

Beck kompakt

Mentale Stärke

Was wir von Spitzensportlern lernen können

Bearbeitet von
Antje Heimsoeth

1. Auflage 2017. Buch. 128 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 70834 3
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie:
Sachbuch, Ratgeber](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

wir dem Ober auch nicht, was wir nicht essen und trinken wollen, sondern was er uns konkret von der Speisekarte bringen soll.

Mit klaren Zielen vor Augen wissen Sie viel eher, wann Sie sich in die richtige oder falsche Richtung bewegen, wann es gilt, eine Richtungskorrektur vorzunehmen, zu wenden oder sich durchzusetzen. Es ist wichtig, seine Ziele gut durchdacht festzusetzen, denn sie steuern uns nicht nur bewusst, sondern auch unbewusst.

Warum? – Wozu?

Die Frage nach dem wahren Sinn des Ziels ist eine entscheidende Frage. Auf die Frage „Warum will ich das Ziel erreichen?“ sollten Sie für sich auch ein klares „Darum“ benennen können. Dabei ist die Art der Fragestellung hier besonders entscheidend: Mit der Frage „Warum?“ schöpfe ich meine Motive aus der Vergangenheit, mit „Wozu?“ hingegen richte ich meine Beweggründe nach vorne in die Zukunft.

Das Beispiel des Zahnarztbesuches macht es deutlich. „Ich gehe zum Zahnarzt, weil ich schon sechs Monate nicht mehr dort war“ orientiert sich an der Vergangenheit. „Ich gehe zum Zahnarzt, weil mir gesunde Zähne wichtig sind“ hingegen ist in die Zukunft gerichtet.

Denken Sie daran:

„Richtig motiviert sind wir, wenn wir wirklich einen Sinn in unserem Tun erkennen ... Motivation heißt: Ich will.“
(Katarina Witt)

Erkennen wir nicht den Sinn in unserem Handeln, fehlt uns der Antrieb. Der Golfspieler Luke Donald steckte kurz vor dem Ende seiner Karriere mitten in einer Sinnkrise. Er hatte den Spaß am Spiel verloren, es fiel ihm schwer, motivierende Ziele zu formulieren. „Ich wusste nicht mehr weiter. Ich wollte mit dem Golfspielen aufhören. Mein bisheriges Leben als Golfpro ergab für mich keinen Sinn mehr. (...) Mit den Longhittern kann ich nicht mehr konkurrieren. Was bleibt mir an Zielen, die ich noch erreichen kann?“ Gemeinsam mit einem Sportpsychologen entwickelte Donald eine neue Wettkampfstrategie. Fortan verzichtete er auf das Messen mit Longhittern und setzte vor allem auf sein starkes Kurzspiel. Dafür suchte er sich passende Turniere aus und hatte auf Anhieb Erfolg. Mit der veränderten Ausrichtung forderte er sich wieder selbst – und fand zu Spielfreude und einem Gefühl der Sinnhaftigkeit zurück.

Als der portugiesische Fußballprofi Éder noch in der heimischen Erstliga spielte, zweifelte er an seinem Können und dachte übers Aufhören nach. Dann traf er auf eine Mentaltrainerin, die in der ersten Coachingsitzung zutage förderte, dass Éder schon von Kindesbeinen an davon träumte, in der englischen Premier League zu spielen.

Seine Mentaltrainerin formulierte daraus ein Ziel und setzte eine sechsmonatige Frist dafür. Von Karriereende war keine Rede mehr. In der Saison 2015/16 wechselte Éder in die Premier League, im Endspiel der Fußball-Europameisterschaft 2016 schoss der Stürmer jenes Tor, das seiner Heimat den Sieg und damit den EM-Titel bescherte. Die konkrete Arbeit daran, sein Ziel zu erreichen, schenkte dem Spitzensportler Kraft und Zuversicht.

Unterschiedliche Arten von Zielen

Ergebnisziele: Was will ich erreichen?

Die meisten von uns legen ihre Lang- und Kurzzeitziele auf der Basis von konkreten Ergebnissen fest. Sie beschreiben das, was erreicht werden soll. Ergebnisziele sind klar quantitativ messbare Ziele. Dabei sollte einem bewusst sein, dass Ergebnisziele zwar genau überprüfbar sind, aber stets einen Anteil an Fremdeinwirkung haben und die Zielerreichung nicht unbedingt allein in der eigenen Hand liegt.

Handlungs- oder Prozessziele: Wie will ich es erreichen?

Handlungsziele blenden das Ergebnis aus und widmen sich dem Weg dorthin. Sie beinhalten die Qualität der Handlung. Handlungsziele können durch eigene Anstrengung und eigenes Engagement erreicht werden. Sie haben die Kontrolle. Für jedes Handlungsziel werden drei bis fünf Kriterien erarbeitet, die beschreiben, wann das gesetzte Ziel erreicht wurde. Handlungsziele leiten den Fokus auf den jetzigen Moment. Das hilft bei der Konzentration aufs Wesentliche.

Ziele formulieren

Eine korrekte Zielformulierung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Als der FC Bayern München das Champions-League-Finale 2012 vor heimischer Kulisse verlor, lag das u. U. auch an der falschen Ausrichtung. Monatelang war das erklärte Ziel gewesen, ein Finale „dahoam“ zu bestreiten. Das Finale

im heimischen Stadion darüber hinaus zu gewinnen, war als Ziel lange nicht konkret formuliert worden, zumindest nicht öffentlich und in der medialen Berichterstattung. Der Fokus war nicht rechtzeitig genug darauf ausgerichtet. Was den Bayern-Spielern im Finale dann fehlte, waren Verantwortungsbewusstsein und Durchsetzungskraft, um zu siegen, weil im Kopf kein Programm für das „Siegen dahome“ verankert war. Das Ziel „Finale dahome“ war ja bereits mit dem Spiel an sich erreicht.

Ihre volle Wirkung auf unsere mentalen Prozesse haben Ziele nur dann, wenn wir sie nach bestimmten Kriterien formulieren.

„Ein klares Ziel ist eine der Hauptbedingungen für den Erfolg im Leben, unabhängig davon, wie dieses Ziel aussehen mag.“ (John D. Rockefeller)

Der POSITIVE Zielrahmen

Mit positiven, realistischen, sensorisch konkreten, zeitlich fixierten, aktiven, überprüfbaren, interessanten und individuellen Zielen erhöhen wir die Zielwirkung.

Der POSITIVE Zielrahmen gibt Ihnen jene Kriterien an die Hand, die ein motivierendes Ziel ausmachen:

POSITIVE Zielkriterien

P = positiv und in der Gegenwart formuliert, ohne Vergleiche und Verneinungen, ohne „möchte“, „will“ oder sprachliche Verneinungen (kein, nicht, nie etc.)

O = ökologisch (ohne innere und äußere Widerstände; im Bewusstsein für die Auswirkungen und Konsequenzen des Ziels)

S = sensorisch/sinnesspezifisch konkret, d. h. den Zielzustand mit allen Sinnen vorweg im Kopf erleben: sehen, hören, fühlen, riechen, schmecken

I = individuell, realistisch, selbst kontrollier- und initiiierbar

T = testbar, überprüfbar, messbar

I = interessant, relevant – Bedeutung des Ziels für Sie

Sind noch Zwischenziele nötig?

V = visionär – wie passt das Ziel zu den Zukunftsvorstellungen?

Positiv

Ihr Gehirn kann keine Verneinungen verarbeiten. Wenn ich zu Ihnen sage: Denken Sie jetzt bitte nicht an die Farbe Rot, dann werden Sie wahrscheinlich zumindest kurz an Rot gedacht haben. Wir stellen uns also jene Situation, die eigentlich vermieden werden soll, bildlich vor – und schon trifft sie tatsächlich ein (sich selbst erfüllende Prophezeiung). Der Fußballer, der vorm Schuss denkt: Bloß nicht an die Latte, trifft mit Sicherheit die Latte.

Reflektieren Sie sich mit folgenden Fragen:

- Wenn ich das nicht will, was will ich dann?
- Wie mache ich etwas nicht?
- Wenn ich keine Angst hätte, was würde ich stattdessen empfinden?
- Wie wäre es, wenn ich in der Lage wäre, ... ?

Beispiel: „Ich will nicht mehr rauchen“ ist kein Ziel.

Ökologisch

Ziele bedürfen großen und starken Einsatzes auf Kosten anderer Lebensbereiche:

- Was wird es mir bringen, wenn ich dieses Ziel erreiche?
- Was kostet mich das Erreichen des Ziels? Wie sehr bin ich bereit, diesen Preis zu bezahlen?
- Welchen Preis bin ich bereit, dafür zu bezahlen?
- Welche anderen Ziele habe ich, die damit in Konflikt geraten könnten? Und wie gehe ich damit um?
- Wie würde meine Umgebung (Familie, Partnerschaft, Arbeitskollegen, Chef ...) reagieren, wenn ich dieses Ziel erreicht habe? Und wie gehe ich damit um?
- Was ist es mir wert?

Sensorisch

Die Schritte der Zielarbeit verlaufen überwiegend auf der gedanklich-kognitiven Ebene. Das vollständige Potenzial entfaltet sich dann, wenn Sie den Zustand, das Ziel erreicht zu haben, zusätzlich emotional mit vielen Details erleben.

Formulieren Sie daher Ihr Ziel so konkret, dass Sie den Zielzustand sehen, hören und spüren, vielleicht sogar riechen und schmecken können.

In der Vorstellung zu erleben, das Ziel erreicht zu haben, weckt Begeisterung und aktiviert positive Energien. Ziele, die Sie in Ihrer Fantasie bereits mehrfach erfolgreich erlebt haben, stärken Ihr Selbstvertrauen und die Willenskraft, diese wirklich zu erreichen. Sie wirken im Sinne von sich selbst erfüllenden Prophезeungen positiv in die Zukunft (siehe → Zielvisualisierung).

Individuell

Formulieren Sie Ihr Ziel so, dass es von Ihnen abhängt, ob Sie es erreichen oder nicht:

- Kann ich mein Ziel ohne fremde Hilfe erreichen?
- Kann das Ziel mit den verfügbaren Ressourcen realisiert werden?

Bei einem wohlformulierten Ziel spielen Sie eine aktive Rolle und sind nicht abhängig von anderen oder äußeren Umständen, d. h. die Verantwortung für das Ziel muss bei Ihnen selbst liegen und darf sich nicht auf Dritte oder Rahmenbedingungen beziehen.

Testbar

So wichtig wie die positive, konkrete Formulierung ist auch deren Überprüfbarkeit.

- Woran werde ich merken, dass ich auf mein Ziel zugehe oder mich davon entferne?
- Woran werde ich, du oder ein anderer (Mensch) erkennen, ob ich das Ziel erreicht habe?
- Wann darf mich jemand nach dem Ergebnis fragen?

Interessant

Ihr Ziel muss Ihren Vorstellungen entsprechen. Es geht nicht darum, anderen zu gefallen. Gleichen Sie Ihre Ziele mit Ihren Visionen, Wünschen, Hoffnungen und Träumen ab.

- Wie wird es sein, am Ziel zu sein?
- Was bedeutet es für mich?
- Was wird es mir bringen, dass ich dieses Ziel erreicht habe?

Visionär

Formulieren Sie ihre Ziele so, dass sie den Kern ihrer Wünsche treffen.

- Warum ist das für mich wichtig?
- Wie passt dieses Ziel zu meiner Vision/Zukunft?
- Wozu will ich mein Ziel erreichen?
- Steckt ein größeres Ziel dahinter?
- Welcher Sinn steht hinter dem Ziel?
- In welchem größeren Zusammenhang steht es?

Beispiel aus dem Sport

Der Weltklasse-Tennispieler Roger Federer sollte als 15-Jähriger im Tennisinternat seine sportlichen Ziele aufschreiben. Während seine Mitschüler Sätze formulierten wie „Berufsspieler werden“ oder „unter die ersten 100 der Weltrangliste vorstoßen“, schrieb Roger Federer: „In die Top Ten kommen und dann die Nummer eins werden“ (Weltwoche, 2007).

Ein hohes Ziel, aber offensichtlich ein sehr motivierendes. Knapp zehn Jahre später, im Jahr 2005, steht der Schweizer auf Platz eins und sagt dazu im Interview: „Das zeigt mir, dass ich mich richtig organisiert habe als Profi, dass ich mein Potenzial ausspiele“ (Berliner Morgenpost, 2006). Federer hat stets sehr zielstrebig agiert, immer nach Platz eins gestrebt und mit jedem Erfolg an Durchsetzungskraft gewonnen. Erfolgreiche Menschen eint eines: Sie denken realistisch groß und nicht, wie viele von uns, zu klein.