



Jürg Wilhelm, 1957, ist Gründer und Inhaber des Institute for excellence. Er hat langjährige Erfahrung als Coach, NLP- Trainer und Prozessberater und arbeitet für nationale und internationale Firmen in der Schweiz, in Europa und in den USA.

Seit vielen Jahren begleitet er Organisationen und Menschen in Veränderungsprozessen und hilft mit seinem Wissen anspruchsvolle Ziele zu erreichen und komplexe Aufgaben zu lösen. Er ist überall dort gefragt, wo Menschen ihre Leistung und ihren Erfolg fördern wollen.

Zusammen mit der SAFS entwickelte er den Lehrgang zum diplomierten Life-Coach. Weitere Informationen zum Autor unter www.ife-web.com, info@ife-web.com oder Telefon +41 71 870 07 11

Ausbildung zum Life-Coach

Die Ausbildung zum diplomierten Life-Coach und zertifizierten NLP-Practitioner DVNLP dauert 18 Tage. Die Teilnehmenden erwerben wirksame Coachingtechniken und lernen, wie sie das Beste in sich und anderen wecken. Pro Jahr werden nur zwei Lehrgänge angeboten, die über das Institut oder die SAFS buchbar sind. Die Platzzahl ist limitiert. Die Interessenten werden in der Reihenfolge ihrer Anmeldung berücksichtigt.

Weitere Informationen bei der SAFS: www.safs.com, Telefon +41 1 404 50 70

Motivation

der Schlüssel zum Trainingserfolg

Warum geben Sie viel Geld für ein Fitness Abo aus? Sie haben ein Motiv – einen Grund. Warum geht der grosse Teil der Member nach einigen Wochen nur noch unregelmässig und irgendwann gar nicht mehr ins Fitnesscenter? Sie können sich selber nicht motivieren und werden auch durch das Centerpersonal nicht oder zu wenig motiviert. Schade, denn Motivation ist lernbar. Und motivieren will erst recht gelernt sein. Gelungene Motivation führt Sie zu Ihrem Trainingsziel – und das Fitnesscenter zum wirtschaftlichen Erfolg.

Sie stehen vor dem Spiegel und schauen sich an. Hey, eigentlich sehen Sie ganz gut aus: strahlende Augen, ein netter Gesichtsausdruck, ein liebevolles Lächeln... Aber: Da sind die ersten Hüftüberhänge sichtbar. Die Haut sieht etwas matt und schlaff aus. Die Waage zeigt ein paar Kilos zuviel an und die Lieblingshose kneift auch schon. Und - das alles mit zunehmender Tendenz.

Das muss sich ändern. Der „Six-pack“ soll nicht nur bei angestrengtem Anspannen der Bauchdecke fühlbar, sondern auch für uns selbst im Spiegel oder für andere im Schwimmbad, der Sauna und bei anderen netten Gelegenheiten sichtbar sein. Der Entschluss steht fest: Sport ist angesagt. Bewegung - und zwar unter professioneller Anleitung und Betreuung im Fitnesscenter. Schliesslich soll es schnell gehen und wirken.

Auf zur Tat

Das Probetraining passt. Der Typ im Center ist nett. Seine Muckis sehen viel versprechend aus, die Atmosphäre ist cool. Und die eigenen Muskeln fühlen sich danach gleich viel besser an. Wow, genau das ist es. Die Anfangsbegeisterung ist gross, das Abo schnell gelöst.

Zwei-, nein dreimal pro Woche geht es ab sofort ins Center - so der Vorsatz. Und er hält! Aber leider nur die ersten beiden Wochen. Dann kommen die ersten Ausreden: Termine, zu viel unerledigte Arbeit, das Essen mit der netten Kollegin von der anderen Abteilung... Wie schnell doch die Woche vergeht, ohne den guten Vorsatz gelebt zu haben. Und wie viel Motivation es doch braucht, sich wieder aufzuraffen!

Motivation

Die Motivation ist wie ein Muskel, der die Handlung erst ermöglicht. Ohne Motivation bleiben wir stehen. Der „Motivationsmuskel“ will und muss, wie jeder andere Muskel auch, trainiert werden, wenn er nicht verkümmern soll. Der Reiz, den es braucht um den „Motivationsmuskel“ zu bewegen, ist Sog oder Druck. Entweder wir wollen „weg von etwas“ oder „hin zu etwas“ oder – das ist der Idealfall – beides zusammen.

In der Sprache der Psychologie und des Coachings nennen wir das die Motivationsrichtung. Gehen Sie ins Center, weil Sie abnehmen wollen oder weil Sie keine Rückenschmerzen mehr möchten? Das ist „weg von“. Oder nehmen Sie das Training auf sich, weil Sie wieder Ihre Bauchmuskulatur sehen und fühlen wollen oder sich fit und wohl fühlen möchten? Dann gehen Sie „hin zu“.

Für unser Gehirn ist es ungemein wichtig, eine „hin zu Strategie“ aufzubauen. Wenn Sie wissen, was Sie nicht wollen, wissen Sie (und Ihr Gehirn) nämlich noch lange nicht, was Sie wollen. Wie aber können Sie – ausser durch Zufall – etwas erreichen, von dem Sie gar nicht wissen, dass Sie es wollen?

An einem Beispiel erklärt: Wenn Sie ins Reisebüro gehen und sagen: „Ich möchte einfach nur weg von hier“, wird die Frage der Beraterin wohl sein: „Okay, und wohin möchten Sie gerne?“ Wenn Sie das nicht wissen, wird's echt schwierig.

Die gute Beraterin versucht dann zusammen mit Ihnen herauszufinden, was für Sie ein gutes Reiseziel wäre und ob Ihr Geld (Ihre Ressourcen) reichen

dieses Ziel anzusteuern. Und wenn ja, ob Sie auch bereit sind, dieses Geld (diese Ressourcen) auszugeben. Wenn nicht, müssen Sie das Ziel aufgeben und ein anderes Ziel aussuchen, das Ihren Möglichkeiten (Ihren Ressourcen) und Ihrer Bereitschaft, diese einzusetzen, entspricht.

Sehen Sie: Im Training ist es genau dasselbe. There is no free lunch, wie man so schön neudeutsch sagt.

Ziele setzen und Bedürfnisse erkennen

Der wichtigste Schritt zur gelungenen Motivation ist also, das Ziel mit möglichst vielen Sinnen, positiv und prägnant zu beschreiben. Denn ohne Ziel, keine gerichtete Motivation und ohne Motivation, keine Bereitschaft, die Ressourcen, in diesem Fall Ihre Zeit, ihr Geld und Ihre Energie, einzusetzen. Ohne Einsatz dieser Mittel haben Sie aber keine Chance, das Ziel zu erreichen. Klar, oder?

Aus der Sicht des Fitnesscenters ist also die erste Aufgabe, Sie als neues Mitglied beim Aufbau einer Motivationsstrategie zu unterstützen. Das schliesst ein attraktives Ziel ebenso ein, wie die Sicherheit, dass die wahren Bedürfnisse erkannt und befriedigt werden.

Denn oft steht hinter einem Ziel, zum Beispiel jung und gut auszusehen, ein viel wichtigeres Ziel, nämlich anerkannt oder geliebt zu werden. Je besser es uns gelingt, unsere wahren Motive zu verstehen und je besser wir diese mit unserem Weg vereinbaren und erreichen können, desto grösser sind die Motivation und damit die Chance, unser Ziel auch zu erreichen.

Für die Klärung dieser Bedürfnisse hilft uns die maslow'sche Pyramide in der nachfolgenden Grafik.



Das Unbewusste für das Ziel gewinnen

Unser Unbewusstes ist viel mächtiger als unser Bewusstsein. Während zum Beispiel unser Verstand, unsere linke Hirnhälfte nur gerade 16 Informationseinheiten pro Sekunde verarbeitet, leistet unsere rechte Hirnhälfte 11 Millionen - in derselben Zeit.

Nur wenn Ziele sinnlich, also auch für unsere rechte Hirnhälfte verständlich, erfasst werden und das Bedürfnis befriedigt wird, kann (und will) das Unbewusste verstehen, warum es uns helfen soll, unser Ziel auch zu erreichen.

Versteht das Unbewusste den Sinn nicht, wird es bei auftauchenden Widerständen jede Gelegenheit nutzen, Energie zu sparen und Risiken zu vermeiden. Ist der unmittelbare Lustgewinn einer Alternative grösser oder mindestens die Anstrengung kleiner, wirft es den guten Vorsatz über Bord.

Wirksame Eigenmotivation

Nun gibt es ja sehr viele Menschen, die sich für den Besuch im Fitnesscenter wirksam und dauerhaft motivieren können. Wenn das bei Ihnen nicht der Fall ist, so sind Sie deswegen nicht schlechter motivierbar. Sie haben nur eine Strategie, die für diesen Zweck nicht richtig funktioniert.

Doch jeder kann lernen, wie es geht, sich selber zu motivieren und so die gesetzten Ziele zu erreichen.

Um uns selber wirkungsvoll für wiederkehrende Handlungen zu stimulieren, müssen wir dem Gehirn (Lust-) Gewinn versprechen. Um das zu tun, müssen wir wissen wie unser Gehirn arbeitet. Dann können wir diesen Lustgewinn über ganz bestimmte Übungen suggerieren.

Unser Gehirn funktioniert nämlich trotz der immensen Komplexität im Aufbau und der Vernetzung bezüglich der Informationsverarbeitung ganz einfach und sehr strukturiert. Es hat fünf Eingangskanäle (VAKOG) zur Wahrnehmung der Welt. Diese nutzt es auch zur Verarbeitung der Erlebnisse und Informationen, die wir in dieser Welt machen. Wir können sehen, hören, tasten, riechen und schmecken. Und genauso codiert unser Gehirn die Informationen grob.

In der feineren Ausprägung unterscheidet das Gehirn nach so genannten Submodalitäten. Beim Sehen können wir zum Beispiel unterscheiden zwischen hell/dunkel, scharf/unscharf, zwei- oder dreidimensional usw.

Als Drittes bringt unser Gehirn, wenn es etwas tun soll, diese so codierten Informationen in eine ganz bestimmte Reihenfolge. Wir nennen diese Abfolge der codierten Informationen eine „Strategie“.

Unser Gehirn richtig nutzen

So. Jetzt wissen Sie schon fast alles, was es braucht, um Ihr Gehirn für Ihr Ziel zu erreichen. Jetzt aber kommt der eigentliche Clou: Unser Gehirn ist nämlich nicht in der Lage, zwischen Fakten und Illusionen zu unterscheiden.

Selbst wenn wir also aus der Summe der Motive und dem klaren Ziel abgeleitet immer noch nicht die Motivation aufbringen, uns auf den beschwerlichen Weg zu machen, haben wir noch einen Trick in petto.

Wir alle haben doch verschiedene Aufgaben, für die wir uns perfekt motivieren können. Das heisst, unser Gehirn kennt die Struktur und die Strategie, die es für die Motivation braucht. Diese Strategie aus einer bestimmten Aufgabe lässt sich nun sehr einfach und wirksam auf andere Aufgaben übertragen. Natürlich müssen Sie dazu wissen, wie das geht. Und es lohnt sich, das zu lernen. In diesem Artikel kann ich Ihnen das leider nicht beibringen.

Aber als wirksame Unterstützung dient es bereits, wenn Sie so tun, als hätten Sie das Ziel schon erreicht. Dazu können Sie das Ziel und die dafür nötigen Handlungen visualisieren. Sie können beides in attraktiven Farben ausmalen und so tun, als empfänden Sie die körperlichen Gefühle, die Sie bei der Zielerreichung empfinden. Sie können dann dieses kraftvolle, lebendige und bewegte Bild und dieses gute Gefühl, das Sie empfinden werden, wenn Sie am Ziel sind, mit ermutigenden Worten innerlich kommentieren.

Mit dieser Übung nutzen Sie bereits drei der fünf Sinneskanäle, über welche unser Gehirn unsere Realitäten bildet. Mit diesem Vorgehen des „tu mal so als ob du schon am Ziel wärst“ bauen Sie in Ihrem Gehirn über Ihre Sinneskanäle wichtige neuronale Vernetzungen. Diese sind sozusagen unsere Landkarte auf dem Weg zum Ziel (siehe Grafik).

Stolpersteine der Motivation

Wo viel Licht ist, ist auch Schatten. Die Gefahr beim Motivieren durch sich selbst und andere ist, dass wir die wahren Bedürfnisse verkennen. Wirkungsvolle und gute Motivationsstrategien müssen in echten, lebendigen Bedürfnissen des Mitglieds wurzeln, nicht in

dem des Centers. Also Finger weg von der Manipulation oder auch nur dem unreflektierten und ungefragten Einsatz solcher Vorgehen.

Allerdings haben wir alle auch natürliche Schutzfilter. Sorgt die Umsetzung der Strategie nicht für die Befriedigung der wahren Bedürfnisse, wird das Unbewusste – und damit unser kraftvollster Teil – nicht bereit sein, ausreichend Energie in die Verwirklichung dieser Strategie zu investieren.

Wir sprechen dann vom „inneren Schweinehund“. Diesen müssen wir zuerst verstehen und ihn dann als Freund gewinnen. Wenn wir die tatsächlichen Bedürfnisse erfüllen, wird er uns ein verlässlicher und treuer Begleiter sein.

Das Beste in Ihnen und anderen wecken

Einstein behauptete, dass wir Menschen nicht einmal zehn Prozent unserer geistigen Potenziale nutzen. Stellen Sie sich vor, welche ungeahnten Möglichkeiten sich auftun, wenn wir wissen, wie wir an das Beste in uns und anderen rankommen.

All das, was ich oben beschrieben habe und viel mehr, lässt sich ganz einfach und lustvoll lernen.

Die Ausbildung zum Life-Coach bietet wirkungsvolle Werkzeuge, um unter anderem Motivationsstrategien zu analysieren, zu bewerten und gezielt zu verändern. Wer den Umgang mit diesen Werkzeugen versteht, kann aktiv dafür sorgen, dass die von ihm anvisierten Ziele einen motivierenden Schub bewirken.

Mit Hilfe des Wissens, wie unser Gehirn funktioniert und von „Werkzeugen“, wie wir es nutzen können, können wir unsere Ziele auf intelligente Weise an unser Unbewusstes delegieren.

Indem Sie die in diesem Artikel beschriebenen Prinzipien beherzigen, sorgen Sie für eine gehirngerechte Kommunikation mit Ihren unbewussten Kräften. Als Dank wird Ihr Unbewusstes Sie auch in kritischen Situationen daran erinnern, dass es sich lohnt, die notwendige Arbeit schwungvoll zu bewältigen. Und es wird dafür sorgen, dass Ihr Glaube an den Erfolg Ihrer Anstrengungen täglich an Kraft gewinnt.

