüllte Tangente, um noch bei Tageslicht zum Golfplatz zu kommen. Grund genug, diesen herausfordernden und faszinierenden Sport auch mit Management-Seminaren zu kombinieren?

„In Deutschland gehen über 500.000 Menschen einem Hobby nach, das sie immer wieder frustriert oder gedemütigt den Heimweg antreten lässt. Und dennoch sind Glaube, Liebe, Hoffnung beim nächsten Mal wieder am Start“, behauptet Joachim Skambraks in seinem Buch „Die 18-Loch-

Strategie“, in dem er treffende Parallelen zwischen Golf und Berufs- bzw. Privatleben aufzeigt. Und weiter: „Manager, Geschäftsführer und Unternehmer – und das gilt genauso für Managerinnen und Unternehmerinnen – bekommen selten ein so direktes Feed-back wie beim Golfsport. Mitarbeiter und Assistenten haben kaum den Mut, einen geschäftlichen Schlag ins Aus mit ihrem Chef zu besprechen. Im Allgemeinen ist es der hoch bezahlte Manager nicht gewohnt, im Betrieb Kaffee zu kochen, den Kopierer zu bedienen oder Briefe zu schreiben. Aber auf dem Golfplatz sieht man die gleichen Menschen auf ihren Streifzügen durch Unterholz oder Dickicht kriechen auf der Suche nach diesem verfluchten Ding: dem Golfball. Was fällt hier auf? Wir Menschen scheinen beim Sport oder in unserem Hobby zu wesentlich mehr Opfern bereit zu sein als im Berufsleben. Welcher Verkäufer hat schon so viel Durchhaltevermögen? Welcher Manager hat so viel Geduld mit seinen Mitarbeitern? Welcher Vorstand ließe sich auch nur einmal demütigen?

Das Spiel würde nicht so wehtun, wenn uns nicht schon einige exzellente Schläge gelungen wären. Denn diese geben uns die Gewissheit, dass die Fähigkeit für gute Schläge irgendwo in uns steckt. Das Golfspiel vergibt niemals. In anderen Sportarten haben wir eine zweite Chance. Der Golfspieler ist immer allein. Wir spielen nur gegen uns selbst. Golf vergibt uns keinen einzigen Fehler. Auch wenn wir viele Golfer sehen, die ihren Druck und ihren Frust dadurch ablassen, dass sie das Wetter, den Zustand des Platzes, die Golfschläger, die Bälle, andere Spieler, ihre Familie

oder Ärger im Geschäft dafür verantwortlich machen. Beim Golf Spielen haben wir Angst zu versagen. Im Berufsleben haben wir Angst vor dem Nein des Kunden, vor einer schlechten Präsentation, einem nicht gelösten Konflikt oder dem Verlust des Arbeitsplatzes. Alle diese Situationen lassen sich zusammenfassen mit einem Wort: Erfolgsangst.

Im Umgang mit Erfolgssituationen haben wir immer wieder gelernt: Unsere Lockerheit und Gelassenheit kommen aus der Sicherheit, die in uns steckt. Woher kommen in solchen Situationen Verspannungen und Verkrampfungen? Wir sind angespannt, wenn wir mit etwas Neuem konfrontiert werden. Das Unbekannte schürt in uns Zweifel. Schon der Funke eines Zweifels reicht aus, um daraus ein lodernes Feuer zu machen. Wenn wir im Zustand des Zweifels sind, versuchen wir instinktiv, uns zu verteidigen. Unsere Muskeln spannen sich an. Leider wird dabei auch unsere Wahrnehmung eingeschränkt. Haben wir weiter Zweifel, ob wir unser gewünschtes Ziel erreichen können, so werden sich unsere Muskeln nicht nur anspannen, sondern verkrampfen. Und verkrampft bleiben wir weit unter unseren Möglichkeiten – im Sport wie im Beruf.

Viele der beschriebenen Erscheinungen gleichen sich in Golf und Management. Daher ist der Golfsport ein hervorragendes Medium, um uns Management-Tools nahe zu bringen, die wir als Führungskraft, Manager oder Verkäufer genauso effizient im Berufsleben anwenden können“, schreibt Skambraks in der 18-Loch-Strategie.

Bei den Golf- und Management-Seminaren – und das bestätigen alle Anbieter – geht es primär nicht darum, sein Golfspiel zu verbessern, sondern es geht darum, einen anderen, vielleicht neuen Aspekt seiner Persönlichkeit, seiner Führungsqualität zu erkennen und/oder sich selbst als Partner zu erleben. Sollte auch der Golfschlag etwas harmonischer werden (weil danach

### PRO:

Abkürzung für Professionals. Bezeichnet Berufsspieler wie auch Golflehrer. Der Pro sagt einem immer, man solle beim Schlag den Kopf unten lassen – damit man ihn nicht lachen sieht.

auch der Umgang mit Mitarbeitern harmonischer ist), ist das eine angenehme und begrüßenswerte Begleiterscheinung. Natürlich werden durch die Konfrontation mit dem kleinen weißen Ball viele Fähigkeiten verbessert und geschult, die im Managementalltag unabdingbar sind. Mit Ausnahme von Joachim Skamraks, der als Coach und als Golf-Trainer unterwegs ist und die Führungskraft, den Manager auf der Runde sowohl beim Golf Spielen mit wertvollen Aussagen unterstützt und Erkenntnisse daraus sofort, vor Ort am Golfplatz, in den Berufsalltag des Coachees überträgt.

### Golf und Management

Mag. Fritz Weilharter, (Management & Golf), Sportpädagoge, Coach und Mentaltrainer, meint zum Thema Golf und Management: „Golf ist in mehrfacher Hinsicht geeignet für das ‚Spiegelphänomen‘: Die Bewegungsabläufe (Schläge und Schwünge) zählen zu den am schwierigsten zu lernenden sportmotorischen Handlungen aller Bereiche des Bewegungslernens. Das

bedeutet, dass es beim Golf ein großes Maß an Motivation, Geduld, Lernkonsequenz und Frustrationstoleranz im Lernprozess braucht. Diese Tatsache spiegelt eine der wichtigsten Fragen jedes Menschen wider: Wie gehe ich mit mir in Lernprozessen um? Wie geduldig und konsequent stelle ich mich neuen Herausforderungen, wie gehe ich mit Rückschlägen um? Der zweite übergeordnete Aspekt liegt im spezifischen Spielcharakter des Golfs“, führt Weilharter weiter aus, „der Umgang mit dem Unvorgeesehenen fordert jeden Golfer auf jeder Runde, gleichzeitig ist vieles beim Golfen planbar und strategisch gestaltbar. Genauso wie das Leben. Golf ist schwer und manchmal so leicht, Golf macht unglaubliche Glück Gefühle möglich und kann mich auf ganz direkte und ‚brutale‘ Weise meine Grenzen aufzeigen. Dies trifft auf alle Leistungsebenen zu vom Tourspieler bis zum Anfänger“, soweit Fritz Weilharter, der noch hinzufügt: „Beim Golf kann man negative und positive Gefühle, die man im Leben hat, so richtig kultivieren, sie kommen beim Golfspiel besonders deutlich zu Tage. Neigt z.B. jemand auf Grund seiner Persönlichkeitsstruktur zu Versagensängs-

**„18 Golflöcher werden Ihnen über den Mitspieler mehr sagen als 19 Jahre gemeinsame Arbeit am Schreibtisch.“**

**Wolfgang Röller, Vorstandsvorsitzender der Dresdner Bank.**

ten, so werden diese Gefühle beim Golf Lernen und Spielen besonders deutlich sichtbar: eine schwierige Bewegung lernen und ausführen, das Misslingen sofort am Ballflug zu erkennen und alles unterlegt durch ein subtiles Gefühl der Angst vor Versagen – oft ein Teufelskreis in einem problematischen Gefühlszustand. Es ist vor allem wichtig, sich dieser Gefühlszusammenhänge bewusst zu werden.“ Weilharter vergleicht diese negativen, oft unbewussten Gefühle gerne mit einem inneren „Teufelchen“. Ein möglicher Lösungsweg: „Nicht kämpfen gegen ihn, da wird man immer verlieren. Sondern bewusst machen und wahrnehmen, was in mir geschieht. Ängste lassen sich in Zuversicht verändern! Dazu die Hilfe vom psychologisch geschulten Pro oder Mentaltrainer, die darauf zielt, das Selbstvertrauen beim Lernen durch positive Erfahrungen zu stärken und damit das ‚Teufelchen‘ zu verabschieden. Das funktioniert!“

Die Verbindung zwischen Golf und Management betont auch Gürsel Erel, Geschäftsführer Bentour International in der Golfrevue 1/2006: „Mir ist rasch aufgefallen, welche Parallelen zwischen Golf und dem Geschäftsleben herrschen. Im Golf musst du einfach Schlag für Schlag denken, genauso ist es im Job: Mach‘ immer eines nach dem anderen. Und wenn dir ein guter Schlag gelingt, musst du genauso am Boden bleiben wie nach einem guten Geschäftserfolg. Außerdem heißt es im Golf nicht, dass ein schlechtes erstes Loch gleich eine schlechte Runde bedeutet und umgekehrt zieht ein gutes erstes Loch nicht automatisch tolle 18 Loch nach sich. Auch das kann man eins zu eins ins Businessdeutsch übersetzen“, so Erel. Als Hebel für Geschäftsanbahnungen verwendet der quirlige Wahl-Österreicher Golf jedoch niemals. „Ich lade aus Prinzip keine potenziellen Geschäftspartner auf eine Runde Golf ein und ich rede auch während der 18 Loch nie mit einem Flightpartner über mein Business“, gibt sich Erel in dieser Causa strikt, lenkt aber dann doch ein: „Unbewusst passiert es aber ab und zu, dass man den Beruf ein bisschen mit auf die Runde nimmt.“



## Von wegen Geschäfte machen am Golfplatz ...

... die am häufigsten gesprochenen Sätze während einer 18-Loch-Runde:

- Schöner Schlag!
- Schade!
- Sehr schade!
- Die Richtung stimmt!
- Diesen Ball finden wir sicher!
- Der Ball ist versenkt!
- Der ist im Aus!
- Hier liegt er doch!
- Warum hat er nur diesen Slice?? (*Slice: der Ball fliegt in einer bananenförmigen Flugbahn nach rechts. Dem Spieler völlig unverständlich!*)
- So ein Sch...! (*Auch dem Edelsten rutscht dieses Wort öfters heraus ...*)
- Auf der Driving-Range ging's so schön!
- Das 17. Loch ist besonders schwer und steil! (*Sehr aufbauend, das beim 15. Loch zu hören, besonders wenn man schon müde ist.*)
- Ein herrlicher Tag!

variable dazu:

- Sehr heiß ist es!

oder:

- So ein Sauwetter!
- Heute spiele ich sicher nicht mein Handicap, denn ich war gerade beim Pro! (*Bedeutet, der Spieler wird zu viele Schläge brauchen und will dafür bedauert werden. Nur, was kann der Pro dafür? Ist aber eine gute Ausrede.*)
- Vorsicht Wasser, Bunker, Aus usw.! (*Mental Geschulte wissen, dass man so sehr schnell den Ball dorthin befördern kann, wird nur noch verstärkt von: Nur nicht ins Wasser werfen!*)
- Kennen Sie den Platz in ...?
- Wo ist denn Ihr Heimatclub? Ach dort, ja kenne ich!
- Das war mein Mulligan! (*Straflose Wiederholung eines missglückten Abschlags. Im offiziellen Regelbuch unverständlichlicherweise nicht enthalten, aber dennoch die einzige Regel, die ausnahmslos allen Spielern bekannt ist.*)
- Jedes Mal geht's leider nicht so!
- Aber das wird schon ... (*wenn es einmal nicht so läuft ...*)
- Der Gegenwind ist hier sehr stark!
- ... also wie war das mit dem Geschäftemachen?

## Parallele zwischen Beruf und Golf

Zur Parallele zwischen Golf und Berufs- bzw. Privatleben meint Personalentwickler, Trainer, Mediator und passionierte Hobbygolfer Mag. Joachim Schreiber: „Beim Golfen kann man grundlegende Fähigkeiten entwickeln, die man im Berufs- und Privatleben nutzbringend einsetzen kann.“ Das sind laut Schreiber:

- Die Fähigkeit bei der Sache zu sein, die man macht (Konzentration),
- die Fähigkeit zu erkennen, was bei einem selbst und um einen herum passiert (d.h. durch Aufmerksamkeit, Beobachtung und Wahrnehmung Bewusstsein für sein Tun und die Wirkung dieser Handlung erlangen),
- emotionale und gedankliche Selbstbeherrschung,
- guter Umgang mit Stress und Belastungssituationen,
- Optimismus und Zuversicht,
- strategisches Vorgehen,
- gute und realistische Selbsteinschätzung,
- Klarheit in der Zielsetzung und der Verwirklichung,
- Lösungsorientierung statt lähmendem Grübeln und Handlungssohnmacht,
- Toleranz sich und anderen gegenüber.

Schreiber: „Wer möchte nicht über diese Eigenschaften und Fähigkeiten verfügen? Schwungtechnik und Coursemanagement sind Voraussetzung für einen guten Golfer. Aber erst die mentale Stärke verhilft zur richtigen Entfaltung. Das Tolle beim Golf ist, dass man die oben erwähnten Fähigkeiten sehr gut, und vor allen lange – nämlich 4-5 Stunden – trainieren kann.“ Und das nützt natürlich auch dem Business.

Joachim Schreiber: „Das Besondere am Golf ist auch, dass ich gegen mich spiele und nicht gegen eine andere Person, die mein Spiel beeinflusst oder auf die ich mich ausreden kann. Weiters muss ich die Kon-

zentration über einen sehr langen Zeitraum halten können. ‚Jeder Schlag zählt im Golf‘ (Tennis: Ein Game- oder Satzverlust sagt nichts über den endgültigen Sieg/Verlust aus). Deshalb spielt das Ärgern und Wegstecken von Fehlern im Golf so eine große Rolle. Auch die Aussage ‚Gestern habe ich noch alles getroffen‘ nützt mir heute herzlich wenig.“

## Geschäftsanhahnung

Verpönt ist es am Golfplatz, potenzielle Kunden „anzusprechen“. Selbst im Clubhaus wird „danach“ in erster Linie über das Spiel gesprochen, über mehr oder weniger gelungene Abschläge, tolle Chips und über grandiose Bunkerschläge, mehr darüber als über zukünftige Geschäfte. „Meiner Erfahrung nach ist es eher so, dass man durch eine gemeinsame Golfrunde meist eine gute, persönliche Beziehung zum Geschäftspartner aufbaut und dass dadurch die Geschäfte von alleine laufen“, sagt eine Geschäftsfrau, die zwar ihre Kunden gerne zu einer Runde einlädt, aber dort nicht ein Wort über eine mögliche Geschäftsanhahnung spricht, denn „der Kunde weiß ja ohnehin selbst, was ich zu bieten habe und da brauche ich ihn nicht mehr darauf hinzuweisen. Wenn die persönliche Beziehung stimmt, dann kommt es ohnehin in den meisten Fällen auch zu einer Geschäftsbeziehung, wenn mein Angebot für den Kunden passt. Und wenn er mein Produkt im Moment nicht brauchen kann, dann wird er mit oder ohne Golf bei mir nicht abschließen. Ich sehe im Golfspiel mit Kunden ausschließlich den Aufbau einer persönlichen, unter Umständen sogar freundschaftlichen Beziehungsebene.“

Der langen Rede kurzer Sinn – beim Golfspielen mit Geschäftspartnern ist viel Takt und Fingerspitzengefühl erforderlich. Die





Joachim Skambraks



Fritz Weilharter



Paul Slamanig



Ali Rosker



Joachim Schreiber

nötige Etikette eben, wie sie auch am Golfplatz erforderlich ist. Keilermethoden und plumpe Verkaufsgespräche sind nicht Stil von Golfern, und die meisten halten sich auch daran. Sobald ein Flightpartner ab dem 4. Loch fragt, was man beruflich macht und wenn er dann auch noch von sich selbst und seinen Angeboten erzählen sollte „ist er ohnehin meist schon ‚untendurch‘ bei den anderen Partnern und hat dann keine Chance mehr, in irgendeiner Form zu punkten“, wissen Golferfahrene.

#### Warum gerade Golf und nicht Tennis?

Natürlich kann im weitesten Sinne jede Sportart als Metapher genommen werden. Warum gerade Golf? Dazu meint Trainer Joachim Skambraks, Buchautor der eingangs erwähnten 18-Loch-Strategie: „Wie kaum ein anderer Sport bringt es das Golfspiel genau auf den Punkt: Die Gratwanderung zwischen Freude und Frust ist überaus spannend. Auch im Berufsleben. Für die extreme Belastung im Golfsport gibt es mehrere Gründe“, sagt Skambraks und beginnt aufzuzählen:

- Im Gegensatz zum Tennis oder auch zu den meisten Situationen im Beruf habe ich beim Golf keine 2. Chance.

Wenn ein Ball ins Wasser oder ins Aus geschlagen wurde, sind es eben zwei Strafschläge. Das kann bei niedrigem Handicap bei einem Turnier schon eng werden. Wenn ich einen Kunden unprofessionell behandle ist er weg und landet meist beim Mitbewerb. Wo ist dann meine 2. Chance? Durch Golf erkenne ich diese Situationen sehr klar und erfahre hautnah, was es heißt, keine 2. Chance zu haben.

Dem widerspricht Mag. Fritz Weilharter allerdings sehr kräftig: „Ich glaube, dass es immer eine 2. Chance gibt. Beim Kunden kann ich mich für einen Fehler oder ein Fehlverhalten entschuldigen. Beim Golfturnier zählt jeder Schlag für das Gesamtscore, das Endergebnis ist die Summe

eines gesamten Prozesses von guten, mittleren und schlechteren Schlägen. So gesehen habe ich immer eine zweite, dritte, vierte Chance. Es gibt immer den nächsten Schlag, das nächste Training, danach wieder ein Spiel. Golf bietet mir immer wieder neue Chancen. Wenn ich wirklich nur eine Chance hätte, würde ein unglaublicher Druck auf mir lasten, obwohl es wichtig ist, im Training auch wettkampfnah zu trainieren, zum Beispiel mit einem Ball zu chippen und dann zu putten. Sobald ich meine Glaubenssätze ändere (z.B. ‚Ich lerne aus allen Golferfahrungen und gehe meinen Entwicklungsweg!‘) und selbstreflexiv unterwegs bin, dann ist auch der schlimmste Schlag eine Lernerfahrung für mich. Und

ich denke, so könnte man auch mit beruflichen Situationen umgehen“, meint Weilharter, den ein wichtiger Satz schon lange begleitet: „Alles im Golf ist Information.“

- Golf ist ein Spiel im Kopf.

Nur wenn ich meine Ziele klar gesteckt und mein Gedankenmanagement in Ordnung gebracht habe, kann ich sowohl am Golfplatz als auch im Management erfolgreich sein.

Donald Trump meinte einmal in einem Interview sinngemäß, er könne aufgrund des Verhaltens einer Person auf dem Golfplatz auf seine „Performance“ im Wirtschaftsleben schließen. Dazu meint Paul Slamanig, Geschäftsführer von Slamanig Consul-

#### Und was ich von den gewonnen Erkenntnissen habe ...

... beantwortet Mag. Fritz Weilharter:

- Jemand, der sich beim Golfen verspannt, blockiert, gehemmt fühlt, kann durch sportpsychologische Begleitung und mentales Training mehr Entspannung und Leichtigkeit beim Golfen erleben und wird dies auch langsam und in kleinen Schritten ins Leben umsetzen können, weil dann mehr und mehr Referenzerfahrungen vorhanden sind.
- Jemand, der sich wenig Zeit für sich selbst nimmt (Ansätze zum Workaholic hat), kann durch Fokussierung auf Genussaspekte beim Golfen sich Inseln der Erholung bewusst machen und als Auswirkung dessen auch das berufliche Leben bereichern.
- Jemand, der immer wieder berufliche Drucksituationen zu meistern hat, kann verstärkt mit wettkampfnahen Trainingsformen beim Golfen die eigenen Verhaltensmuster (Unterschiede und Gemeinsamkeiten) reflektieren, verändern und Lernverbindungen herstellen.
- Jemand, der erkennt, dass die eigene „Angst vor dem Sieg“, die Hemmung vor dem eigenen Erfolg zum Beispiel, mit dem kindlichen Erleben in der Ursprungsfamilie zu tun haben kann, der kann in diese Richtung Veränderungen beginnen und beruflich wie sportlich davon profitieren.
- Jemand, der erkennt, dass das scheinbar eigene Motiv zum Golfspielen gar kein eigenes war, sondern ein nahes Familienmitglied der „Antreiber“ war, der kann sich neu entscheiden: entweder mit dem Golfen aufhören oder eigene Motive und Ziele für das Golfspiel finden und formulieren. Auch im beruflichen Leben geht es oft um die Grenzziehung zwischen eigenen und „fremden“ Motiven.
- Das Erleben von entspannter Aufmerksamkeit und das Üben des Wechsels von Konzentration (von Außenwahrnehmung zu Innenwahrnehmung und umgekehrt, von enger zu weiter Aufmerksamkeit und umgekehrt) bilden für das Golfleben und für berufliche Aufgaben eine zentrale Kompetenz. In welchem Kontext dies zu erleben ist zweitrangig, primär ist es, diese Erfahrungen bewusst zu sammeln und in das Leben zu integrieren.



für Manager und Führungskräfte  
Firmen- und Individualtrainings  
Kombination aus Fachseminar und Golf  
Golfer und Nichtgolfer sind willkommen  
"Kompaktes Know How in bester Gesellschaft!"

**BUSINESS  
& GOLF  
ACADEMY**

Slamanig Consulting & Training / +43 664 266 36 38 / [www.business-golf.at](http://www.business-golf.at)



Erfolgsstrategien mental trainieren  
**management-golf.at**

**Coaching – Wissensmanagement durch Golf – Mentales Training**  
**[www.management-golf.at](http://www.management-golf.at)**

ting & Training in Graz und Gründer der Business & Golf Academy: „Grundlegende Verhaltensweisen und manchmal auch Verhaltensauffälligkeiten kann man auch beim Golfspiel nicht ablegen, insofern gibt dieses Verhalten wertvolle Rückschlüsse auf das Grundcharaktermuster eines Menschen.“ Slamanig zeigt gleich an konkreten Beispielen, aus denen zu erkennen ist, wie sich ein Mensch „da wie dort“ verhält:

- Bei Golfanfängern:  
Das „Involvement“ einer Person, sich einer neuen Beschäftigung zu nähern bzw. zu widmen. Das Umgehen mit der (meist ungewohnten) Rolle eines „Anfängers“ im Allgemeinen.

- Bei routinierten Golfspielern:  
Die Selbstorganisation (z.B. wie geht jemand mit dem Umstand um, auf einen – oft unbekanntem – Golfplatz zu gehen oder einen neuen Kunden zu treffen, welche Vorbereitungen werden getroffen, welche Infos eingeholt etc.), die Fähigkeit sich zu konzentrieren bzw. zu fokussieren (z.B. bei schwierigen Schlägen), sich nach Fehlschlägen zu motivieren, die Fragen nach persönlichen Zielsetzungen.

Laut Managementtrainer Paul Slamanig sollten in den einschlägigen Management- und Golf-Seminaren die Teilnehmer unter anderem lernen:

- sich selbst besser einschätzen zu können,
- Stärken zu nutzen und Schwächen wenig wirksam werden zu lassen,
- Resultate zielstrebig herbeiführen zu können,
- Vertrauen und eine positive Einstellung in bzw. zu sich selbst aufzubauen sowie
- die Konzentration auf das Wesentliche.

„Um dieses Ziel nachhaltig gewährleisten zu können, sind bei den BGA-Veranstaltungen immer Experten aus der Wirtschaft und dem Golfsport präsent“, sagt Slamanig, dessen Konzept der BGA (Business- & Golf-Academy) auf drei Säulen aufbaut:

- Plattform für den Know-how-Transfer zwischen Wirtschaft und Golf mit der Thematisierung der Parallelen zwischen Wirtschaft und Golf,
- Kombination aus Wirtschaftsseminaren und dem Golfspiel,
- Ausbildungsplattform für die Mitarbeiter der österreichischen Golfclubs.

#### Der negative Eigenmonolog

Nach einigen Spielen, viel Selbsterkenntnis und nach noch mehr Gesprächen mit dem Trainer bemerkt man plötzlich, dass man sich selbst pausenlos ermahnt oder gar beschimpft. Man führt einen richtigen Dialog mit sich. Joachim Skambraks beschreibt dies in seinem Buch, die 18-Loch-Strategie: „Das eine ICH spielt Golf und das andere ICH erzählt ihm, wie es dies tun soll: ‚Lass doch den Kopf unten! Bleib locker! Das musste ja so kommen, du Idiot! Das hast du ja wieder super hingekriegt!‘ Dass diese innere Stimme mehr Hindernis als Vorteil ist erkennen die wenigsten Spieler.“ Und wovon über ärgern wir uns denn beim Golfen?

- Über uns selbst,
- über die Rahmenbedingungen (Wetter, Platz, Regen, Bäume, Wasser, Geräusche, etc.),
- über andere Personen (Flightpartner, Wanderer etc.).

Zum Thema Ärger und Eigenmonolog erklärt Head Golf Professional Ali Rosker, der seit 1993 Golflehrer ist und 1997 seine Golfschule in Maria Lankowitz gründete und Trainer vieler Prominenter aus Wirtschaft, Politik, Kunst und Sport ist: „Fatal kann der negative Eigenmonolog nach einem verhassten Schlag sein. Keiner ist davor gefeit, in diese mentale Schräglage zu kommen: ‚Der letzte Schlag war schlecht, davor habe ich auch viele miese Schläge gehabt, ich bin heute nicht gut drauf, eigentlich bin ich kein guter Golfer und kein guter Sportler und kein guter Familienvater und kein guter Manager, eigentlich bin ich ein Loser.‘“

Aber das bringt niemand weiter. Das Einzige, was zählt, ist der nächste Schlag. Und für diesen muss der Spieler die volle Konzentration aufbringen. Die Verantwortung liegt also beim Spieler selbst und wie er mit internen und externen Störfaktoren umgeht. Auch wenn es noch so viele Ausreden gäbe, sie nützen nichts, denn er allein muss die nächsten 20 oder 56 Schläge konzentriert und gut spielen.

Auch daraus lässt sich natürlich eine Parallele zwischen einer Runde Golf und einer einzelnen kritischen Situation, einem Tag, einer Woche oder eines Monats im Privat- oder Berufsleben erkennen.

Rosker: „Auf Hochs folgen Tiefs, und es steht nicht immer in unserer Macht, was als Nächstes kommt. Oft kann ich die Situation (als Resultat aus einer Handlung) nicht mehr ändern – wie zum Beispiel einen Schlag in das Wasser –, aber ich kann meine Einstellung zu den Ereignissen wählen und immer eines tun: aus dem, was ist, das Beste machen. D.h. Ich muss handlungs- und lösungsorientiert an die Sache herangehen oder mich im Trübsal suhlen, grübeln und zaudern.“

Und das ‚Gemeine‘ am Golf ist: Von vier Stunden einer Runde bin ich nur 15–30



**HANDICAP:**  
Ziffer zur Bestimmung der Spielstärke eines Golfers; reicht von -36 (Hacker) bis +5 (Lügner) Die Anrechnung auf den Score ermöglicht unterschiedlich starken Spielern, unabhängig voneinander auf demselben Platz gleich mies abzuschneiden.

Minuten mit dem Schlagen beschäftigt. Die restliche Zeit habe ich zum Denken zur Verfügung. Und hier entscheidet es sich, was ich über mich und die Situationen denke. In keinem anderen Sport bin ich so lange und intensiv mir selbst ausgesetzt. Z.B. Tennis: Die Ballwechsel und Pausen sind zu kurz, um in eine Grübelphase zu verfallen.“ Soweit Golfpro Ali Rosker, der Trainer des österreichischen Golfprofessionals Martin Wiegele ist.

### High Performance erreichen

Wie auch im Berufsleben – besonders in Verkauf und Führung – spielen beim Golf zwei Bereiche eine wesentliche Rolle: die Vorbereitung hinsichtlich Strategie und

Technik und die Performance im Tun. Joachim Skambraks: „Nur wenn beide Bereiche perfekt zusammenspielen ist High-Performance möglich. Viele Managementtrainings betrachten das Thema Ziele beispielsweise immer sehr technisch. Aber wer redet über die Auswirkung von klaren Zielen auf unsere Körpersprache, unsere

Intuition oder unsere Wahrnehmung? Im Grunde gibt uns der Golfsport einen guten Spiegel für unser Selbstmanagement in herausfordernden Situationen. Das betrifft auch Konzentration, Verkrampfung, Selbstzweifel oder Motivation.“

Paul Slamanig: „In der BGA steigern wir den Lernprozess im Vergleich zu herkömmlichen Seminaren um mindestens 50%. Anders ausgedrückt bedeutet das: Die Teilnehmer sparen 50% ihrer wertvollen Zeit.“ Auch ein Grund, ein Golf-Management-Seminar zu erleben.

„Der Erfolg aus dem Besuch von Golf kombiniert mit Management-Seminaren ergibt sich aus der Verbindung zwischen dem Erlernten im Seminar (mit zahlreichen Beispielen und Illustrationen), dem (Selbst-)Erleben auf dem Golfplatz bzw. dem Golfübungsgelände und der abschließenden Reflexion bzw. dem Feed-back auf die eigenen Handlungen im Anschluss. Und der Teilnehmer versteht durch die anschaulichen Beispiele schneller, wo es bei ihm hakt bzw. wo er besondere Stärken hat“, erklärt Paul Slamanig den Nutzen des Seminarbesuchs. Und Joachim Schreiber ergänzt: „Die im Golf erlernten Fähigkeiten sind Grundtechniken, die sich zur Vertiefung jeglicher Seminarinhalte hervorragend eignen (Kommunikation, Führung,

Coaching, Konfliktmanagement etc.). Auf den meisten Seminaren erhält man oft nur kognitives Wissen.“

### Konzentration auf Ziele

Konzentrationsfähigkeit ist bekanntlich unerlässlich, im Business wie am Golfplatz. Um den Ball dorthin zu bringen, wohin er soll, ist natürlich nicht nur spielerisches Können entscheidend sondern auch mentale Stärke. Und Konzentrationsfähigkeit. Dann landet der Ball auch dort, wo der Spieler ihn haben will. Meistens zumindest! Ist es nicht im Business genauso? Gelingt nicht dann erst ein Projekt perfekt, erhält man nicht dann erst den ersehnten Auftrag, wenn man voll und ganz dabei ist? Voll und

ganz aufgeht in dem, was man gerade macht. Mit Leib und Seele, Herz und Verstand.

Ein beliebtes Beispiel dazu ist ein Erlebnis eines Weltklasse-golfers: der entscheidende Putt zum Turniersieg. Just während der Ansprechphase fährt ein Zug vorbei und gibt ein lautes Hupen von sich. Der Spieler puttet, trifft und siegt. Im an-

schließenden Interview wird er gefragt, ob er sich durch den Zug nicht gestört gefühlt habe. Er antwortet: „Welcher Zug?“

Gerade Konzentration und Konzentrationsfähigkeit können beim Golfspiel hervorragend trainiert werden. Eine Golfrunde verlangt, dass wir über 18 Löcher und vielleicht vier bis fünf Stunden hinweg immer wieder unsere Konzentrationsfähigkeit aufbauen können. Und das bedeutet

**„Der Manager denkt beim Geschäft an Golf und beim Golf ans Geschäft.“**




### HOLE-IN-ONE::

Auf einem Loch mit einem einzigen Schlag einlochen – passiert normalerweise dann, wenn gerade kein anderer Spieler zugehört hat.

nicht nur im Kopf klar sein. Konzentration heißt auch fokussieren können. Beispielsweise auf Ziele, sich ändernde Situationen oder auch eigene Körperwahrnehmungen. Skambraks: „Für den Einsatz im Berufsleben trainiere ich für Verkaufs- und Verhandlungssituationen auch die eigene Wahrnehmung von so genannten somatischen Markern – unsere kleinen körper-sprachlichen Signale aus dem Unterbewusstsein. Auch dazu ist der Golfschwung eine perfekte Trainings- und Analyse-möglichkeit. Das bedeutet: Innere Verspannungen während einer Präsentation oder eines Verkaufsgesprächs können etwas bedeuten und mir Informationen für mein weiteres Verhalten geben.“

Und Paul Slamanig: „Im Seminar kann vermittelt werden, wie wichtig es als Führungskraft ist, sich auf Weniges, aber Wesentliches zu konzentrieren. Geübt werden kann das in der Analogie auf dem Golfplatz. Wenn sich jemand wegen Kleinigkeiten aus der Schlagvorbereitung ablenken lässt oder dies gar als willkommene Ausrede für ei-



## Synergien: Golf-Beruf-Leben

- ▶ Erkennen, nützen, ins Leben integrieren
- ▶ Den Golfschwung verbessern
- ▶ Die mentalen Blockaden beseitigen
- ▶ ...und vieles mehr

Offene- u. Spezialseminare für Businessgruppen und Private  
[www.golfschule-ali.at](http://www.golfschule-ali.at), Ali Rosker 0664/3383001, Mag. Schreiber 0664/4147213

**Das gute Gefühl des harmonischen Schwungs  
in Golf und Business**

**Schwungcoaching für Unternehmer und Führungskräfte  
mit dem Autor der 18-Loch-Strategie Joachim Skambraks**

**Infos und Buchung: 0043 89 820 6 819  
post@innergolf.de - www.innergolf.de**

nen misslungenen Schlag sieht, der hat ganz sicher nicht nur auf dem Golfplatz Probleme.“

Eine wesentliche Eigenschaft für jede Führungskraft ist es, sich selbst konkrete Ziele zu setzen bzw. dafür zu sorgen, dass die Mitarbeiter konkrete Zielsetzungen vorfinden. Slamanig: „Eine probate Möglichkeit ist, sich vor dem Golfspiel eine konkrete Strategie mit abgeleiteten Zielsetzungen zurechtzulegen. Zum Beispiel man wählt die sichere Variante – möglichst wenig Risiko eingehen oder das Gegenteil, neue Schlagvarianten auszuprobieren und nicht auf das Score (die Zahl der Schläge) zu achten. Diese grundsätzliche Ausrichtung ist am besten schriftlich zu fixieren. Daran ist u.a. auch die Frage geknüpft: Woran erkenne ich, dass ich im Sinne dieser Strategie agiere? Somit müssen auch Maßnahmen angeführt werden.“

#### Ich hab's doch gewusst!

Ob ich mit einer bestimmten Voreinstellung ins Golfspiel gehe oder in ein Verkaufsgespräch oder in eine Präsentation

ist kein Unterschied. Skambraks: „Wenn ich Angst vor dem Versagen habe, wird sich meine Körpersprache, meine Ausstrahlung und auch mein innerer Dialog darauf einstellen und ich werde so performen, wie ich es von mir erwarte. Oft hören wir dann den Ausspruch: Hab' ich es doch gewusst! Und genau da können wir mit unseren Trainings ansetzen: Durch Öffnen der Wahrnehmungskanäle und bewusstem Umgang mit dem inneren Dialog ermöglichen wir den Einsatz von natürlichen Lernprozessen im Gegensatz zum technischen Lernen.“

In Situationen einer guten Performance sind wir gelassen, locker und selbstsicher, manche sagen „im Flow“. Aber oft reicht schon der Funke eines Zweifels aus, unsere Muskeln verspannen sich, wir verkrampfen. Die Wahrnehmung ist eingeschränkt. Skambraks dazu: „Und jetzt folgt der nächste Golfschlag oder ein wichtiges Kunden- oder Mitarbeitergespräch. Aber unseren Kunden und Gesprächspartnern können wir unsere inneren Kämpfe nicht verbergen. Die erfreuliche Botschaft ist: Abseits vom technischen Lernen gibt es Möglichkeiten, genau in angespannten Situationen

sich anders zu verhalten als bisher. Dabei spielt auch der Einsatz von intuitiven Möglichkeiten eine Rolle“, meint Skambraks, der Trainings und Einzelcoachings für Golfer und Anfänger anbietet und dabei immer den Bogen zum beruflichen oder privaten Leben spannt. Und das Golfspielen wird nachweislich auch besser.

#### Für Souveränität und Gelassenheit sorgen

Souveränität und Gelassenheit sollte man, im Idealfall, sowohl in der Wirtschaft als auch beim Golfspiel gleichermaßen ausstrahlen. Paul Slamanig: „Souveränität kann nur ausgestrahlt werden, wenn das Gefühl, einer Sache gewachsen zu sein, vorhanden ist. Die Frage ist nur, welchen Anforderungen jemand genügen soll. So kann z.B. trainiert werden, sich selbst realistisch einzuschätzen (was noch nie zuvor gelungen ist, wird in einer Extremsituation meist erst recht nicht gelingen etc.) oder Ziele konsequent zu verfolgen (was muss getan werden, um dieses Ziel bestmöglich zu erreichen?).“ Weitere Lernstufen dabei sind laut Paul Slamanig

- sich als „ehrlicher“ (gerade beim Golf kenne ich viele gegenteilige Beispiele) Spiel-partner zu beweisen,
- Situationen aufgrund geeigneter Informationen richtig einzuschätzen (auch wenn jemand den „flop shot“ gut beherrscht, das Ziel jedoch lautet, eine sichere Runde zu spielen, ist dieser Schlag fast immer der Falsche),
- die „richtige“ Motivation fürs Spiel zu finden: nur wenn jemand Sinn in dem sieht, was er tut, können langfristig gute Ergebnisse erzielt werden (wo liegt die „intrinsische“ Motivation bei den Teilnehmern?).

#### Resultatorientierung

Es geht in der Wirtschaft letztlich immer darum, Resultate zu erzielen.

Dieser Kernanspruch besteht genauso im Golfspiel. Slamanig: „Als ich vor etlichen Jahren mit dem Golfspiel begann, machten sich einige Mitspieler darüber lustig, dass ich auch vom Fairway rund ums Grün mit dem Putter den Ball Richtung Loch beförderte. Das war zwar oft nicht der eleganteste Weg, aber für mich damals der effizienteste. Viele meiner Spielpartner mußten das später im Clubhaus, als wir die Scores verglichen haben, auch resignierend

#### Wie Golf-Erlebnisse bzw. Erkenntnisse ins „andere“ Leben mitgenommen werden können welchen Nutzen ich daraus ziehen kann ...

... ist u.a. Schwerpunkt des Seminars „Golf-Beruf-Leben“ von und mit Joachim Schreiber und Ali Rosker:

Erkenntnisse aus dem Golfen werden durch den Transfer auf das Berufs- und Privatleben übertragen. Das erfolgt durch ein gezieltes Arbeiten für, mit und an seinen Erkenntnissen auf der Golfrunde und der Drivingrange. Ich muss mir deshalb jeweils ein bestimmtes Lernfeld für einen Golftag vornehmen und dann meine Konzentration und Aufmerksamkeit auf dieses Thema richten und gezielt daran arbeiten. Z.B.: Was denke ich nach jedem Schlag über mich oder wo war ich mit meinen Gedanken während des Schlags?

Es gibt u.a. folgende Themen, die beim Golf vier Stunden lang geübt werden können:

- Selbstreflexionsfähigkeit
- Im Hier und Jetzt sein
- Wahrnehmung und Aufmerksamkeit
- Konzentrationsfähigkeit
- Geduld mit sich und anderen
- Ausdauer, Beharrlichkeit
- Kämpfen, „beißen, dran bleiben“
- Demut
- Vertrauen, Zuversicht
- Zielorientierung, Visualisierung
- Gelassenheit
- Selbstbeherrschung
- Kontrollzwang reduzieren
- Selbstverantwortung übernehmen, die Ausreden nützen nichts
- Strategisches Vorgehen, Risiken minimieren bei maximalem Output
- Mit Krisen und Niederlagen gut umgehen können
- Abgerechnet wird erst am Schluss: Ein gutes oder schlechtes Score nach 10 Loch sagt noch nichts aus, die Flinte niemals vorzeitig ins Korn werfen.

zur Kenntnis nehmen. Erst viel später habe ich die Bestätigung für dieses Verhalten vom meinem Golf Pro erhalten. Einer seiner Lieblingssprüche ist: „Keep your game simple, especially around the green!“ Wenn das Ziel einer Golfrunde darin besteht, mit möglichst wenig Schlägen vom Platz zu gehen, dann sollten schwierige Schläge nur gemacht werden, wenn sonst keine Option mehr besteht. Gerade diese Parallele kann sowohl im Seminar als auch am Golfplatz aufgezeigt werden. Gutes Course Management und wichtige Informationen über den Platz können einige Schläge pro Runde ersparen. Gute Entscheidungen in der Wirtschaft hängen ebenso in erster Linie von der Qualität der Entscheidungsgrundlage ab“, bringt es der ausgebildete Unternehmensberater und Lehrgangsleiter Paul Slamanig auf den Punkt.

#### Technische und natürliche Lernprinzipien

Um seine Selbsterkenntnis zu erhöhen kann man durch Golf den Umgang mit dem eigenen Lernprozess, der eigenen Lernstrategie erkennen bzw. erfahren, wie ich die komplexen Lernbereiche des Golfspiels integriere.

„Zur Selbsterkenntnis hilft es auch mit Zielen zu arbeiten, mit unterschiedlichen Zielformen zu handeln (Ergebnisziele, Verhaltensziele, Erhaltensziele), die eigenen mentalen Prozesse zu reflektieren, die inneren Abläufe von motivierenden und hemmenden Faktoren kennenzulernen. Auch strategisches, systemisches Denken zu erleben, wie die ‚Dinge‘ zusammenwirken und sich wechselseitig beeinflussen“, sagt Fritz Weilharter, der Wahrnehmungsfähigkeit, Beziehungsfähigkeit, Reflexionsfähigkeit, Belastungsfähigkeit und Lernfähigkeit als die Meta-Lernziele seiner Management- & Golf-Seminare und Trainings sowie die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Golf und Berufsleben zu erleben und das Transferlernen zu aktivieren angibt. Trainer und Coach Joachim Skambraks: „Wenn wir einen natürlichen Lernprozess initiieren wollen geben wir den Coachees folgende Aufgabe mit auf den Weg: Achten Sie bei allen Ihren Präsentationen in den nächsten vier Wochen auf Ihre ‚Ähhh‘. Sie brauchen dabei nur die Wahrnehmung einzuschalten, aber ohne Wertung. Es gibt kein Richtig oder Falsch. Nur die innere Strichliste und der scharfe Wahrnehmungsfilter sind wichtig. Das Faszinierende bei dieser Methode ist: Unser Körper hilft sich in der Zukunft selber. Ein Prozess wird einge-

**GREENFEE:**  
Benutzungsgebühr  
für den Golfplatz. Je mehr  
Schläge man macht, desto  
billiger werden die Kosten.

Alle Zitate aus „Überleben auf  
dem Golfplatz“,  
LAPPAN

schaltet und die lästige Sprachmarotte verschwindet von selber. Beim Golf beispielsweise lernen die Teilnehmer auf das Gewicht und die Position des Schlägerkopfes zu achten. Allein durch diese und andere Wahrnehmungsübungen verändern viele Golfspieler von allein ihren Golfschwung, ohne dass sie darüber nachdenken. Und sie sind auch nicht durch zu viele technische Befehle irritiert.“

Menschen, die ein bestimmtes Ziel verfolgen, verändern oft unter Druck ihre Ziele und erreichen dann eher den geschäftlichen Schlag ins Aus. Skambraks: „Wir können diesen Effekt sehr gut auf dem Golfplatz sichtbar und erfahrbar machen, welche

## Traumkandidaten gesucht?

Vom wilden Westen ...

bis zum weiten Osten



In der Bewerberdatenbank  
von jobpilot finden Sie die  
idealen Kandidaten!

[www.jobpilot.at](http://www.jobpilot.at)



Auswirkungen die Veränderung von Zielen während der Handlung hat. Beispiel: Der Golfer hat ein ganz bestimmtes Ziel, wo sein Ball landen soll. Doch während des Rückschwungs schleicht der Gedanke ins Hirn: Jetzt bloß nicht ins Wasser schlagen! Die nachfolgenden Flüche auf dem Golfplatz sind jedem bekannt. Hier setzen wir durch Schwungcoaching und das Erkennen des Bio-Feed-backs an und helfen den Teilnehmern bei ihren Zielen zu bleiben.“

### Intuition

Die Intuition ist ja auch schon in der Wissenschaft als eine Methode anerkannt, wie Menschen zu einer High-Performance kommen. Viele Unternehmer arbeiten bereits mit intuitiven Methoden, sie reden nur nicht darüber. Warum? Joachim Skambraks: „Zum einen ist der Einsatz der Intuition noch zu weit in der esoterischen Ecke, wo sie heute als strategischer Erfolgsfaktor nicht mehr hingehört. Zum anderen müssen es ja nicht alle wissen, was den kleinen Unterschied in der Vorbereitung und der Entscheidungsfindung ausmacht. Es ist endlich an der Zeit, die Intuition und die damit verbundenen phantastischen Möglichkeiten aus der Ecke der Esoterik zu holen“, ist Skambraks überzeugt. Und weiter: „Ganz pragmatisch können Sie intuitive Methoden nutzen, um Ihr Handicap oder berufliche Ergebnisse zu verbessern.

Kennen Sie auch die Situation?

Sie stehen auf dem Grün und putten aus fünf bis sieben Metern. Direkt nach dem Schlag haben Sie das sichere Gefühl: Der Ball geht ins Loch. Sie wissen es einfach, und so ist es dann auch.

Die nächste Situation haben Sie bestimmt schon – natürlich bei anderen – miterlebt: Der Flightpartner schlägt, der Schlag misslingt (ins Aus oder ins Wasser) und laut und klar ist zu hören: Wusst ich's doch!

Das sind Situationen, in denen unsere Intuition versucht, Kontakt mit uns aufzunehmen. Und es hängt von uns ab, was wir daraus machen.“

Weilharter: „Durch den Einsatz von ganz bestimmten Übungen, die das intuitive Potential fördern, kann Intuition wunderbar geschult werden, z.B. durch Körperübungen aus den Bereichen Feldenkrais, Wahrnehmungsübungen, Atemübungen, alle Techniken, die die entspannte Aufmerksamkeit (Flow-Zustand) unterstützen.

Und zum Thema Intuition Management-trainer Joachim Schreiber: „Intuition ver-

stehe ich als erkennen (was ist oder was zu tun ist), ohne dass man die Erkenntnis und Entscheidung auf rationalem Weg herbeigeführt hat. Ja, diese Art der Intuition kann man im Golf fördern.

Wer nämlich seinen ganzen Bewegungsablauf erfassen will, kann dies letztendlich auch intuitiv machen. Denn, wie will er 45 Bewegungsabläufe innerhalb von drei Sekunden gedanklich/rationell exakt erfassen? Außerdem werden die besten Leistungen im Golf (sowie in anderen Sportarten auch) dann erbracht, wenn man gerade eben nicht nachdenkt, sondern es geschehen lässt, eben intuitiv das Richtige tut. Dieses Erlebnis kennt sicherlich jeder Golfer von seinen Toprunden, wenn alles wie in Trance oder einfach ‚eben so geklappt hat‘ und man keine Begründung für seine hervorragende Leistung findet. Außer diese, dass man ‚es‘ hat eben laufen lassen.“ Und in welchem Stadium machen Sie ihre besten Geschäftsabschlüsse? Ich nehme an, wenn Sie im „Flow“ sind, wenn „es“ eben läuft. Dann finden die meisten intuitiv die passenden Worte zum Kunden, zum Mitarbeiter oder – im Privatbereich – zum Partner.

Zum Thema Intuition ein kleines Übungsbeispiel von Joachim Skambraks:

Sehen sie ihren Mitspielern beim Putten zu und schulen sie dabei durch kleine Einschätzungen über das Ergebnis des Putts ihre Intuition. Hätten Sie vorher intuitiv gedacht, wie der Ball rollt? Im Verkauf oder bei Präsentationen können Sie damit anfangen, das Ergebnis Ihres Vortrags oder Ihrer Verhandlung vorher einzuschätzen. Lassen Sie sich einmal darauf ein.

### Last but not least: Der Nutzen

Diese erlernten Fähigkeiten und Techniken lassen sich im Berufs- und Privatleben lt. Joachim Schreiber hervorragend einsetzen:

- Höre ich meinem Partner wirklich zu, bin ich bei ihm oder gedanklich noch immer oder schon wieder im Büro?
- Merke ich im Gespräch mit einem Mitarbeiter oder Kunden, was gerade abläuft und wie sich das Gespräch entwickelt und was es von meiner Seite bedarf, um die Situation für beide Teile zu verbessern?
- Erkenne ich die Abschlussbereitschaft des Kunden oder zerrede ich das Thema unnötigerweise?
- Wie verhalte ich mich in gewissen Situationen, was sind meine Muster und Prägnanzen?

- Bin ich in Konflikten selbst auch emotional und greife persönlich an oder werfe ich das nur meinem Gegenüber vor?
- Fördere ich meine Mitarbeiter oder enge ich sie ein? Welchen Anteil an ihrer Demotivation habe ich mir selbst zuzuschreiben?
- Gehe ich immer vom Schlechtesten aus – „das wird eh nichts“ – oder gewöhne ich mir eine neue Einstellung zu den Dingen an: „Ich mache das Beste aus dieser Situation. Das ist nämlich das Beste, was ich für mich und die Situation tun kann.“

Eine Frage, die viele beschäftigt, ist, ob man auch wirklich Golfspielen können muss, um an Golf-Management-Seminaren teilzunehmen. Dazu Joachim Schreiber: „Nein, das muss man nicht unbedingt. Auch auf der Driving Range und dem Puttinggrün können die folgenden Themen wie Selbstreflexionsfähigkeit für Denken, Fühlen und Handeln, die Fähigkeit im Hier und Jetzt zu sein (Konzentration), die Wahrnehmungsfähigkeit, die Beobachtungsfähigkeit, die mentale Einstellung zum Schlag sehr gut geübt werden.“

### Fazit

Golf eignet sich wie selten ein Sport zur Selbstreflexion. Und dass man durch einen kundigen Trainer/Coach sehr viel auf dem Golfplatz auch fürs berufliche und private Leben erreichen kann, nutzen bereits viele Menschen. Und was gibt es schöneres, als „den schönsten Sport der Welt“ als Übungswiese für seine berufliche und private Weiterentwicklung zu verwenden.

**Daher: schönes Spiel und viel Erfolg auf dem Management-Fairway! T**

### Literaturtipps

#### Die 18-Loch-Strategie

InnerGolf und InnerBusiness – der spielerische Weg zum Erfolg, Joachim Skambraks, GABAL, ISBN 3-89749-362-4



#### 30 Minuten für bessere Geschäftsbeziehungen durch Business-Golf

Brigitte Neff, GABAL

#### Drive. Die Golf-Strategie für Manager. Was Führungskräfte von Golfern lernen können

Manfred Schwarz, Jürgen Wulfestieg, Eichborn