

LESEPROBE

So weckst du **Motivation**

Das große
**Trainer-Handbuch
für Sportschützen**

Richtig coachen – Band 1



Deutsche
Mentaltrainer
Akademie e.V.

www.wettkampfvorbereitung.de



in Kooperation mit dem
Württembergischen Schützenverband 1850 e.V.

WECK DEN INNEREN ANTRIEB

MOTIVATION GEKONNT ANKURBELN

Motivation. Was heißt das eigentlich? Das Wort kommt vom lateinischen *Verb movere*, was so viel bedeutet wie veranlassen oder antreiben. Was bewegt einen Schützen? Wofür brennt er? Hat er Lust aufs Schießen?

Freude oder Zwang?

Die Psychologen unterscheiden zwei Arten der Motivation: Wer von innen heraus, also intrinsisch, motiviert ist, geht einer bestimmten Tätigkeit um ihrer selbst willen nach. Zum Beispiel, weil sie Freude bereitet oder eine Herausforderung darstellt. Ein intrinsisch motivierter Sportler kommt also zum Training, weil es ihm Spaß macht. Anders sieht es aus, wenn er extrinsisch, also von außen, motiviert ist. In diesem Fall nimmt er vielleicht am Training teil, um eine Belohnung zu erhalten oder einer Strafe zu entgehen.

Heißt das, ein Sportler kann nur intrinsisch oder extrinsisch motiviert sein? Nein! Das würde nicht funktionieren. Bei diesen Begriffen handelt es sich vielmehr um die Pole eines Kontinuums. Jeder Sportler, und auch jeder andere Mensch, schöpft seine Motivation sowohl von innen als auch von außen. Es kommt vielmehr darauf an, wo sein Hauptantrieb liegt.

Ohne «Tritt in den Hintern» geht es nicht

Welche Art der Motivation ist die bessere? Eindeutig die intrinsische. Der Sportler hat Freude an dem, was er tut, und nimmt aus eigenem Antrieb am Training teil. Seine Ergebnisse sind oft besser als bei dem Sportler, der nur auf den Wunsch seiner Eltern zum Training kommt. Die Empfehlung in der Fachliteratur – vielleicht hast Du es selbst schon gelesen – lautet daher: immer den inneren Antrieb wecken, motiviere intrinsisch!

Auf den ersten Blick einleuchtend. Doch dieser Ansatz stimmt meiner Meinung nach nicht ganz, beziehungsweise nur für bestimmte Bereiche. Gerade Sportler benötigen hin und wieder den berühmten «Tritt in den Hintern», also eine eindeutig extrinsische Motivation. Das gilt besonders bei Kindern: Sie kommen häufig nicht aus eigenem Antrieb zum Training, sondern weil ihre Freunde sie mitbringen oder weil ihre Eltern sie dorthin schicken.



Von außen nach innen

Das langfristige Ziel besteht natürlich immer in der inneren Motivation. Nur der Weg dorthin führt häufig über einen äußeren Anstoß wie eine Belohnung oder eine Strafe. Stell dir folgendes Beispiel vor. Du sagst zu einem Sportler: «Von nun an läufst

du einmal in der Woche 5.000 Meter, dann bekommst du eine Belohnung» (im Härtefall: « ... sonst bekommst du eine Strafe»). Der Sportler ist alles andere als begeistert, aber er fügt sich der Anweisung. Schließlich will er die Belohnung erhalten (oder der Strafe entgehen).

Mit der Zeit merkt der Sportler allerdings, dass ihm der Lauf guttut: Seine Ausdauer verbessert sich, er fühlt sich fitter und verliert vielleicht sogar ein paar Kilos. Bis er eines Tages nur noch um des Laufens willen die Joggingschuhe anzieht – ganz unabhängig von Belohnung oder Strafe.

Im Schießsport funktioniert das selbstverständlich ebenfalls: Schaffe zunächst starke äußere Anreize für deinen Schützen, zum Training zu kommen. Sind seine Eltern ebenfalls an der sportlichen Laufbahn ihres Nachwuchses interessiert? Hole sie mit ins Boot! Achte allerdings darauf, nicht zu viel Zwang auszuüben. Der Sportler muss immer die Möglichkeit haben, mit dem Schießen aufzuhören, sollte es ihm wirklich überhaupt keine Freude bereiten.

Idealerweise merkt der Schütze irgendwann: «Hey, das Training macht ja richtig Spaß! Und es bringt mir was – in der Schule kann ich mich jetzt viel besser konzentrieren.» Schon steht er von selbst wieder auf der Matte. Mit anderen Worten: Manchmal muss man einen Sportler zu seinem Glück zwingen. Du kennst doch sicher das Sprichwort: Der Appetit kommt beim Essen. Im nächsten Kapitel stelle ich dir viele Methoden vor, mit denen du ein richtig abwechslungsreiches Menü für deine Schützen zusammenstellen kannst.

Wettkampfhymne

Musik wirkt emotional und beeinflusst die Stimmung. Viele sportspsychologische Fachbücher empfehlen sie daher als Mittel zur Motivation. Im Prinzip finde ich diesen Ansatz gut, vollständig überzeugt hat er mich bisher aber noch nicht.

Anstatt einfach nur motivierende Musik zu hören, schlage ich dir Folgendes vor: Lass deine Sportler jeweils ein ganz bestimmtes Lied aussuchen, das sie zu ihrer persönlichen Wettkampfhymne ernennen. Diesen Song hören sie ab jetzt über Kopfhörer vor jedem Wettkampf, und zwar mit vollem Körpereinsatz: Siegerfaust, Tanzbewegungen (Sieggestanz), Gewinnerlächeln ... Manchen deiner Schützen fällt es schwer, ein gutes Stück zu finden? Das hilft: Lass sie die Motivationssongs ihrer Vorbilder googeln. Sie werden schnell merken, dass sich diese Methode großer Beliebtheit erfreut. Bekanntestes Beispiel: Michael Phelps, der

erfolgreichste Olympionike aller Zeiten. Vor Wettkämpfen sieht man den amerikanischen Schwimmstar nur mit Kopfhörern. Im Internet kursieren sogar mehrere Playlists mit seinen Lieblingssongs. Aber nicht nur Spitzensportler schwören auf die Wirkung der Musik. Inzwischen besitzen bereits viele Jugendmannschaften aus dem Freizeitbereich eine eigene Motivationshymne, die vor jedem Wettkampf zum Einsatz kommt.

Motivierende Musik hilft am besten, wenn sie zur persönlichen Strategie ausgebaut wird. Hören deine Schützen vor jedem Wettkampf dieselbe Erfolgshymne, tritt schon bald ein Gewöhnungseffekt ein. Nach einiger Zeit können sie ihre Motivation einfach über einen Knopf am MP3-Player einschalten. Wichtig ist, dass die Wettkampfhymne deine Sportler emotional anspricht und genau das ausdrückt, was sie im Flow empfinden. Auch als Untermauerung für ein ganz persönliches Motivationsvideo eignet sich dieser Song perfekt.

Dinge benennen

Während eines Wettkampfs driften die Gedanken gerne in alle möglichen Richtungen ab. Vielleicht ärgern sich deine Schützen, weil sie einen Fehler gemacht haben. Oder sie denken bereits an das Ende des Wettkampfs und an ihre mög-

Ich habe dir jetzt viele verschiedene Methoden vorgestellt, um die Körperwahrnehmung, das Körpergefühl sowie das Bewegungsgefühl deiner Sportler zu verbessern, damit sie öfter in den Flow gelangen. Egal an welchem Bereich du im Training arbeiten möchtest: Diese Übungen sind oft sehr individuell und funktionieren nicht bei allen Menschen gleich gut. Probiert ruhig mehrere aus, bis jeder im Team seinen persönlichen Favoriten gefunden hat. Außerdem stellen meine Techniken nur Anregungen dar. Arbeite also gerne auch mit eigenen Methoden und bleib aufgeschlossen gegenüber neuen Ideen!

che Platzierung. Den Flow werden sie mit Grübeleien über Vergangenheit oder Zukunft allerdings nicht erreichen, denn er findet im Hier und Jetzt statt!

Mit diesem Trick bringen sich deine Sportler sofort zurück in die Gegenwart: Lass sie die Dinge benennen, die sie um sich herum sehen, zum Beispiel ihr Sportgerät und ihre Ausrüstung. Sie sagen nun einfach in Gedanken oder auch laut »Pis-

tole«, »Bogen«, »Gehörschutz«, »Schießstand« ... Auf diese Weise entziehen deine Schützen störenden Grübeleien den Boden. Nach ungefähr zehn Sekunden gehen sie zu ihrer persönlichen Konzentrationsroutine über.

Summen und pfeifen

Eine flotte Melodie auf den Lippen bringt gleich mehrere Vorteile mit sich: Zum einen entspannen Summen und Pfeifen die Gesichtsmuskulatur, zum anderen unterdrücken sie nervöse Gedanken und Grübeleien. So geht's: Deine Schützen summen oder pfeifen einfach leise eine kleine Melodie vor sich hin. Am besten wählen sie dafür ein fröhliches Lied, zum Beispiel »Happy Birthday«. Schon nach den ersten Tönen entfaltet sich eine positive Stimmung und deine Schützen sind richtig gut drauf.

Rhythmisieren

Fast überall auf der Welt existieren Rituale, bei denen Rhythmus eine große Rolle spielt. Vielleicht hast du jetzt Menschen vor Augen, die sich zu rhythmischen Trommelschlägen in Trance tanzen. Oder denk an die großen Schlachtszenen in Fantasy-Filmen wie »Herr der Ringe«.



sie auf den Rhythmus achten, richtet sich der Fokus deiner Schützen während der Übung ganz auf den gegenwärtigen Moment. So haben ablenkende Gedanken keine Chance, denn deine Schützen gehen auf im Hier und Jetzt. – Der Flow ist da! Besonders gut wirkt das Rhythmisieren, wenn deine Schützen gleichzeitig ein Lied singen oder summen.

Überblick: Methoden, die das Flow-Feeling fördern

- Mein Flow
- So tun, als ob
- Warm-up
- 80 Prozent reichen aus
- Störfaktoren ausschalten
- Erholt in den Wettkampf gehen
- Konzentrationsroutine
- Wettkampfhymne
- Dinge benennen
- Summen und Pfeifen
- Rhythmisieren



DIE «BIG SEVEN»-ERFOLGSFAKTOREN BAUSTEINE FÜR BESTLEISTUNG

Wie kommt eigentlich Bestleistung zustande? Natürlich müssen Technik und Taktik stimmen. Aber was, wenn die Ausrüstung mangelhaft ist? Wenn sich ein Sportler die letzten Tage vor dem Wettkampf falsch ernährt hat und sich deshalb schlapp fühlt? In diesen Fällen wird ihm auch die überragendste Technik kaum etwas nützen. Insgesamt gibt es sieben Faktoren, die sportliche Leistung beeinflussen: Das sind die sogenannten «Big Seven» oder einfach: Erfolgsfaktoren.

Wenn deine Schützen alle diese Bereiche optimal miteinander koordinieren, können sie regelmäßig ihre Top-Leistung abrufen.

Sieben Mal Klarheit

Die Big Seven haben noch einen weiteren Vorteil: Sie helfen deinen Sportlern, sich selbst differenzierter wahrzunehmen. Anstatt einfach nur zu sagen: «Ich bin ja sooo schlecht ...», gelangen sie vielleicht zu dem Ergebnis: «Okay, meine

Die Big Seven

- **Kondition:** Grundlagenausdauer, Schnelligkeit, Kraft ...
- **Mentale Stärke:** Konzentration, Siegeswille, Erholung ...
- **Technik:** Anschlag, Zielen, Nachhalten ...
- **Taktik:** Windschießen – Beobachtung, Analyse des Windes –
- gezieltes Schießen nach Windparametern ...
- **Ernährung:** gesundes Essen und zuckerfreie Getränke ...
- **Material:** Schuhe, Kleidung, Sportgerät ...
- **Umfeld:** Familie, Freunde, Schule, Studium, Job ...

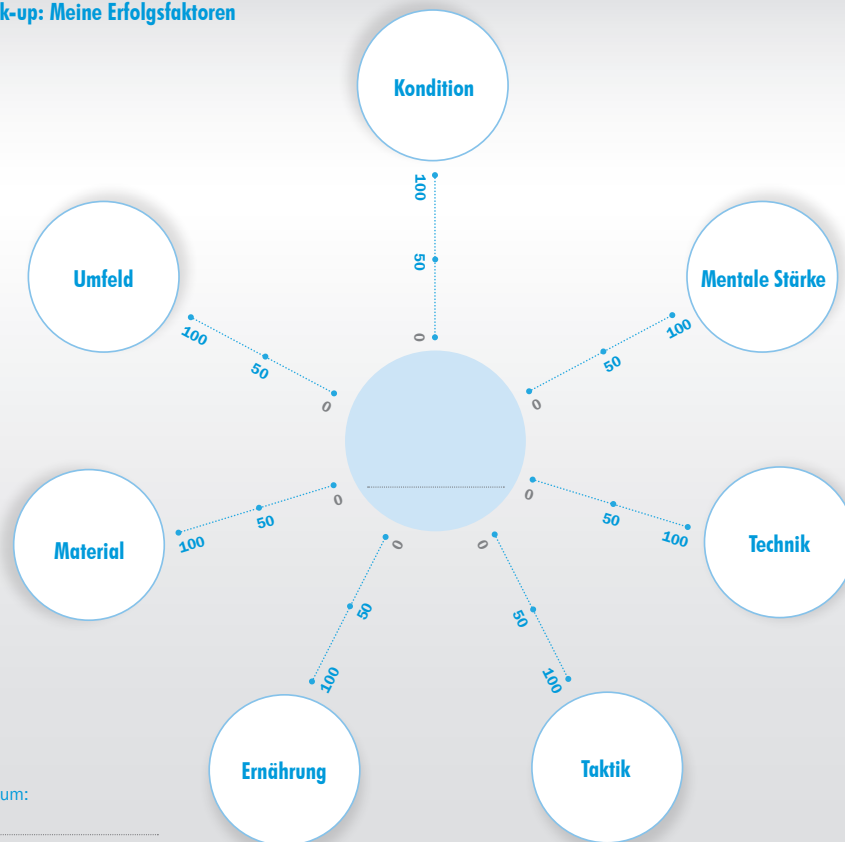
Der Ablauf

Deine Schützen schreiben ihren Namen in die Mitte der Grafik auf der rechten Seite.
Jetzt schätzen sie ihre Erfolgsfaktoren auf einer Skala von 0 bis 100 und machen jeweils bei dem entsprechenden Wert einen Strich.
Achtung: 100 ist die beste Punktzahl, die persönlich erreicht werden kann.
Anschließend verbinden deine Schützen die einzelnen Werte miteinander.
Gib nun jedem Schützen eine Rückmeldung, ob du seine Einschätzung teilst.

Technik ist noch nicht Weltklasse, aber dafür bin ich konditionsstark, habe ein unterstützendes Umfeld und kann mich auf den Punkt genau konzentrieren.»
Im Abschnitt «Umfeldmanagement» habe ich dir bereits gezeigt, wie wichtig Themen jenseits von Technik und Taktik sind. Die Übung, die ich dir dazu vorgestellt habe, eignet sich in leicht abgewandelter Form auch, um die Erfolgsfaktoren deiner Schützen genauer zu untersuchen.

BIG SEVEN – ARBEITSBLATT 1

Check-up: Meine Erfolgsfaktoren



Datum: _____



Bestellformular

Jetzt ausfüllen und druckfrisch bestellen!

SO WECKST DU MOTIVATION

Das große Trainer-Handbuch für Sportschützen
Richtig coachen – Band 1

156 Seiten, Großformat 21 x 21 cm, durchgehend farbige Abbildungen
ISBN 978-3-86243-105-2, Draxsal Fachverlag GmbH, nur 19,90 €

Aus dem Inhalt

1. Motivation pur

Mit der richtigen Einstellung durchstarten

2. Besseres Training

Mehr Spaß beim Üben und im Wettkampf

3. Flow-Pyramide

Der Gipfel der Konzentration

4. Selbstorganisation

Strukturiert in Sport und Alltag

5. Vorbild Trainer

Begeisterung steckt an

6. Kommunikation

Schützen und Eltern erfolgreich coachen

Um zu bestellen, füllen Sie das Formular bitte **gut lesbar** aus und senden Sie es **per Fax an den WSV:** (0711) 28 077 303. Alternativ können Sie auch gern per E-Mail bestellen: **info@wsv1850.de**

Ihre Lieferanschrift

Ja, hiermit bestelle ich _____ Exemplar(e) von „So weckst du Motivation“ zum Preis von 19,90 € zzgl. Versand.

Firma / Filiale

Ansprechpartner

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

UST-IdNr. (falls vorhanden)

Ihre Rechnungsanschrift

wie Lieferanschrift abweichende Rechnungsadresse

Bei Abweichung tragen Sie bitte hier Ihre Rechnungsanschrift ein:

Firma / Filiale

Ansprechpartner

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

UST-IdNr. (falls vorhanden)