



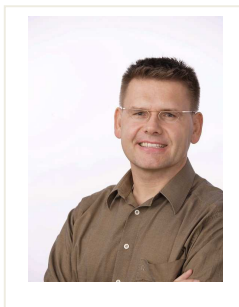
Ihr härtester Gegner sind Sie selbst!

Mental Trainer Christoph Wahlen steigert die Leistung mit „Hyperkonzentration“.

Das Interview führt Ralf Ansoerge, geschäftsführender Gesellschafter der Profilwerkstatt GmbH in Darmstadt. Die auf Kundenmagazine, Mitarbeiterzeitsungen, Web-Content und integrierte Kommunikationskonzepte spezialisierte B2B-Kommunikationsagentur wächst nach Umsatz- und Marktanteil seit Jahren zweistellig.



Als Liebhaber kulinarischer Genüsse und des Kochens ist Ansoerge seit kurzem auch stolzer Hobbywinzer und Besitzer eines kleinen Weinbergs.



Christoph Wahlen ist geschäftsführender Gesellschafter der PRO Mental Coaching GmbH. Von seinen jahrelangen Erfahrungen als Mental Coach profitieren neben Spitzensportlern und Führungskräften besonders auch Menschen „wie du und ich“, die in einer Sackgasse stecken. Er bereitet

sich auf den nächsten Marathon vor, spielt Golf und Tennis und nimmt regelmäßig an Kochkursen von Spitzenköchen teil.

Herr Wahlen, als Mental Trainer coachen Sie Rennfahrer, Tennis- und Golfspieler, Triathleten, Vertriebsleiter, Business Unit Manager und Vorstände von DAX-Unternehmen, um nur einige zu nennen, aber auch Otto Normalverbraucher. Sie alle wollen sich für das tägliche Leben in Top-Form bringen.

Als Mental Trainer sind Sie ein Mann, der seine Theorie auch in die Praxis umgesetzt hat. Sie haben es geschafft, nach eigenen schweren persönlichen und wirtschaftlichen Tiefschlägen wieder auf die Beine zu kommen und nach vorne zu blicken. Würden Sie uns erzählen, was Sie dazu bewogen hat, Mental Coach zu werden? Ich hatte damals persönlich keine einfache Zeit! Hinzu kamen geschäftliche Probleme. Platter Positivismus half nicht! Letztendlich hat mir eine Technik geholfen, die meine neuronalen

Vorgänge beeinflusst, sogenannte „Neuro-Pusher“. Ein manueller Eingriff in meine Reizreaktionsmuster hat mich aus dem mentalen Keller geholt. Ich habe dann eine Ausbildung von mehreren Monaten zum zertifizierten Mental Coach gemacht und Dinge erreicht, die ich vorher für unmöglich hielt.

Sie waren ja vorher ein Mensch, der immer Trends vorhergesehen und die auch umgesetzt hat, indem Sie die Ärmel hochgekrempelt haben. 1995 hatten Sie schon erkannt, dass die Zukunft im Internet liegt und Werbeseiten sowie Internetanschlüsse verkauft, als andere noch an G3-Faxe dachten und Amazon eine gefährliche Kriegerin war. Einige der Ideen, wie eine Plattform für bewertete Handwerker oder die VOIP/IP-Telephony waren ihrer Zeit voraus, genauso wie die Bedeutung personalisierter, zielgerichteter Werbung im Internet. Mittlerweile haben myhammer.de, Skype oder Google diese Firma schlussendlich über Umwege gekauft. Jetzt trainieren Sie Soft-Skills. Steht diese Tätigkeit nicht im Widerspruch zu dem, was Sie vorher gemacht haben? Sie haben

einen interessanten Punkt angesprochen! Im Laufe der Zeit habe ich festgestellt, dass es nicht reicht, eine gute Idee zu haben, Startkapital einzusammeln und dann ein Team mit individuellen Spitzenleuten aufzustellen. Aus Spitzentechnikern und Universitätsabsolventen mit Notendurchschnitt von 0,7 wird nicht automatisch ein Winning Team, das ein komplexes Projekt nach vorne bringt. Mit wachsender Erfahrung kristallisierte sich mehr und mehr heraus, dass es viel wichtiger ist, ein Team zu schaffen, das hoch motiviert und zielstrebig ein gemeinsames Ziel verfolgt. Und genau darin liegt mein zweistufiger Ansatz: Unternehmensseminare beinhalten Individual- und Team-Coaching. Während der einzelne Teilnehmer seine individuellen Stärken optimiert, lernt das Team sich aufeinander zu verlassen, abzustimmen und kreativ neue Lösungsmethoden auszuarbeiten. Es läuft einfach rund! Dasselbe gilt für die Arbeit mit Spitzensportlern: Sowohl Tennislegenden Boris Becker und Andre Agassi, Olympiasieger Linford Christie als auch der Golfstar Jack Nicklaus sind nur aufgrund der Kombination von mentalem und klassischem Training an die Weltranglistenspitze gekommen.

Um wieder auf unser Thema zurückzukommen: Wozu braucht man Mental Trainer? Um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen! Es ist unumstritten, dass die positiven Wirkungen des Mental Trainings in alle Lebensbereiche hineinstrahlen. Die Psychologie erklärt die Vorteile des systematischen und intensiven Durchspielens einer Handlung mit dem sogenannten Carpenter-Effekt! Die konzentrierte Vorstellung einer körperlichen Bewegung oder einer geistigen Reaktion, das sogenannte „Visualisieren“, ruft muskuläre oder nervliche Impulse hervor. Diese werden abgespeichert und können wieder abgerufen werden. Warum nicht von den Siegern lernen, denn „richtig machen bedeutet Erfolg. Falsch machen Misserfolg.“ Anders herum: wer (mit

klassischen Methoden) so weitermacht wie bisher, wird die Ergebnisse bekommen, die er bisher erhalten hat.

Was zeichnet einen guten Mental Trainer aus? Ein guter Mental Trainer schafft es, den Klienten so stark zu motivieren, dass nichts und niemand ihn aufhalten kann, sein Ziel zu erreichen. Er entfacht ein Feuer, das durch Rückschläge und vermeintliche Misserfolge nur noch mehr angefacht wird. Er bringt den Menschen so weit, dass er den Weg und sein Ziel klar sieht und so an seinen Erfolg glaubt, als habe er bereits sein Ziel erreicht. Das alles steuernde Unterbewusstsein kann nicht unterscheiden zwischen Realität und „Visualisierung“! Dann steuert er automatisch und unausweichlich auf sein Ziel zu. Der Erfolg dieser Mission beruht auf drei Säulen: Er muss es wollen, daran glauben und er muss erwarten, dass der Zustand eintritt. Fehlt eine dieser Säulen, wird er den Olymp nicht besteigen. Ein guter Mental Trainer bringt seine Klienten dazu, dass sie von ihrem Ziel magnetisch angezogen werden.

Kann man sagen, dass Mental Trainer eine Art Selbsterfahrung voraussetzt? Alle mir bekannten Mental Trainer haben ein schlimmes Erlebnis hinter sich, mit dem sie aus eigener Kraft fertig geworden sind. Sie fühlen sich berufen, anderen Menschen aufzuzeigen, welche Macht und Kraft mental in ihnen steckt. Wann war bei Ihnen der Zeitpunkt, wo Sie sich zum Mental Trainer berufen fühlten? Nachdem „die ganze Welt auf mich einstürzte“ und mir bewusst wurde, dass ich mit dieser Opferrolle nicht weiterkommen kann, bekam ich dieses berühmte Aha-Erlebnis. In der Geschäftswelt wird nicht nur mit „hart, aber fair“ gekämpft. Viele meiner Geschäftspartner musste ich bis in den Konkurs verklagen. Während meiner Day-Trading-Zeit, in der ich u. a. Optionen mit kurzer Restlaufzeit gehandelt habe, stellte ich fest, dass die Emissionshäuser alles andere als fair handeln.

Man wandelt den scheinbaren Nachteil in einen Vorteil um!

Als mich dieses unlautere Handeln innerhalb von 30 Minuten einen fünfstelligen Betrag kostete, hatte ich den letzten Glauben an Fairness verloren und wollte das alles nicht mehr mitmachen. Eine meiner ersten Erfahrungen als Mental Trainer hatte ich mit einem Porsche-Cup-Fahrer. Ich konnte den Rennfahrer, der unter enormer Stressbelastung stand, bei den Rennen beobachten. Um diesen gesteigerten Anforderungen an die sogenannte „menschliche Maschine“, den Organismus, einen Ausgleich zu verschaffen, muss man auch die Fahrer tunen. Das war die Brücke zum beruflichen Einstieg.



Man sagt, fünf Prozent der Menschheit gehören zu den ganz Erfolgreichen, wie z. B. auch Spitzensportler. Sie, Herr Wahlen, konnten gerade den Leuten, die eigentlich schon alles erreicht hatten, noch einen Kick geben. Sie konnten sie motivieren, über ihre bisherige physische und psychische Leistung hinauszugehen und ihnen damit eine seelische und körperliche Befriedigung verschaffen. Es gibt ja eine gewisse

Seelenverwandtschaft. Genauso, wie ich auf Sicht zu den besten Mental Trainern zählen werde, möchten meine Klienten Top-Leistungen erbringen. Sei es jetzt als Spitzensportler, im Geschäftsleben oder dabei, dass Menschen schwierige Lebenssituationen und Tiefschläge meistern. Die Leute sehen, sie können noch eine Stufe höher gehen und sich noch steigern.

Wie sieht es aus mit Ihrem Honorar? Rechnen Sie nach Stunden ab oder wie muss man sich das vorstellen? Es kommt immer auf die Situation

meines Klienten an. Bei jungen, hoffnungsvollen Talenten im Business arbeite ich mit prozentualen Anteilen am Einkommenszuwachs. Im Sport arbeite ich mit Umsatz- und Gewinnbeteiligung. Dabei unterstütze ich sie sowohl bei der Sponsorenakquisition als auch bei den Vertragsverhandlungen. Bei gestandenen Profis, die noch die letzten Prozente aus sich herauskitzeln möchten, vereinbare ich Stundensätze. Dasselbe gilt für Privatpersonen, denen herkömmliche Methoden nur kurzfristig helfen und die deshalb zu mir kommen.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Seminarprogramme für Firmen

zusammen? Bei Teambildungsmaßnahmen, wie z. B. bei Segeltörns, bei dem mehrere Mannschaft gegeneinander in einem Match Race antreten, hat die buchende Firma auch einen Zeitvorteil. Vormittags werden Individualcoaching-Sessions abgehalten und am Nachmittag werden Teamsituationen in abwechselnden Rollen gespielt. An einem Tag sind Sie z. B. Skipper. Am nächsten Tag vielleicht Taktiker, Navigator, Stratege, Trimmer oder Grinder. Unzählige Manöver und Positionswechsel später weiß jeder die Position des anderen zu schätzen. Jedem Teilnehmer geht es in Fleisch und Blut über, dass Kraft, Intelligenz und Schnelligkeit des Einzelnen nicht alles ist, sondern vor allem Teamwork und Taktik am Ende den Sieger bestimmen. Die Kombination Einzelcoaching und Teambuilding ist vor allem für ambitionierte Firmen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld sehr interessant, wenn sie einen engen Zeitplan haben.

Beschreiben Sie doch einmal eine Alltagssituation, in der sich z. B. ein Sportler befindet und ein Mental Training gut gebrauchen kann, damit man sich das einmal vor Augen führen kann! Normalerweise ist es so: In

dem Moment, wo du im Wettkampf auf den vermeintlichen Favoriten triffst, bist du psychologisch bereits im Nachteil. Du sagst dir, wenn ich gewinnen will,



muss ich heute etwas ganz Besonderes probieren und den Wettkampf meines Lebens abliefern. Damit setzt du dich selber sehr stark unter Druck und machst dich selber fertig! Ergebnis: In neun von zehn Fällen lieferst du eine Leistung unter deinen Möglichkeiten ab und verlierst!

Was wäre, wenn ein solcher Spieler sich von Ihnen mental coachen lässt und seinen Erfolgsmuskel trainiert?

Nach der Zusammenarbeit geht er anders an die Dinge heran. Er geht davon aus, dass die Nummer 1 nur verlieren kann; alles andere als ein überragender Gewinn wäre für den Favoriten eine derbe Niederlage! Damit stellt sich die Frage: Auf wem lastet jetzt der Druck? Im angelsächsischen Sprachraum nennt man das: „Flip the skript!“ Man wandelt den scheinbaren Nachteil in einen Vorteil um! Grundsätzlich arbeite ich mit meinen Klienten daran, Stressoren (Faktoren, die einen belasten; Anmerkung des Autors) in Motivatoren umzuwandeln. Beispiel: lautes Zuschauergeschrei. Statt zu denken, der Lärm stört meine Konzentration, deutet man den Geräuschpegel als Anfeuerung zum Sieg! Im Geschäftsleben wären das z. B. lästige, aber notwendige administrative Aufgaben. Statt sich darüber aufzuregen, erfreut man sich mehr und mehr daran, effizient seine To-do-Listen abzuarbeiten. Erfolg nährt Erfolg!

Es macht „Klick“ bei Ihnen, wenn Ihnen klar wird, dass Ihr härtester Gegner Sie selbst sind.

Wenn Sie es auf den Punkt bringen würden, was kann ein Spitzenathlet, Normalbürger oder Geschäftsmann von einer Zusammenarbeit mit Ihnen erwarten? Was antworten Sie?

Ich trainiere Menschen in einer Art Hyperkonzentration darin, ihr Potenzial voll für ihren Vorteil zu nutzen. Ich aktiviere die zusätzlichen 95 % unseres Gedächtnisses und lasse es für sie arbeiten! Auf dem Weg dahin stoppe ich Selbstsabotage und wandle hindernde, negative Glaubenssätze in zielfördernde Motivation und Selbstbewusstsein um. Damit befreie ich den Klienten von Störeffekten, und ich ermögliche persönliche Spitzenleistungen – sei es in der Geschäftswelt, sei es im (Hochleistungs-)Sport oder im Alltagsleben.

Was sagen Sie Kritikern? Ich habe häufig mein Konzept Personen aus dem mittleren Management vorgestellt. Interessanterweise stoße ich auf dieser Ebene oft entweder auf Unverständnis oder auf Geringschätzung. Motto: „...positives Denken, habe ich auch schon einmal gehört, aber das ist alles überbewertet ...“



...und weiter? Im Laufe der Jahre habe ich eine interessante Erfahrung gemacht: Je weiter es Menschen gebracht haben, je ambitionierter und je intelligenter sie sind, desto klarer wird ihnen, warum sie ihr Gehirn mental trainieren sollen. Es macht „Klick“ bei ihnen, wenn ihnen klar wird, dass ihr härtester Gegner sie selbst sind. Es wird ihnen immer deutlicher, dass es ihnen mit Mentalcoaching gelingt, scheinbare Nachteile Schritt für Schritt zu Vorteilen umzumünzen. Es fühlt sich einfach gut an zu lernen, wie man seinen Kopf dazu nutzt, weiter nach oben zu kommen und jeden Tag ein bisschen besser zu werden.

Nun ja, wird der ein oder andere sagen, aber das schaffe ich auch alleine

... Jeder ist seines Glückes eigener Schmied. Ich betrachte meine Klienten als selbstbewusste und intelligente Menschen. Und ich überlasse es vollkommen ihnen selbst zu glauben, dass durch Mental Training der jahrelange Prozess der Selbstfindung und des Sammeln von Erfahrungen abgekürzt wird. Die Entscheidung für einen Mental Coach trifft man ganz alleine. Da kann man niemanden zwingen!

Sie arbeiten mit Geschäftsleuten, Athleten und „Menschen wie du und ich“. Verliert man da nicht den Spezialistenbonus? Muss man nicht in einer Sache wirklich gut sein?

Die Gabe, sich auf ständig wechselnde Situationen einzustellen, ohne den Überblick (und die gute Laune) zu verlieren, ist eine übergreifende Fähigkeit. Es ist zweifellos bewiesen, dass Mental Training in hohem Maße stressresistent und belastbar macht. Dazu lernt man in mehr und mehr Situationen kühles Blut zu bewahren und rasche, wenn nötig unpopuläre Entschlüsse zu fällen. Das sind Fähigkeiten, die Sie in der Geschäftswelt, im Turnieralltag und im persönlichen Leben voranbringen.

Danke für das interessante Gespräch.