

Umsetzen statt Vorsätzen

Neuro-Psychologie der Trainings-Motivation

VON HENDRIK WAHLER (2014)

© Farid Darwish und Hendrik Wahler *mindyourlife* GbR | Lessingstraße 4 | 55118 Mainz

I. Motivation

Sie haben Ihr Problem bereits gelöst!

Auch wenn das zunächst komisch klingen mag: Sie haben Ihre Motivationsprobleme bereits gelöst – aber wahrscheinlich bisher nur in anderen Bereichen als dem Fitness-Training. Für irgendetwas in Ihrem Leben haben Sie genug Motivation, damit Sie es regelmäßig tun. Sie gehen vielleicht seit Jahren fast jeden Tag zur Arbeit – ob Sie nun Lust haben oder nicht. Sie putzen sich wahrscheinlich seit Jahren die Zähne – auch wenn Sie abends müde oder krank sind. Sie haben das Motivationsproblem also bereits in anderen Lebensbereichen gelöst. Davon wollen wir jetzt lernen. Schreiben Sie nun also auf, in welchen Bereichen Sie das Motivationsproblem bereits gelöst haben und – noch viel wichtiger – wie Sie das geschafft haben!

Welche Dinge tun Sie bereits regelmäßig?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hin-zu- und Weg-von-Gründe

Bei der Auflistung Ihrer Gründe ist Ihnen vielleicht etwas aufgefallen. Manche Gründe haben die Form eines Weg-von: weg von Schmerzen, Krankheit vermeiden, Demenz vorbeugen, Erschöpfung loswerden. Andere Gründe wiederum haben die Form eines Hin-zu: hin zur Fitness, Wohlbefinden erreichen, Gesundheit erhalten. Vielleicht überwiegt ja ein Typ von Gründen bei Ihnen. Analysieren Sie also jetzt Ihre Gründe und fragen Sie sich ganz allgemein: Sind Sie eher jemand, der Gutes erreichen oder Schlechtes vermeiden will. Natürlich ist das nur eine graduelle Sache – niemand ist ein reiner Weg-von- oder ein reiner Hin-zu-Typ!

Wenn Sie Ihren Typ nun herausgefunden haben, wissen Sie auch, dass Sie sich besonders die zu Ihrem Typ passenden Formen von Gründen aufschreiben sollten!

Hin-zu-Gründe für Fitness-Training

Vielleicht kennen Sie nicht alle möglichen Gründe für Fitness-Training. Ich möchte Ihnen hier die wichtigsten Hin-zu-Gründe vorstellen, denn die positiven Effekte von Fitness-Training sind mittlerweile wissenschaftlich sehr gut belegt. Natürlich hat Ausdauertraining etwas andere Effekte als Krafttraining oder High Intensity Interval Training. Es gibt aber auch viele Überschneidungen, sodass ich Ihnen hier alle positiven Effekte zusammen präsentiere. Sie können mit Fitness-Training eine Menge guter Dinge erreichen:

- höhere Belastungsfähigkeit und Ausdauer im sportlichen, aber auch beruflichen Bereich
- schnellere Regeneration von Belastungen
- verbesserte mentale Gesundheit
- Ästhetische Effekte: Hautstraffung, bei hoher Intensität Muskeldefinition, Fettreduktion
- Wachstum des Herzmuskels und Steigerung der Pumpeffektivität, niedrigere Herzfrequenz
- Senkung des Blutdrucks
- bessere Sauerstoffversorgung
- mehr Kraft und Vitalität

Weg-von-Gründe für Fitness-Training

Mit konstantem Training und der richtigen Motivation können Sie aber auch eine ganze Reihe von unangenehmen Dingen durch Fitness-Training vermeiden:

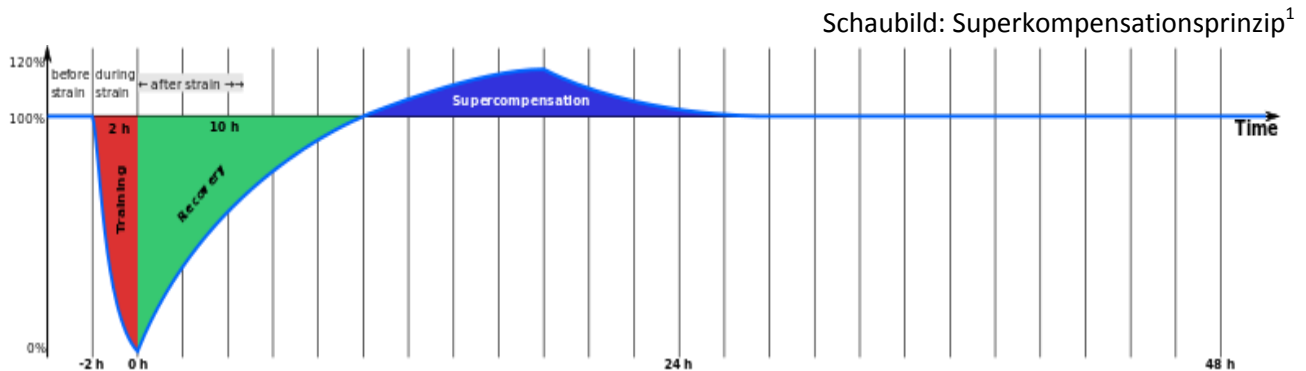
- Prävention von Diabetes
- Prävention von Osteoporose
- Prävention von Alzheimer
- Prävention von Bluthochdruck
- Prävention von Herzinfarkt
- Prävention von Depression
- Gewichtsreduktion (insbesondere wird der Grundumsatz erhöht: mehr Muskeln brauchen in jedem Moment – auch im Schlaf – mehr Energie)
- schmerzlindernd und entzündungshemmend
- Entlastung des Herzens und Vorbeugung von Herzbeschwerden
- Stressreduktion und Burnout-Prävention

Weitere Gründe

Für ein regelmäßiges Training sprechen aber auch ganz andere Gründe, die nicht im engeren Sinne sportlich sind:

- Spaß am Training
- gutes, befriedigendes Gefühl nach dem Training
- Beisammensein, zusammen trainieren, Menschen treffen, sich wohl fühlen
- aus dem Haus kommen, etwas unternehmen

Regelmäßigkeit – Das A und O des Fitness-Trainings



Haben Sie so eine Kurve schon einmal gesehen? Die Kurve beschreibt die körperliche Anpassung nach einem Trainingsreiz. Wenn Sie also eine intensive Fitness-Einheit hinter sich haben, ist Ihr Körper erst einmal schwächer als vorher (roter Bereich): Sie haben die Muskeln vollständig erschöpft. Mit der Zeit erholt sich der Körper wieder, was Regeneration genannt wird (grüner Bereich). Das faszinierende an unserem Körper ist aber, dass er den Tank nicht nur wieder auffüllt, sondern ihn sogar größer macht. Das tut er, damit er beim nächsten Mal besser auf eine Belastung reagieren kann: Wenn Sie mit dem Auto einen Tank leer gefahren haben und plötzlich stehen bleiben, würden Sie sich beim nächsten Mal ja auch mehr Benzin mitnehmen – dafür muss der Tank aber zunächst einmal größer werden, damit er überhaupt mehr Benzin fassen kann. Unser Körper lässt also die Muskeln wachsen (blauer Bereich). Das wird Superkompensation genannt: Der Körper kompensiert nicht nur die Erschöpfung, sondern kompensiert auch darüber hinaus („super“): Sie werden stärker!

Sie sehen am Schaubild aber auch das große Problem: Die Superkompensation hält nicht ewig an! Erfolgt innerhalb einer bestimmten Zeit kein neuer Reiz, dann ist der Trainingseffekt dahin und Ihre Muskeln haben wieder ihre ursprüngliche Größe. Idealerweise müssten Sie also auf dem höchsten Punkt des blauen Bereichs eine neue Trainingseinheit ansetzen, dann wachsen Ihre Muskeln mit jeder Einheit. Aber wenn wir es nicht schaffen, regelmäßig zu trainieren, dann profitieren wir nicht vom

¹ Quelle: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Heterochronism_of_adaptation.svg (leicht bearbeitet), Lizenz: Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported, zuletzt geprüft am 5.11.2013.

Superkompensationseffekt. Das A und O im Fitness-Training ist daher *Regelmäßigkeit*. Sie müssen das Training zur Gewohnheit werden lassen, dann gehen Sie auch trainieren, wenn Sie mal weniger Lust haben. Sie kennen das ja auch vom Vokabellernen: Ein intensiver Lerntag und anschließend vier Wochen Pause führen nicht dazu, dass Sie etwas gelernt haben!

Machen wir uns also auf den Weg, Ihre ganz persönliche Motivation zu entfachen, damit Sie langfristig regelmäßig trainieren gehen können!

II. Planung

Motivation alleine reicht nicht. Sie müssen nicht nur *wollen*, Sie müssen auch *können*. Es bringt Ihnen recht wenig, hochmotiviert etwas für Ihre Gesundheit tun zu wollen, wenn Sie nicht wissen, was Sie überhaupt tun können und vor allem: *wie*. Dieses Können wiederum umfasst das Planen, Handeln und Auswerten.

In der Planungsphase geht es um die richtige Zielsetzung und Zielformulierung. Dazu haben wir bei *mindyourlife* in einer wissenschaftlichen Forschungsarbeit ein effektives Verfahren entwickelt, mit dem Sie einfach und schnell Ihre Ziele so formulieren können, dass Sie sie am Ende auch wirklich erreichen können.

Das *mindyourlife*-ERFOLG²-Prinzip

Unser System zur richtigen Zielformulierung heißt ERFOLG² – das ist ein Akronym, d.h. jeder einzelne Buchstabe steht für einen einzelnen Schritt. Damit Sie sich die Abfolge der Schritte gut merken können, haben wir aus diesen verschiedenen Anfangsbuchstaben dann ein leicht erinnerbares Akronym gemacht: ERFOLG².

Wir stellen Ihnen auf unserer Website kostenlos eine Vorlage zur Verfügung, in der Sie Ihr Ziel richtig formulieren können. Unter der Sektion E-Books müssen Sie sich dazu einfach nur die Datei „ Ziele. Wirklich. Machen. - mit ERFOLG² (Vorlage)“ herunterladen.

„E“ = Entfesselnd

Mit dem *mindyourlife*-Ziel-Erleben können Sie den Wert eines Ziels am eigenen Leib erfahren und so fundiert entscheiden, ob sich die Verfolgung dieses Ziels für Sie lohnt.

Schließen Sie dazu Ihre Augen und gehen Sie vor Ihrem inneren Auge langsam in Richtung Zukunft. Gehen Sie durch alle Phasen der Zielverwirklichung hindurch, bis Sie an dem Zeitpunkt angekommen sind, an dem das Ziel realisiert worden ist: Für Sie ist dieses Ziel nun Wirklichkeit! Spüren Sie genau nach, wie es sich anfühlt, das

Ziel erreicht zu haben. Seien Sie neugierig, was es nun zu sehen, zu hören, zu fühlen, vielleicht auch zu riechen und zu schmecken gibt. Finden Sie heraus, was genau an Ihrem erreichten Ziel für Sie so attraktiv ist – manchmal sind das ganz andere Dinge als Sie erwartet haben. Vielleicht bemerken Sie, dass es eigentlich nur ein paar Dinge sind, die Sie am verwirklichten Ziel so richtig erfreuen, und dass viele andere eigentlich nicht so wichtig sind. Und so kann es manchmal passieren, dass sich das Ziel etwas abwandelt und Sie es noch einmal präziser formulieren müssen. Alles, was Sie nicht stark motiviert, gleich jetzt mit der Realisierung dieses Ziels anzufangen, können Sie vernachlässigen. Konzentrieren Sie sich auf diejenigen Aspekte des Ziels, die Sie wirklich mitreißen! Nur das, was in Ihnen ein Feuer *entfacht*, was Sie *brennen* lässt, was Sie sofort *entfesselt* von allen bisherigen Hemmungen; nur das ist es auch wirklich wert, erreicht zu werden! Setzen Sie sich also nur die Realisierung dieser mitreißenden Qualitäten zum Ziel – lassen Sie den Rest einfach mutig weg!

Schreiben Sie nun all Ihre Entdeckungen auf und nutzen Sie dazu die Freitext-Felder in der Vorlage zum ERFOLG²-Prinzip! Notieren Sie möglichst präzise, was genau Sie an der Verwirklichung Ihres Ziels so reizt – so beantworten Sie sich gleichzeitig die Frage, warum Sie dieses Ziel überhaupt erreichen möchten.

„R“ = Resultatsbezogen

Oft verwechseln wir bei der Zielformulierung das Ziel selbst mit den Mitteln zur Erreichung des Ziels, manchmal auch mit den Gründen, es erreichen zu wollen. Daher ist es absolut zentral, dass Sie sich in diesem Schritt klar machen, dass ein Ziel die Beschreibung eines *zukünftigen Zustandes* darstellt: verwirklichte Ziele sind *Resultate*. Schreiben Sie also nicht „Ich will im Jahr 2014 100-mal trainieren gehen“, denn das ist kein *Resultat*, sondern das *Mittel* zur Erreichung eines Resultats. Das kann Ihnen manchmal den Blick verstellen für andere, effektivere oder effizientere Wege: Wer sagt eigentlich, dass der einzige und beste Weg zum Fit-werden darin liegt, 100-mal trainieren zu gehen?

Fragen Sie sich also erst einmal: *Wozu* wollen Sie denn trainieren gehen? Dann beschreiben Sie nämlich das Resultat, z.B. „Ich fühle mich gesund und auch mein

Arzt sagt, dass meine Blutwerte sehr gut sind.“ Weil Sie ja nun ein Resultat beschreiben, d.h. einen Zustand, in dem Sie sich befinden, formulieren Sie Ihre Ziele nicht im Futur („Ich werde...“), sondern im *Präsens* („Ich bin/habe/fühle...“)! Ziele haben schließlich deshalb so eine kraftvolle Wirkung auf unser Handeln, weil sie irgendwann erreicht sind, d.h. sie für uns endlich *Gegenwart* geworden sind und nicht bloß gewünschte Zukunft.

Formulieren Sie Ihr Resultat nun *positiv, spezifisch* und *messbar*.

Positiv

Beschreiben Sie Ihren Zielzustand zuallererst *positiv*. Ziele wie „Ich möchte frei von Schmerzen sein“ werden Sie vielleicht nicht erreichen, weil es immer irgendwo zwick. Außerdem konzentrieren Sie sich dann ständig auf Ihre Schmerzen, weil Sie unentwegt prüfen, ob Sie bereits nicht mehr da sind. Das führt zur Schmerzverstärkung und Ihr Bewusstsein wird bald nur noch Schmerzen sehen – selbst wenn sie bereits vorüber sind. Formulieren Sie Ziele also nicht negativ, d.h. verwenden Sie kein „nicht (mehr)“, kein „frei von“ und keine Vorsilben wie „un-“ („unabhängig“ kommt von „abhängig“!). Das Problem mit negativ-formulierten Zielen ist, dass unser Unbewusstes Negationen nicht adäquat verarbeiten kann. Ein Beispiel: Stellen Sie sich jetzt auf keinen Fall diesen *blauen Elefanten* aus der Sendung mit der Maus vor, wie er seinen Rüssel erhebt und „Töööörööö“ macht. Stellen Sie sich nicht vor, wie er Ihnen jetzt aus diesem Text heraus so niedlich in die Augen schaut... Vielleicht merken Sie es: Selbst wenn wir nicht daran denken sollen, unser Unbewusstes präsentiert uns die Vorstellung trotzdem. Darüber hinaus können wir niemals feststellen, ob wir ein solches Ziel wirklich erreicht haben, ohne das Ziel selbst wieder zu gefährden: Wie prüfen Sie denn z.B. nach einer Trennung von Ihrem Lebenspartner, ob Sie bereits Ihr Ziel erreicht haben, nicht mehr an ihn/sie zu denken? Ja, genau: Sie schauen, wann Sie das letzte Mal an ihn/sie gedacht haben – und schon ist er/sie wieder da. Wenn Sie also eine negative Zielformulierung vor sich haben, fragen Sie einfach „Wozu will ich denn schmerzfrei sein?“ oder „An was möchte ich denn stattdessen denken (statt an den Ex-Partner)?“

Spezifisch

Beschreiben Sie Ihr Ziel *spezifisch*, d.h. konkret, detailliert und wahrnehmbar. „Gesundheit verbessern“ ist nur eine leere Phrase – beschreiben Sie stattdessen den Zustand, in dem Sie sich befinden, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben; beschreiben Sie, was Sie sehen, was Sie hören, wie Sie sich fühlen, was Sie wahrnehmen und erleben. Dann wird aus einer leeren Phrase schnell „Kraft in meinen Beinen spüren“, „Die Ziellinie beim Marathon überqueren und die Leute klatschen hören“, „Beim Arzt sitzen und hören, dass ich gute Blutwerte habe“ etc.

Messbar

Formulieren Sie das Ziel so, dass Sie auch *messen* können, wann Sie es erreicht haben. Viele Millionäre wollen immer noch „reich werden“, weil sie nie festgelegt haben, was „reich sein“ für sie eigentlich bedeutet und wie sie feststellen können, ob sie bereits reich sind. Sie fühlen sich dann immer noch nicht reich genug. Schreiben Sie also auf, woran Sie feststellen können, dass Sie Ihr Ziel bereits erreicht haben! Beispiel: „Ich schaffe die 5km Laufstrecke in weniger als 50min“.

„F“ = Frei erreichbar

Oft formulieren wir unser Ziel schon so, dass wir es überhaupt nicht aus eigener Kraft erreichen können. Die Ziele „Ich will von meiner Angebeteten geliebt werden“ oder „Ich will 20cm wachsen“ haben das strukturelle Problem, dass sie nicht im Bereich des *von Ihnen selbst Machbaren* liegen: Egal, was Sie auch tun, letztlich hängt die Erfüllung Ihres Wunsches doch von äußeren Faktoren ab. Das können andere Menschen sein, über deren Willen Sie nicht verfügen, oder aber naturgesetzliche Unmöglichkeiten. Ziele dieser Art sind z.B. Beförderung, Bundeskanzler werden, permanent glücklich sein. Alle diese Ziele hängen (teilweise) von äußeren Faktoren ab, die Sie nicht kontrollieren können.

Formulieren Sie Ihr Ziel stattdessen so, dass Sie es aus eigener Kraft erreichen können! Statt „Bundeskanzler werden“ können Sie sich z.B. das Ziel setzen „den besten Wahlkampf führen“. Statt „befördert werden“ können Sie sich z.B. das Ziel „zuverlässig hochqualitative Arbeit abliefern“ setzen. Beim Fitness-Training haben

Sie zum Glück fast alles selbst in der Hand – ob Sie heute trainieren gehen oder nicht, können Sie im Normalfall vollständig selbst kontrollieren.

Im Schritt „R“, wo Sie das Resultat beschrieben haben, dürfen Sie auch weiterhin einen Zustand beschreiben, den Sie aus eigener Kraft nicht erreichen können – aber nur dann, wenn Ihnen das zusätzliche Motivation bringt! „Den besten Wahlkampf“ führen mag einen Kanzlerkandidaten vielleicht nicht so sehr mitreißen wie die Vorstellung, dass er bald Bundeskanzler ist. Erst das motiviert ihn vielleicht richtig. Daher ist das im Schritt „R“ auch gewünscht. Im Schritt „F“ allerdings geht es darum, das Ziel nochmal unter dem Aspekt der freien Erreichbarkeit zu formulieren. Es kann passieren, dass Sie alles in Ihrer Macht stehende getan haben, um den besten Wahlkampf zu führen, aber (warum auch immer) das Volk trotzdem anders gewählt hat. In diesem Fall haben Sie Ihr Ziel in der „R“-Form zwar nicht erreicht, wohl aber in der „F“-Form. Sie sollten das also als Erfolg ansehen, denn nur im Bereich dessen, was Sie selbst vollständig in der Hand haben, können Sie von Erfolg oder Misserfolg sprechen. Sie sprechen schließlich auch nicht von Misserfolg, wenn Ihnen jemand ins Auto fährt, sondern einfach nur von „Pech“.

Unterscheiden Sie also immer zwischen *Kontrolle*, *Einfluss* und *Unkontrollierbarkeit*! Ob Sie heute trainieren gehen, unterliegt Ihrer Kontrolle; ob Ihr Trainingspartner auch kommt, können Sie nicht kontrollieren, aber zumindest beeinflussen (indem Sie von vornherein einen zuverlässigen Partner wählen und diesen unterstützen); ob Sie auf dem Weg zum Fitness-Studio in eine Polizeikontrolle geraten und Sie ohne ersichtlichen Grund eine Stunde aufgehalten werden, darüber haben Sie ebenso wenig Macht wie über andere Verkehrsteilnehmer, einen überraschenden Anruf Ihres besten Freundes oder unvorhergesehene Regenschauer, die das Fahren unmöglich machen.

Formulieren Sie Ihr Ziel aus Schritt „R“ nun in der Form „F“!

„O“ = Optimistisch

Um eine optimale und ausdauernde Motivation zu erzeugen, müssen Sie Ihr Ziel auf dem richtigen Anspruchsniveau definieren. Das Ziel darf nicht zu einfach sein, aber auch nicht zu schwierig. Die Motivations-Psychologie hat herausgefunden, dass für eine hohe Motivation die Ziele am besten anspruchsvoll formuliert werden sollten:

Das Ziel muss so herausfordernd sein, dass Sie alles geben müssen, aber es darf nicht so hoch gesetzt sein, dass Sie sich überfordert fühlen. Statt einer rational-realistischen Geisteshaltung bietet sich hier eher eine optimistische an: Glauben Sie an sich, fordern Sie sich heraus, haben Sie Vertrauen in sich und die Welt! Um das geeignete Anspruchsniveau herauszufinden, fragen Sie sich, welche Ziele Sie bereits gemeistert haben und an welchen Zielen Sie bisher gescheitert sind. Genau dazwischen liegt das richtige Anspruchsniveau. Sie sollten aber den Anspruch erhöhen, sobald Sie ein Ziel erreicht haben: Wie im Krafttraining wächst unsere Kraft erst dadurch, dass wir uns immer wieder Herausforderungen stellen, die größer sind als diejenigen, die wir bereits gemeistert haben. Wissenschaftler sprechen tatsächlich von einem Motivations-*Muskel*, den wir trainieren können, wenn wir uns immer wieder zu Höchstleistungen herausfordern. Je mehr und je länger Sie Ziele mit vollem Einsatz verfolgen, desto stärker wird Ihre natürliche Motivationskraft. Lernen Sie also aus Ihrer Vergangenheit und setzen Sie Ihr Ziel genau auf die Grenze zwischen bisherigem Erfolg und Misserfolg!

„L“ – Leistungsbezogen

Eine wichtige Erkenntnis der Motivations-Psychologie lautet: Motivation allein reicht nicht aus! Wer seine Ziele wirklich erreichen will, muss nicht nur für ausreichend Motivation sorgen, sondern auch gleichzeitig einen konkreten Handlungsplan ausarbeiten – Motivation muss in die Tat umgesetzt werden! Formulieren Sie Ihr Ziel also *leistungsbezogen*, d.h. im Hinblick darauf, was Sie ganz konkret tun müssen, um Ihr Ziel zu erreichen.

Fragen Sie sich dazu zuerst, mit welchen Mitteln Sie Ihr Ziel *effektiv* erreichen können! Fragen Sie sich danach, ob diese auch *effizient* sind! Gibt es vielleicht andere Wege zum Ziel, die genauso effektiv, aber eben viel weniger aufwändig sind? Stellen Sie sich hier immer die Frage nach Kosten und Nutzen: Ist Ihnen Ihr Ziel diesen Aufwand wert? Denken Sie dabei stets *resultatsbezogen* und nie aufgabenbezogen! Es gibt nichts Schlimmeres als ToDo-Listen, denn sie enthalten keine Aussagen darüber, ob ein ToDo der effektivste und effizienteste Weg zu einem Ziel ist – und natürlich steht auf einer solchen Liste auch nicht, ob das damit

verfolgte Ziel überhaupt *wertvoll* ist. Der Philosoph Friedrich Nietzsche hat dazu sehr treffend gesagt:

„Viele sind hartnäckig in bezug auf den einmal eingeschlagenen Weg, wenige in bezug auf das Ziel.“

Seien Sie also hartnäckig bei der Verfolgung Ihres Ziels, aber bleiben Sie flexibel bei der Wahl der geeigneten Mittel.

Die 80/20-Regel

Eine der besten Methoden, möglichst effiziente Wege zum Ziel zu wählen, ist die sogenannte *80/20-Regel*. Diese Regel ist auch als Pareto-Prinzip bekannt, benannt nach dem italienischen Ökonom Vilfredo Pareto. Er fand im 19. Jh. heraus, dass 80% des Vermögens eines Landes in nur 20% der Familien liegen. Dieses Verhältnis lässt sich auch in anderen Kontexten nachweisen, wobei es nie um die genauen Zahlen geht, sondern mehr um die Asymmetrie, d.h. auf der einen Seite wenig (um die 20%), auf der anderen Seite viel (um die 80%). Bezogen auf Ziele heißt das: 20% unserer ToDos verursachen 80% der Arbeit. Umgedreht heißt das, dass wir zu Erledigung von 80% unserer ToDos nur 20% unserer Zeit benötigen. Generell lässt sich also festhalten: Mit 20% Einsatz bekommen wir bereits 80% des Ergebnisses! Wenn Sie nur 20% Aufwand in Ihre Ziele stecken, so haben Sie sie schon zu 80% realisiert. Die Frage ist also: Wie finden Sie diese essenziellen 20%? Das ist von Ziel zu Ziel verschieden. Für das Krafttraining heißt das z.B., dass 80% Ihres Ziels bereits dadurch realisiert ist, dass sie regelmäßig trainieren gehen. Zu welcher Tageszeit Sie nun trainieren, welche Geräte Sie benutzen, ob Sie nun 45 oder 60min trainieren, ob Sie vorher Nudeln oder Müsli essen – all das macht nur 20% des Effektes aus, verursacht aber oft viel Aufwand. Konzentrieren Sie sich also auf das Wesentliche und nutzen Sie Ihre verfügbaren Ressourcen lieber für andere Ziele! Schreiben Sie nun also auf, welche 20% Ihnen bereits 80% Erfolg bei der Erreichung Ihres Ziels einbringen! Vermeiden Sie also Perfektionismus: Das kostet nur viel Kraft und bringt am Ende nur wenig Ergebnisse. Die wichtigste Maxime ist also: Einfach machen! Gehen Sie trainieren, auch wenn Sie müde sind; gehen Sie trainieren, auch wenn Sie

wenig Kraft haben – selbst wenn Sie keine Top-Leistungen bringen können, haben Sie damit bereits 80% der Effekte gesichert!

Etappenziele

Wenn Sie nun die essentiellen 20% für Ihre Zielerreichung aufgeschrieben haben, unterteilen Sie ihr großes Ziel in *Etappenziele*, die alle Mittel zur Erreichung des großen Ziels sind. Solche Etappenziele könnten lauten „Einen mp3-Player fürs Training kaufen“, „Diese Woche am Di, Do und Sa trainieren gehen“ usw.

„G²“ = Gebunden an (1) Fristen und (2) Freunde

Sie haben nun das große Ziel und dessen Etappen richtig formuliert. Nun gilt es, auch einen Zeitpunkt festzulegen, bis zu dem Sie Ihr Ziel realisieren möchten. Wenn Sie dies nicht tun, dann werden Sie es immer auf morgen verschieben – bis Sie irgendwann sterben.

Setzen Sie sich die *Frist* so, dass es eine anspruchsvolle Aufgabe ist (s. „O“). Setzen Sie sich auch Fristen für die Etappenziele. Das ist wichtig, denn wenn Sie z.B. innerhalb eines Jahres 100-mal trainieren wollen, können Sie ja die ersten 10 Monate sagen: Das mache ich nächste Woche. Dann fällt ihnen auf, dass nun nur noch 60 Tage vom Jahr übrig sind – dann wird es sehr schwierig. Termingebundene Etappenziele sorgen dafür, dass Sie zu jeder Zeit wissen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind, ob Sie sogar Vorsprung haben oder ggf. etwas im Verzug sind. Legen Sie all diese Fristen nun fest!

Eine der wirksamsten Strategien, damit Sie auch wirklich am Ball bleiben und Ihre Pläne ausdauernd in die Tat umsetzen, liegt darin, einen Freund oder Kollegen um Unterstützung zu bitten. Seine Aufgabe liegt lediglich darin, dass er sich regelmäßig nach Ihren Fortschritten erkundigt und Sie anspornt, sollten Sie einmal den Drive verlieren. Legen Sie diesem *Zielpartner* Ihr ausformuliertes Ziel mit allen Fristen vor und schließen Sie einen Pakt: Sie verpflichten sich ihm gegenüber, Ihr Ziel mit vollem Einsatz zu realisieren; und er verpflichtet sich dazu, dies unterstützend (nicht verurteilend!) zu prüfen. Es ist ungemein hilfreich, wenn auch Ihr Zielpartner ein Ziel verfolgt, bei dem Sie ihn unterstützen können. Der Königsweg liegt darin, dass Sie einen Pakt mit einer Person schließen, die (fast) dasselbe Ziel hat wie Sie – mit

anderen Worten: mit dem Sie gemeinsam trainieren gehen und einander dabei unterstützen können.

Schließen Sie jetzt sofort einen Pakt und dokumentieren Sie hier die wichtigsten Punkte! Schreiben Sie auf, wozu Sie sich verpflichten und auf welche Unterstützung Sie zählen können, wenn es einmal schwierig wird!

III. Handlung

Vorsätze reichen nicht. Sie müssen Vorsätze auch umsetzen. Dazu haben Sie schon den Grundstein gelegt: Sie haben Motivation erzeugt und sich ein klares Ziel gesetzt. All dies konnten Sie mit uns zusammen in diesem E-Book machen. Handeln aber müssen Sie nun selbst. Unterstützen kann Sie dabei natürlich Ihr Zielpartner.

In der Handlungsphase geht es um viele Themenbereiche, die im Rahmen dieses E-Books nicht alle besprochen werden können. Sie müssen grundlegende Fähigkeiten erlernen wie z.B. Emotionsmanagement, Gedankensteuerung, Zeitmanagement, Stressmanagement und Burnout-Prävention. Für solche Themen bieten sich spezifische Seminare und/oder Einzelcoachings an.

Wir wollen uns in diesem E-Book vor allem darauf konzentrieren, wie Sie mögliche Hindernisse gekonnt meistern. Das wichtigste Hindernis wird wohl Motivationslosigkeit sein. Sie mögen an manchen Tagen geradezu brennen, ins Studio zu rennen, aber es wird auch schlechtere Tage geben. Sie haben aber bereits gelernt, wie Sie sich auch in solchen Situationen durch das *mindyourlife*-Ziel-Erleben motivieren können.

Schreiben Sie jetzt also auf, was Sie tun werden, wenn Sie einmal unmotiviert sind! Stellen Sie sich anschließend eine solche Situation vor, reagieren Sie imaginativ wie geplant darauf und beobachten Sie, wie sich die Situation verändert! Schließen Sie einen Pakt (mit sich selbst oder mit Ihrem Zielpartner), in Zukunft genau auf diese Weise auf solche Situationen zu reagieren!

Herausforderung Motivationslosigkeit – So reagiere ich darauf!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Umweltbedingungen kontrollieren

Sie können in der Handlungsphase aber auch dafür sorgen, dass Hindernisse wie Motivationslosigkeit möglichst gar nicht erst auftreten. Fragen Sie sich dazu einfach, wie Sie den Weg zum Ziel so gestalten können, dass Sie nicht nur am Ankommen, sondern auch am *Gehen* möglichst viel Spaß haben! Wenn Sie Freude an der Zielverfolgung haben, dann müssen Sie sich überhaupt nicht mehr um Ihre Motivation kümmern – es läuft alles wie von selbst.

Das können Sie am besten dadurch tun, dass Sie wichtige Umgebungsbedingungen kontrollieren. Vielleicht haben Sie ja Tage, an denen Sie lieber trainieren gehen möchten als an anderen. Vielleicht haben Sie auch eine Lieblingstageszeit für Ihr Training. Sicherlich machen Ihnen manche Übungen oder Geräte mehr Spaß als andere. Und vielleicht ist es Ihnen auch wichtig, wie viel Betrieb im Studio herrscht, während Sie trainieren. All das können Sie kontrollieren: Gehen Sie zu Ihren Lieblingstagen zu Ihren Lieblingszeiten, ggf. mit Ihrer Lieblingsmusik und am besten mit Ihrem Lieblingstrainingspartner. Gestalten Sie Ihr Training so, dass es für Sie möglichst schön ist.

Was kann ich selbst tun, um mein Training so zu gestalten, dass ich möglichst viel Lust habe zu trainieren?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV. Auswertung

Die Auswertungsphase beginnt, wenn alle Fristen abgelaufen sind. Sie haben Ihr Ziel entweder (teilweise) erreicht oder nicht. Nun geht es darum, aus Erfahrung zu lernen.

Mit der *mindyourlife*-Prozess-Analyse geben wir Ihnen ein maßgeschneidertes Werkzeug dazu in die Hand. Die Schritt-für-Schritt-Anleitung finden Sie auf unserer Website als E-Book mit dem Titel „Aus Erfahrung lernen – Die *mindyourlife*-Prozess-Analyse (Vorlage)“.

Auf unserer Website finden Sie auch kostenlose YouTube-Videos zu verschiedenen Themen – schauen Sie doch einfach mal bei uns vorbei!

www.mindyourlife.de

Alles Gute und viel Erfolg beim Training!

Ihr Hendrik Wahler