

Marion Klimmer

So coachen sich die Besten

Persönliche Höchstleistungen erzielen

REDLINE | VERLAG

© des Titels »So coachen sich die Besten« (ISBN 978-3-86881-324-1)
2012 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Vorwort	11
»Von den Besten lernen«	11
 Die Interviewpartner	 15
 1. Höchstleistungen	 17
1.1 Was sind Höchstleistungen?	17
1.2 Höchstleistungen situativ abrufen können	18
1.3 Keine Höchstleistung ohne Emotionsmanagement	19
1.4 Wie Unternehmen in Höchstleistungen investieren	21
1.5 Was Höchstleistungscoaching leisten kann	23
1.6 Die acht Erfolgssäulen der Höchstleistung	24
 Interviews 1	 27
Katrin Müller-Hohenstein –	
»Was so locker aussieht, ist ein richtiger Knochenjob!«	27
André Kemper –	
»Jede neue Herausforderung bedeutet Sieg oder Niederlage«	31
 2. Große Ziele erreichen	 35
2.1 Vor jeder Höchstleistung steht das Ziel	35
2.2 Welche Ziele passen zu mir? Selbstreflexion mit dem Reiss-Profil	37
2.3 Ziele und Emotion	41
2.4 Erfolgskriterien für Ihre Ziele	49
2.5 Selbst-Coaching	57
2.6 Fazit	60

Interviews 2	61
Jobst Plog –	
»Konfliktsituationen sind für mich kein Stress«	61
Ole von Beust –	
»Vor wichtigen Auftritten brauche ich absolute Ruhe«	63
 3. Was Höchstleistungen verhindert oder ermöglicht	67
3.1 Emotionale Blockaden und Leistungsstress	67
3.2 Auslöser für blockierenden Leistungsstress	69
3.3 Die Augen als Blockade-Löser	70
3.4 Warum EMDR so eindrucksvoll wirkt	72
3.5 Coaching mit WingWave	73
3.6 Angst verhindert Höchstleistungen	79
3.7 Wie Flugangst und Höhenangst verschwinden	80
3.8 Fazit	87
 Interviews 3	89
Dr. Bernd Buchholz –	
»Wer nicht weiß, wie er auf andere wirkt, kann nie so wirken, wie er wirken will.«	89
Prof. Dr. Horst W. Opaschowski –	
»Ganz schnell arbeiten, damit ich die Belastung auch ganz schnell wieder loswerden kann«	91
Dr. Andreas Bierwirth –	
»Bei starkem Gegenwind laufe ich zu Höchstform auf«	93
 4. Höchstleistungen im Beruf	97
4.1 Einsatzbereiche für Höchstleistungscoaching	97
4.2 Praxis: Keine Angst vor wichtigen Präsentationen und Vorträgen	98
4.3 Praxis: Vorbereitung auf schwere berufliche Prüfungen	105
4.4 Praxis: Höchstleistungen im Vertriebsprozess	113
4.5 Praxis: Schlagfertig und souverän in Meetings und schwierigen Diskussionen	115

4.6	Praxis: Mit Üben, Lernen und Gesundheit Höchstleistungen ermöglichen	116
4.7	Selbst-Coaching	120
Interviews 4		123
Lars Hinrichs –		
	»Management by Helicopter«	123
Karen Hochrein –		
	»Ich freue mich darauf, Impact zu haben«	124
Moritz von Laffert –		
	»Ich nehme mir keine Ziele vor, die unter keinen Umständen erreichbar sind«	127
5. Höchstleistungen im Sport		131
5.1	Mentalcoaching und Selbst-Coaching im Spitzensport	131
5.2	Die Strategien der Spitzensportler	132
Interviews 5 a		137
Martina Eberl –		
	»Kontrolliere das Kontrollierbare – alles andere musst du akzeptieren können«	137
Sven Strüver –		
	»Du musst das Kribbeln lieben, nur so kriegst du den Kick!«	139
5.3	Höchstleistungscoaching in Sport und Freizeit	141
5.4	Mentale Stärke am Parade-Beispiel Golf	142
5.5	Der wahre Grund für schlechte Schläge	148
5.6	Praxisbeispiel: »Neuro-Mental-Golftraining«	154
5.7	Selbst-Coaching für Golfer	165
5.8	Fazit	175
Interviews 5 b		177
Christoph Frass –		
	»Für mich ist der Putt drin!«	177
André Sallmann –		
	»Sich nie hängen lassen«	178

Jan Van Riet –	
»Ich spielte die ganze Zeit im Flow«	179
6. Selbst-Coaching	181
6.1 Chancen und Grenzen	181
6.2 Vom Selbst-Coaching zum Selbstmanagement	182
6.3 Ruhe und mentale Balance	183
6.4 Ziele visualisieren	184
6.5 Kritische Situationen meistern	185
6.6 Mentale Topform	187
6.7 Veränderungen umsetzen	188
6.8 Emotionsmanagement	191
6.9 Abschalten und erholsam schlafen	192
Interviews 6	193
Prof. Dr. Björn Bloching –	
»Scheitern ist nicht vorgesehen«	193
Dr. Katarzyna Mol –	
»Spontan bin ich einfach besser!«	194
Dr. Helmar Rendez –	
»No risk, no fun«	197
7. Die Erfolgsstrategien der »Highperformer«	199
7.1 Erfolgsfaktor Adrenalin	199
7.2 Erfolgsfaktor Sport	200
7.3 Erfolgsfaktor Gute körperliche Verfassung	201
7.4 Erfolgsfaktor Vorbereitung	202
7.5 Erfolgsfaktor Fokussierung	203
7.6 Erfolgsfaktor Motivation	204
7.7 Erfolgsfaktor Selbstvertrauen	205
7.8 Erfolgsfaktor Umgang mit Niederlagen	206
7.9 Erfolgsfaktor Haltung und Werte	206
7.10 Fazit	207

Interviews 7	211
Ian K. Karan –	
»Die Summe ist egal, der Deal ist entscheidend!«	211
Holger Bodendorf –	
»Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser«	212
Rainer Heydenreich –	
»Familie ist für mich der höchste Wert!«	214
Dr. Henrik Naujoks –	
»Follow your compass, not your clock«	216
Peter Pohlmann –	
»Du bist so, wie du bist!«	218
Dr. Hans Cornehl –	
»Es gibt für alles Lösungen«	220
Prof. Dr. Heinz Knebel –	
»Wird schon gehen – und wenn nicht, das Leben geht weiter.«	221
Jan Kestner –	
»Das Blöde am Sterben ist, dass es an einem ganz normalen Tag beginnt«	223
Joachim Paege –	
»Sich quälen können«	224
Burghard von Cramm –	
»In der Ruhe liegt die Kraft«	226
 8. Vertiefung	 227
Zu Kapitel 2.2: Das Reiss-Profil	227
Zu Kapitel 2.5: Der Vertrag mit sich selbst	248
Zu Kapitel 3: Biografie-Stress (Deckerinnerungen)	252
Zu Kapitel 3: Wie »isolierte Blockaden« oder Phobien entstehen	253
Zu Kapitel 4: Erfahrungsberichte	255
Zu Kapitel 4: »Ressourcen ankern«	256
Zu Kapitel 5: Kagami	257
Zu Kapitel 5: Höchstleistungs-Prozess-Ebenen	259

Anhang	263
Glossar	265
Anmerkungen	267
Literatur	269
Danksagung	271
Über die Autorin	273
Stichwortverzeichnis	275