



Martin Sutoris

# Mentale Coaching-Tools für das Personal- training

mit Audiodateien für Trainer  
und Klienten

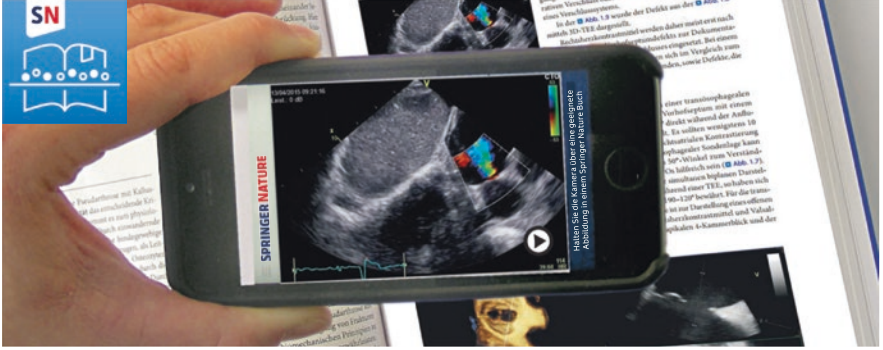
MOREMEDIA 



Springer Spektrum

---

# Mentale Coaching-Tools für das Personaltraining





# Springer Nature More Media App

## Videos und mehr mit einem „Klick“ kostenlos aufs Smartphone und Tablet



Kostenlos  
downloaden

- Dieses Buch enthält zusätzliches Online-material, auf welches Sie mit der Springer Nature More Media App zugreifen können.\*
- Achten Sie dafür im Buch auf Abbildungen, die mit dem Play Button  markiert sind.
- Springer Nature More Media App aus einem der App Stores (Apple oder Google) laden und öffnen.
- Mit dem Smartphone die Abbildungen mit dem Play Button  scannen und los gehts.

\*Bei den über die App angebotenen Zusatzmaterialien handelt es sich um digitales Anschauungsmaterial und sonstige Informationen, die die Inhalte dieses Buches ergänzen. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Buches waren sämtliche Zusatzmaterialien über die App abrufbar. Da die Zusatzmaterialien jedoch nicht ausschließlich über verlagseigene Server bereitgestellt werden, sondern zum Teil auch Verweise auf von Dritten bereitgestellte Inhalte aufgenommen wurden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Zusatzmaterialien zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr oder nicht mehr in der ursprünglichen Form abrufbar sind.

---

Martin Sutoris

# Mentale Coaching-Tools für das Personaltraining

mit Audiodateien für Trainer  
und Klienten



**Springer** Spektrum

Martin Sutoris  
Köln, Nordrhein-Westfalen  
Deutschland

Die Online-Version des Buches enthält digitales Zusatzmaterial, das berechtigten Nutzern durch Anklicken der mit einem „Playbutton“ versehenen Abbildungen zur Verfügung steht. Alternativ kann dieses Zusatzmaterial von Lesern des gedruckten Buches mittels der kostenlosen Springer Nature „More Media“ App angesehen werden. Die App ist in den relevanten App-Stores erhältlich und ermöglicht es, das entsprechend gekennzeichnete Zusatzmaterial mit einem mobilen Endgerät zu öffnen.

ISBN 978-3-662-61677-2      ISBN 978-3-662-61678-9 (eBook)  
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-61678-9>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Einbandabbildung: © Seventyfour/stock.adobe.com

Planung/Lektorat: Sarah Koch

Springer Spektrum ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft  
Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

---

## Vorwort

In meinem Beruf als Coach, Mentaltrainer, Kommunikationstrainer, Berater, Referent und Autor begleite ich seit über zehn Jahren Menschen auf ihrem Weg der Veränderung, des Lernens und der Persönlichkeitsentwicklung. Ob in Einzelcoachings oder in der Arbeit mit Gruppen – immer wieder stelle ich fest, dass Menschen neue Ziele erreichen wollen oder müssen. Der erfolgreiche Weg zur Erreichung von Zielen – egal ob sportliche, berufliche oder private – funktioniert am besten über die menschliche Psyche. Es ist gerade für Berater unabdingbar, einige grundlegende Muster des Denkens, Fühlens und Verhaltens zu verstehen, um Veränderung, Lernen und Persönlichkeitsentwicklung nachhaltig und effektiv zu gestalten. Zu verstehen, wie der individuelle Mensch tickt und wie man dieses „Ticken“ nutzen kann, erleichtert den Weg zu neuen Zielen ungemein.

Dieses Buch schreibe ich daher für beratende Berufsgruppen, die ihre Klientel auf ähnlichen Wegen unterstützen und anleiten. Angesprochen sind vor allem Personal Trainer, aber auch Ernährungsberater, Burnout Coaches, Life Coaches, Entspannungstrainer, Sporttrainer unterschiedlicher Sportarten (z. B. Fußball, Golf, Marathon, CrossFit, Athletiktraining, Group Fitness), BGM-Berater (d. h. betriebliches Gesundheitsmanagement), Physiotherapeuten etc. Und sogar Ärzte sowie professionelle Therapeuten werden den einen oder anderen Impuls mitnehmen können.

Ausgangspunkt für dieses Buch war vor einigen Jahren die Feststellung in meinen Mentaltrainer-Ausbildungen, dass Personal Trainer und andere Berater ein gravierendes Problem haben. Eigentlich haben eher deren Klienten dieses Problem, doch den Personal Trainern fehlt oft eine ausreichende Lösung bzw. hinreichendes psychologisches Fachwissen, um Abhilfe zu schaffen. Es geht um das Problem der Nachhaltigkeit von Veränderung. Wird ein Personal Trainer von einem Kunden für beispielsweise fünf Termine gebucht, so wird dieser Kunde in jenen fünf Terminen bedingt durch die Anwesenheit und der Ansprachen des Trainers motiviert mitarbeiten. Nehmen wir an, der Kunde möchte in der Zusammenarbeit klassische Ziele erreichen wie etwa Fett- und Gewichtsabbau, Muskelaufbau, Verbesserung der allgemeinen Fitness sowie Ernährungsoptimierung, so sollte ein gut ausgebildeter und erfahrener Personal Trainer bestens in der Lage sein, den Kunden entsprechend zu beraten, zu trainieren und Wissen zu vermitteln. Sicherlich wird der Kunde im Rahmen dieser fünf Termine erste Erfolge verbuchen können und sich seiner Zielerreichung ein Stückchen annähern. Doch sobald die gebuchten Termine vorüber sind, verfallen viele Kunden wieder in ihre alten Handlungsmuster: Couch statt Sportschuhe, Schokolade statt Salat, Hüftgold statt Waschbrettbauch, Gewohnheit statt Innovation. Die Macht der Muster besiegt den Drang nach Neuem.

Manchmal werden Personal Trainer und Berater auch vor weitere Anforderungen gestellt. So fragen heutzutage viele Kunden von sich aus mentale Themen an. Sie wollen ganz allgemein entspannter, glücklicher, erfolgreicher, fokussierter werden oder ganz unterschiedliche Lebensbereiche im Privaten und im Beruflichen optimieren. Hierbei wäre es schade, wenn der Trainer nicht über ein grundlegendes Expertenwissen verfügt, um auch ein Stück weit Mentaltrainer oder Coach sein zu können, der seine Klienten über den eigentlichen Anlass hinaus ganzheitlich entwickelt.

Mit diesem Buch möchte ich Personal Trainern und anderen Beratern Tricks und Kniffe aus dem Mentaltraining zeigen, mit denen dieses Problem der Kunden möglichst einfach und nachhaltig gelöst werden kann. Bei weitgehender Vermeidung einer

Vertiefung psychologischer Theorien steht immer im Vordergrund, wie ein Trainer ganz pragmatisch vorgehen kann, um sukzessive – sprich unbemerkt durch die Hintertür – seine Klienten mental so zu erreichen, dass der Weg zum Ziel nicht nur machbar und langfristig ist, sondern auch noch Spaß macht. Dazu zeige ich mentale und kommunikative Tools, die letztendlich auch dem Trainer die Arbeit erleichtern und ihm neues Wissen vermitteln. Dieses Buch ist sozusagen eine kleine Fortbildung und gibt Ihnen als Personal Trainer bzw. als Berater Tools an die Hand, die Ihre psychologische Wirkung auf Klienten enorm verbessern kann.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen, Lernen und Anwenden!

Köln  
im April 2020

Martin Sutoris

### **Hinweise**

Der Autor ist für Rückfragen und Feedback erreichbar unter <https://www.coaching-smart.de/>.

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde an vielen Stellen darauf verzichtet zu gendern.



---

## Danksagung

Phasenweise schreibt sich ein Buch wie von alleine, und manchmal braucht es etwas länger für den einen oder anderen Gedanken. Gerade wenn es um lösungsorientierte Ideen, kluge Rückmeldungen, wertvolle Erfahrungen und professionelle Realisierungstipps geht, ist das Team des Springer-Verlags unschlagbar. Daher gilt mein Dank Dr. Sarah Koch, Anja Groth und Regine Zimmerschied.

Für die fachliche Beratung und Inspiration danke ich den erfahrenen Personal Trainern Rainer Goll (Oss!) aus Köln und Christiane Enzelberger aus Nürnberg.

Zudem danke ich den Instituten Academy of Sports und Deutsches eLearning Studieninstitut in deren Namen ich die Ausbildungen zum Sportmentaltrainer und Führungskräfte-Coach für zahlreiche Personal Trainer und unterschiedliche Berater als Dozent anleiten darf. Letztendlich haben die sehr engagierten Teilnehmer dieser Seminare zu diesem Buch angeregt. Professionalität und Kooperation sind die Dinge, die ich in beiden Instituten sehr schätze.

Zudem gilt mein Dank Tom Andreas, NLP-Lehrtrainer aus Köln. Vieles von dem, was ich hier im Buch vermittele, habe ich mit Dank und Demut auf höchstem Niveau in Toms Ausbildungen gelernt. Zudem durfte ich von seiner Illustration des Themas „Konzept von der Welt“ für dieses Buch digital abkupfern.

Ebenso gilt mein Dank der sehr talentierten Illustratorin Rebecca Brouwers.

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Mentaltraining: Begriffsklärung und Kontext</b> . . . . .	1
1.1	Zielgruppen: Personal Trainer, Berater und andere . . . . .	6
1.2	Beratungsschulen . . . . .	8
1.3	Mentaltraining als alltägliches Phänomen . . . . .	15
<b>2</b>	<b>Dreiklang des Mentaltrainings</b> . . . . .	21
2.1	Umsetzung des Dreiklangs in der Arbeit mit Klienten . . . . .	24
2.1.1	Steuerung der Gedanken . . . . .	29
2.1.2	Steuerung der mentalen Bilder . . . . .	32
2.1.3	Steuerung der Gefühle und Emotionen . . . . .	35
2.2	Der Unterschied in der Beratung: Mit und ohne Mentaltrainingsmethoden . . . . .	38
2.2.1	Mentaltraining 1.0 . . . . .	41
2.2.2	Mentaltraining 2.0 . . . . .	43
<b>3</b>	<b>Möglichkeiten des Mentaltrainings</b> . . . . .	45
<b>4</b>	<b>Mentale Interventionen – mit dem Doppelkern zur nachhaltigen Veränderung</b> . . . . .	51
4.1	Ziele definieren und erreichen . . . . .	53
4.2	Lösungsfokussierendes Interview . . . . .	63
4.3	Stressmanagement . . . . .	66
4.4	Kontext-Transfer-Strategie . . . . .	73

4.5	Negative Gedanken loswerden und Verhalten kontrollieren mit dem Gedankenstopp. . . . .	80
4.6	Selbstmanagement mit dem Moment of Excellence . . . . .	82
4.7	Motivation erzeugen und aufrechterhalten. . . . .	88
4.7.1	Ziele, Werte und Vision . . . . .	89
4.7.2	Visionboarding. . . . .	90
4.7.3	Selbstmotivation mit dem Moment of Excellence . . . . .	91
4.7.4	Motivation mit den 4 W erzeugen . . . . .	92
4.7.5	Feedbackdusche. . . . .	96
4.7.6	Mindset der Motivation . . . . .	97
4.7.7	Der Coach als Vorbild . . . . .	98
4.7.8	Metaphern einsetzen . . . . .	99
4.8	Schwächen in Stärken verwandeln . . . . .	101
4.9	Update für ein erfolgreiches Mindset . . . . .	104
4.10	Werte und Alignment. . . . .	111
4.10.1	Werte definieren. . . . .	113
4.10.2	Ist-Soll-Abgleich der Persönlichkeitsebenen . . . . .	117
4.11	Allgemeine mentale Coaching-Tipps für die Arbeit mit Klienten. . . . .	119
<b>5</b>	<b>Kommunikation im Mentaltraining . . . . .</b>	<b>125</b>
5.1	Worte Wirken . . . . .	128
5.2	Verbale und nonverbale Basics . . . . .	129
5.3	Aktives Zuhören. . . . .	135
5.4	Spiegeln als Technik . . . . .	138
5.5	Fragetechniken: Wer fragt der führt. . . . .	140
5.6	Psycho-Rhetorik. . . . .	145
	<b>Schlusswort . . . . .</b>	<b>151</b>
	<b>Literatur. . . . .</b>	<b>153</b>

---

## Über den Autor



**Martin Sutoris** ist Jahrgang 1978 und studierte an der Universität Hildesheim Kulturwissenschaften mit den Schwerpunkten Kulturmanagement und Psychologie. Er arbeitete einige Jahre als pädagogischer Mitarbeiter und Geschäftsführer in den Bereichen Kultur und Bildung. Seit 2010 ist er als freiberuflicher Trainer und Referent bundesweit in Unternehmen, an Universitäten sowie in Akademien aktiv und arbeitet zudem als Coach mit Managern, Gründern, Sportlern und Privatpersonen. Seit 2014 bildet er angehende Sportmentaltrainer, Berater und Coaches an der Academy of Sports, am DeLSt und zeitweise auch an der Universitären Weiterbildung der Kölner Sporthochschule aus. Die Themen seiner Seminare und Coachings sind Mentaltraining, NLP, Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikationspsychologie, Beratungspsychologie und Entspannungsmethoden. Er lebt mit seiner Familie in Köln.

---

# Abbildungsverzeichnis

Abb. 1.1	Kern des Mentaltrainings: Dreiklang . . . . .	3
Abb. 1.2	<b>Zeigefinger (2:05 min)</b> . Mit dieser kleinen Übung können Sie den Einfluss einer mentalen Technik auf Ihr Verhalten unmittelbar ausprobieren. Hören Sie bitte die Audiodatei und führen direkt dabei die Übung aus . . . . .	5
Abb. 1.3	„Berater“ als Überbegriff für Mentaltraining, Personal Training, Coaching, Beratung etc. . . . .	7
Abb. 1.4	Doppelkern der erfolgreichen Beratung . . . . .	14
Abb. 2.1	Die zwei Kernprobleme des Menschen. . . . .	23
Abb. 2.2	<b>Eine 6 malen (1:10 min)</b> . Diese Übung demonstriert, wie sich Gedanken auf das Verhalten bzw. auf Gewohnheiten auswirken. Hören Sie bitte die Audiodatei und führen direkt dabei die Übung aus . . . . .	24
Abb. 2.3	Dreiklang der Veränderung als Kern des Mentaltrainings . . . . .	25
Abb. 2.4	Kreislauf von Gedanken und Ergebnissen. . . . .	31
Abb. 2.5	Konstruktion eines mental nützlichen Bildes (Vision). . . . .	32
Abb. 2.6	Nutzbarkeit und Wechselwirkung der Emotionen und Gefühle. . . . .	37
Abb. 3.1	Grundprinzip des Konzepts von der Welt . . . . .	46

Abb. 3.2	<b>Konzept von der Welt (4:50 min).</b> Hören Sie bitte die Audiodatei und führen direkt dabei die Übung aus. Sie werden erkennen, wie sehr Visualisierungen das Denken, Fühlen und Verhalten beeinflussen können . . .	50
Abb. 4.1	<b>SMART-Ziel visualisieren (6:10 min).</b> Durch dieses Audiobeispiel erhalten Sie eine Idee davon, wie man Ziele definiert und im Mentaltraining visualisiert. Achten Sie hierbei auch auf den Einsatz nondirektiver Fragen sowie auf den Umgang mit der Stimme. Diese Visualisierung können Sie direkt mit Ihren Kunden durchführen . . . . .	62
Abb. 4.2	<b>Basic Breath (0:43 min).</b> Erfahren Sie diese Atemtechnik, indem Sie sich durch den Audio-Track anleiten lassen . . . . .	69
Abb. 4.3	<b>4-4-6-6 (1:10 min).</b> Erfahren Sie diese Atemtechnik, indem Sie sich durch den Audiotrack anleiten lassen. . . . .	70
Abb. 4.4	<b>Body Scan (2:09 min).</b> Erfahren Sie diese Meditationstechnik, indem Sie sich durch den Audio-Track anleiten lassen . . . . .	71
Abb. 4.5	<b>Nichts tun (3:12 min).</b> Erfahren Sie diese Achtsamkeitstechnik, indem Sie sich durch den Audiotrack anleiten lassen . . . . .	72
Abb. 4.6	Moment of Excellence. . . . .	83
Abb. 4.7	Technik des Moment of Excellence . . . . .	84
Abb. 4.8	<b>Der vergrabene Schatz (2:58 min).</b> Diese kurze Geschichte (Bucay 2008) regt an, über die Themen Ziele und Visionen nachzudenken. Geben Sie diese Metapher an Ihre Kunden weiter, wenn Sie diese zur Erreichung eines Ziels motivieren möchten. Wie Sie darüber hinaus noch mit Metaphern arbeiten können, erfahren Sie in Abschn. 4.7.8. . . . .	91
Abb. 4.9	Motivation mit den 4 W. . . . .	93

---

Abb. 4.10	<b>Von der Kunst, auf einer Linie zu gehen (6:26 min).</b> Diese Geschichte (Kuhn 2019) regt an, über die Themen Motivation und Disziplin nachzudenken. Geben Sie diese Metapher an Ihre Kunden weiter, wenn Sie diese zur Erreichung eines Ziels motivieren möchten. . . . .	95
Abb. 5.1	<b>Die Geschichte vom Hammer (1:14 min).</b> Diese sehr berühmte Geschichte (Watzlawick 1983) regt an, über das Thema Kommunikation nachzudenken. Sie ist ein Muss für alle, die sich eingehender mit Kommunikation befassen. Bitte hören Sie sich die Geschichte an und fragen Sie sich dabei, was sie über zwischenmenschliche Kommunikation und Wahrnehmung aussagt. . . . .	127
Abb. 5.2	Problem-Lösung-Physiologie . . . . .	134
Abb. 5.3	Spiegeln. . . . .	139

---

## Tabellenverzeichnis

Tab. 4.1	Gedankenstopp . . . . .	81
Tab. 4.2	Werte definieren . . . . .	115
Tab. 4.3	Persönlichkeitsebenen „Ist“ . . . . .	118
Tab. 4.4	Persönlichkeitsebenen „Soll“ . . . . .	120
Tab. 5.1	Psycho-Rhetorik . . . . .	147





# Mentaltraining: Begriffsklärung und Kontext

# 1

Der Begriff „Mentaltraining“ ist eine sogenannte Gummivokabel. Er subsumiert vieles, was eigentlich anderen Begriffen wie „Coaching“, „psychologische Beratung“, „Sportpsychologie“, „Verhaltenstraining“, „Supervision“, „Training“ und „Schulung“ bis hin zu unterschiedlichen Therapieformen zuzuordnen wäre. Da jedoch diese weiteren Begriffe wiederum zahlreiche Schnittmengen und Berührungspunkte untereinander vorweisen, ergibt eine genauere Abgrenzung oder gar wissenschaftliche Begriffsdefinition – nicht nur an dieser Stelle, sondern vielleicht auch ganz allgemein – kaum Sinn. Letztendlich zählt eh nur die Frage, wie sich der Berater in seiner Rolle sieht, welche Methoden er nutzt und vielleicht noch was sein Klient darunter versteht. Letzteres ist aber zu vernachlässigen, da sich der Klient nicht an einer Definition, sondern am persönlichen Nutzen orientiert.

Daher möchte ich gern eine Begriffserklärung aus meiner Sicht anbieten, damit dem Leser klar wird, was der eigentliche Grundgedanke des Wortes eigentlich ist. Das Wort an

---

**Elektronisches Zusatzmaterial** Die elektronische Version dieses Kapitels enthält Zusatzmaterial, das berechtigten Benutzern zur Verfügung steht [https://doi.org/10.1007/978-3-662-61678-9\\_1](https://doi.org/10.1007/978-3-662-61678-9_1). Die Videos lassen sich mit Hilfe der SN More Media App abspielen, wenn Sie die gekennzeichneten Abbildungen mit der App scannen.