

## Self Talk

Wie Sie durch Kontrolle des inneren Dialogs mentale Stärke gewinnen und was Sie dabei vom Spitzensport lernen können

Mit wem kommunizieren Sie am meisten in Ihrem Leben? Richtig, mit sich selbst! Doch in der Regel sprechen wir mit uns selbst nicht gerade freundlich, einfühlend und rücksichtsvoll. Im Gegenteil: Wir herrschen uns an, kritisieren uns, sind ungeduldig und anmaßend, gehen hart mit uns ins Gericht, nicht selten beschimpfen wir uns sogar. Dabei könnte uns der innere Dialog, richtig eingesetzt, eine große Hilfe sein. Denn positive Selbstgespräche verbessern nachweislich die Stimmung, reduzieren Stress, unterstützen uns beim Lösen kniffliger Aufgaben und helfen, unsere Bestleistung abzurufen, wenn's drauf ankommt.

Markus Hornig

### Ich spreche mit mir selbst!

Bereits in den 1970er-Jahren konstatierte der Amerikaner Timothy Gallwey in seinem Bestseller *Tennis und Psyche – das innere Spiel*, dass der Geist das Spielfeld ist, auf dem das tatsächliche Spiel des Lebens stattfindet. Über den inneren Dialog schrieb er: „Offensichtlich sind ‚Ich‘ und ‚Selbst‘ zwei getrennte Einheiten in unserem Kopf, sonst könnte es keine Unterhaltung zwischen beiden geben; man könnte also sagen, dass in jedem Menschen zwei voneinander getrennte Persönlichkeiten wohnen.“ Gallwey kam zu dem Schluss, dass der Weg zu einer mental starken Persönlichkeit in einer Verbesserung der Beziehung dieser beiden „Ichs“ liegt, das heißt: Je besser es uns gelingt, den inneren Dialog entsprechend positiv und zielführend zu gestalten, desto mehr steigen unsere Chancen, zufriedener, stressfreier und erfolgreicher durchs Leben

zu gehen. Auch Dr. Jim Loehr, einer der weltweit führenden Sportpsychologen und ehemaliger Mentalcoach der Tennislegenden Pete Sampras und Andre Agassi, sieht in der Kontrolle des inneren Dialogs einen entscheidenden Eckpfeiler: „Wie bei einem Computer erhalten wir immer das zurück, was wir einprogrammieren. Unsere Denkmuster und Selbstgespräche stellen wichtige Input-Quellen dar. Entweder programmieren Sie sich auf Erfolg oder Misserfolg!“, sagt er und sieht in der Qualität der Selbstgespräche einen entscheidenden Faktor für die Entwicklung mentaler Stärke.

### Beruhigende Selbstgespräche

Dass Selbstgespräche wie selbsterfüllende Prophezeiungen wirken, zeigt ein Studienklassiker der Sportpsychologie aus dem Jahr 1977. In dieser Studie wurden US-Turnerinnen von dem



Psychologen Michael Mahoney zusammen mit dem Trainer Marshall Avener während der Qualifikationswettkämpfe für das US-Olympiateam systematisch befragt, wie ihre Gedanken und Selbstgespräche in der Vorwettkampfphase aussehen. Das Ergebnis war eindeutig: Zwar berichteten alle von latenten Versagensängsten und quälenden Selbstzweifeln, doch diejenigen, die sich durch ihre Selbstgespräche beruhigten, gelassen blieben und sich Mut zusprachen, konnten auch unter dem extremen Leistungsdruck der Olympiaqualifikation ihre Fähigkeiten abrufen, wogegen diejenigen, die dies weniger gut schafften, sich nicht qualifizierten. Negative Selbstgespräche sind demnach mentales Gift, sie blockieren die eigene Leistung und erhöhen das Risiko für einen Misserfolg.

### Wie sich Oliver Kahn stark redete

Die Bedeutung eines bewusst positiv gesteuerten inneren Dialogs für die eigene Leistung bestätigt auch Oliver Kahn, dreifacher Fußball-Welttorhüter, in seinem Buch *Erfolg kommt von Innen!*: „Der innere Dialog ist ein Werkzeug, mit dem es gelingt, einen Zustand zu erreichen, den ich mit ‚stark im Kopf‘ und ‚mental stark‘ bezeichne. Das ist die Fähigkeit, Herr seiner Gedanken zu sein und sich in einen positiven Zustand zu versetzen, der von tiefer Überzeugung und Zuversicht geprägt ist.“ Kahn beschreibt, wie er während seiner gesamten Karriere bewusst und systematisch immer wieder daran arbeitete, den inneren Dialog so zu gestalten, dass dieser – vor allem in Phasen von Unsicherheit und Selbstzweifeln – für und nicht gegen ihn arbeitete, und: Dass die bewusste Steuerung des inneren Dialogs zu einem wichtigen Eckpfeiler seiner mentalen Stärke wurde.

### Unser Gehirn ist negativ programmiert

Aus psychologischer Sicht ist die gezielte Selbstgesprächsregulation nicht hoch genug einzuschätzen, denn unser Gehirn ist naturgemäß nur allzu gern mit negativem Mindset unterwegs. Jeder weiß aus Erfahrung, dass wir einen Hang dazu haben, uns Sorgen zu machen und Schreckensszenarien an die Wand malen, dass wir in Drucksituationen von Selbstzweifeln und Versagensängsten heimgesucht werden. In der Regel reden wir uns eher schwach als stark. Doch wieso tragen wir diese Eigenart eigentlich in uns? Warum beschäftigen wir uns – obwohl wir dies gar nicht wollen – mit dem Szenario eines potenziellen Scheiterns? Wieso sendet uns unser Gehirn zwanghaft immer wieder Botschaften, die unser Selbstvertrauen untergraben?

### So machen Sie den inneren Dialog zum Erfolgsturbo!

Die folgenden Kommunikationsregeln für den inneren Dialog helfen Ihnen, mentale Stärke zu entwickeln. Übergeordnetes Prinzip: Sprechen Sie mit sich so, als würden Sie mit einem guten Freund oder einem Kind sprechen.

#### 1. Sprechen Sie im Präsens!

Unser Gehirn kennt im inneren Dialog nur die Zeitschiene Gegenwart und die direkte Ansprache. Es reagiert nicht auf Botschaften, die in der Zukunftsform formuliert sind.

#### 2. Geben Sie sich klare, unmissverständliche Anweisungen!

Unser Gehirn ist ein Freund deutlicher Worte. Vermeiden Sie daher unkonkrete Begriffe wie „vielleicht“, „unter Umständen“, „eventuell“ etc., sowie den Konjunktiv, wie „hätte“, „wäre“ oder „sollte“.

Je klarer, gezielter und unmissverständlicher Ihre inneren Botschaften sind, etwa „Das ziehe ich jetzt durch!“, desto besser.

#### 3. Vermeiden Sie Verneinungen!

Unser Gehirn versteht keine Verneinungen. Wenn Sie im Restaurant sagen „Ich hätte bitte keine Pizza“, was wird Ihnen der Kellner wohl bringen? Auch im inneren Dialog sind Verneinungen unangebracht und können sogar kontraproduktiv wirken. Sagen wir zu uns selbst vor einer Präsentation „Hoffentlich geht das nicht schief!“, legen wir gedanklich schon die Basis für das Misslingen. Besser ist: „Ich bin gut vorbereitet, bleibe gelassen und gebe mein Bestes!“

#### 4. Benutzen Sie positive Formulierungen!

Worte bestimmen Gefühle, jedes Wort, das wir hören oder sprechen, bewerten wir emotional. Das Wort „Angst“ löst eine andere Emotion aus als „Zuversicht“, „Mir geht's richtig mies!“, eine andere als „Ich bin gerade ein bisschen down“. Nutzen Sie diese Eigenheit zu Ihren Gunsten und seien Sie sich bewusst, was die Wahl Ihrer Worte bewirken kann.

#### 5. Sprechen Sie mit Vertrauen und Respekt!

Sprechen Sie mit sich selbst prinzipiell mit gebührendem Respekt, Wertschätzung und Anerkennung. Ihre Selbstgespräche sollen Selbstvertrauen widerspiegeln und nicht Selbstzweifel oder Zögerlichkeit. Sprechen Sie mit sich so, wie Sie wünschen, dass eine außenstehende Person mit Ihnen kommuniziert.

#### 6. Nutzen Sie Affirmationen!

Legen Sie sich kurze, prägnante Anfeuerungssätze zurecht, die Sie in wiederkehrenden Situationen systematisch verwenden. „Bleib' cool!“, wenn es im Meeting hitzig wird oder „Come on!“, wenn es noch eine Stunde bis zum Feierabend dauert und Sie eine Aufgabe zu Ende bringen wollen, sind Beispiele dafür.

#### 7. Loben Sie sich!

Sparen Sie nicht mit Lob. Der Spruch „Eigenlob stinkt“ ist kontraproduktiv, weil wir uns damit selbst der Chance berauben, unser Selbstbewusstsein zu stärken und uns zu motivieren. Kurzformeln wie „Gut gemacht!“ oder „Starke Leistung!“ sollten zu Ihrem täglichen inneren Wortschatz gehören.

#### 8. Lächeln Sie innerlich!

Der innere Dialog sollte prinzipiell nicht zu verbissen und ernst ablaufen. Sehen Sie ihn als „inneres Spiel“ und nicht als Kampf gegen sich selbst!

Wie so häufig hat dies etwas mit unserer evolutionären Entwicklung zu tun. Für den Steinzeitmenschen war das Leben unter freiem Himmel stets mit Gefahren und Risiken verbunden. Vorsichtig und immer auf der Hut zu sein und stets mit dem Schlimmsten zu rechnen, war für ihn eine Grundvoraussetzung, um zu überleben. Wer sich aus Angst vor einem wilden Tier einem verlockenden Beerenstrauch mit Vorsicht und Bedacht näherte, hatte vielleicht ein mulmiges Gefühl, überlebte aber – im Unterschied zu dem, der frisch und fröhlich darauf zusteuerte und dann ein Rendezvous mit einem hungrigen Säbelzahn tiger hatte.

### Angst schlägt Zuversicht!

Auch bei uns modernen Menschen ist dieser urzeitliche Drang, immer auf der Hut zu sein und mit dem Schlimmsten zu rechnen, noch tief in unsere DNA eingraviert. Jeder von uns hat Erfahrungen wie diese gemacht: das Kind, das nicht pünktlich nach Hause kommt und per Handy nicht erreichbar ist; der grimmige Blick des Chefs; das mulmige Gefühl vor der Prüfung oder die Polizei, die schon seit zehn Minuten hinter einem fährt: Alles Situationen, in denen das Gehirn automatisch in den Sorgen- und Angstmodus schaltet und unsere Gedanken- und Stimmungswelt unmittelbar negativ einfärbt. Das in unseren Genen angelegte „Angst schlägt Zuversicht!“-Prinzip soll einen Überlebensvorteil bieten, doch für unser seelisches Gleichgewicht und das Abrufen von Bestleistung ist dieses urzeitliche Relikt kontraproduktiv. Fakt ist: Lassen wir unserem Gehirn freien Lauf, werden wir schnell mit Ängsten, Zweifeln und Sorgen konfrontiert und verpassen möglicherweise gute Gelegenheiten. Angst schlägt Zuversicht!

Doch auch retrospektiv arbeitet unser Gehirn gern im Negativmodus. Als *Negativity Bias* bzw. Negativitätsverzerrung bezeichnen Psychologen das Phänomen, dass negative Erlebnisse, Erinnerungen und

Emotionen stärker auf unsere Psyche einwirken als positive. Der kleine Versprecher bleibt eher hängen als die ansonsten tadellose Präsentation, die Kritik eines Einzelnen beschäftigt uns mehr als die Zustimmung der anderen, ebenso wie ein einziger unfreundlicher Blick bei einem ansonsten positiven Gespräch uns unsicher und nervös macht. Und auch bei unserem Medienkonsum zeigt sich dieser Negativitätseffekt: Schlechte Nachrichten erzeugen deutlich mehr Aufmerksamkeit als positive.

Doch es gibt Grund zum Optimismus, denn was Sportler erfolgreich macht, hilft jedermann. Durch eine gezielte Steuerung unserer Selbstgespräche lassen sich die negativen Szenarien in unserem Kopf eindämmen und in eine positive Richtung lenken. Als *Self Talk* bezeichnen Sportler diese Technik der Selbstgesprächsregulation, und der Erfolg dieser Strategie ist denkbar einfach: Unsere Energie fließt immer dorthin, wohin wir unsere Aufmerksamkeit lenken, und der innere Dialog ist das Vehikel, mit dem wir unsere Aufmerksamkeit steuern.

Möglichkeiten, sich selbst in eine positive Stimmung zu versetzen und innerlich zu stärken, gibt es viele. Wenden Sie diese regelmäßig an, gehen sie Ihnen schon bald in Fleisch und Blut über und verleihen Ihnen die nötige Kraft und Zuversicht, Ihre Bestleistung abzurufen – auch in schwierigen Situationen.

### Markus Hornig

Buchautor und Dozent an diversen Bildungseinrichtungen. Er berät Unternehmen in den Bereichen Ganzheitliches BGM, Leistungs- und Performance Management, Mental Health und Leadership. Als Mentaltrainer der Frauenfußball Nationalmannschaft war er maßgeblich am Olympiasieg 2016 in Rio beteiligt.  
Internet: [www.markushornig.com](http://www.markushornig.com)

