



Roger Federer beim Spiel gegen Gael Monfils in New York 2014.

© Imago

So entwickeln Sie eine Winnermentalität

Coaching und Motivation der weltbesten Tennisspieler - Jürg Bühler, Ausbildungschef Swiss Tennis und Sportpsychologe (MSc), vergleicht die sportpsychologische Theorie mit der praktischen Arbeit des Schweizer Davis-Cup-Kapitäns Severin Lüthi.

„Diesmal hatte ich Glück. Aber ich versuchte auch, es zu erzwingen. Deshalb habe ich es mir auch ein bisschen verdient.“ sagte Roger Federer in der Pressekonferenz nachdem er bei den US Open 2014 gegen Gael Monfils zwei Matchbälle

abwehren konnte. Zum ganzen Matchverlauf meinte er: „Ich traf die Vorhand nicht richtig, und beim Aufschlag forcierte ich entweder zu stark oder zu wenig. Aber je länger die Partie dauerte, desto besser wurde mein Spiel.“

Federer zeigt mit diesen

Zitaten eindrücklich, wie eine ideale Ursachenerklärung (Attribution) bei Champions aussieht. Er sucht die Gründe für den Erfolg internal, bei sich selber und bei kontrollierbaren Faktoren (eigener Aufschlag und eigene Vorhand). Die Theorie der Ursachenerklärung

wurde in der Sportpsychologie schon 1958 von Bernard Weiner begründet. Sie wurde seither immer wieder modifiziert (siehe Grafik unten) und stellt ein sehr wichtiges Thema dar bei der Entwicklung von mental starken Tennisspielern.

Aber auch Gael Monfils

	Internal		External	
	Stabil	Instabil	Stabil	Instabil
Unkontrollierbar	Begabung	Konzentrationsvermögen	Aufgabenschwierigkeit	Glück oder Zufall
Kontrollierbar	Wissen	Anstrengung	dauerhafte Ressourcen (Hilfe eines Freundes)	temporäre Ressourcen (Hilfe eines Fremden)

Links: Die Theorie der Ursachenerklärung (Weiner, 1985 oder 1979).



Roger Federer mit Coach Severin Lüthi.

© Imago

ging nach dem oben erwähnten Match richtig vor, indem er sagte: „Ich kann mir bei den beiden Matchbällen nichts vorwerfen. Federer hat einfach gut gespielt.“ Damit hat der Franzose den Grund für sein Scheitern einem externalen und unkontrollierbaren Faktor zugeschrieben und hat somit sein Selbstvertrauen geschützt.

Angesprochen auf einen Vergleich zu seiner Niederlage gegen Federer in Wimbledon 2014, sagte Stan Wawrinka nach seiner US Open-Niederlage gegen Kei Nishikori: „Gegen Federer hatte ich alles gegeben, was ich an jenem Tag hatte. Und er fand die Lösung, um

mich zu schlagen. Er war einfach besser und ich nicht mehr frisch genug, um ihn in einem langen Match zu schlagen. Diesmal war es anders: Ich hatte viel zu viele Höhen und Tiefen. Das war kein komplettes Match von mir.“ Gemäß der Attributionstheorie beschreibt Wawrinka, im Gegensatz zu Monfils, kontrollierbare und internale Gründe für sein Scheitern. Das ist im ersten Moment eine schmerzvollere Variante, aber es ist trotzdem der richtige Weg, weil nur so wieder die richtigen und motivierenden Ziele für die Zukunft gesetzt werden können.

Aus der Sicht des Coaches - kurzfristige Zielsetzungen

„Roger kann den Schalter sehr gut kippen – analysieren, nach vorne schauen. Das macht übrigens auch Stan viel besser als früher“, beschreibt Severin Lüthi, der Schweizer Davis-Cup-Captain, seine Top-Spieler. „Auf dem Platz muss der Spieler stark sein“, es nütze nichts, wenn der Spieler stur die Anweisungen des Coaches umsetze und ihm dann die Schuld für die Niederlage gebe. Lüthi arbeitet mit seinen Athleten viel mit kurzfristigen und spezifischen Zielsetzungen. „Deshalb weigere ich mich als Teamchef auch, weit nach vor-

ne zu blicken und über einen Gesamtsieg zu reden. Es ist besser, sich auf das Naheliegende zu konzentrieren, auf die nächste Aufgabe, den nächsten Sieg, den man holen will.“ Vor dem Davis-Cup-Viertelfinale meinte Lüthi sogar: „Wir denken noch nicht an den Halbfinal. Denn wer an den übernächsten Schritt denkt, stolpert oft schon beim nächsten.“ Diese Statements zeigen, dass auch Lüthi (ohne es beim Namen zu nennen) mit seinen Athleten an einer Denkweise arbeitet, die die Ursachen für Erfolg und Misserfolg vorwiegend bei internalen und kontrollierbaren Faktoren sucht. Diese Denkweise wird in der neueren Literatur auch oft „Winning Mindset“ genannt.

Rolle des Coaches - Partner und Begleiter im Hintergrund

Der Coach muss sich daher immer bewusst sein, dass er auch als Psychologe wirkt. Wenn der Coach es schafft eine gute persönliche Beziehung zum Spieler aufzubauen und er genügend Zeit und Energie für Gespräche aufbringen kann, so kann er die mentale Stärke seines Schützlings entscheidend beeinflussen. „Meine Rolle bei Roger ist klar. Ich mache nichts anderes, als was ich bereits seit sieben Jahre mache. Das ganze Coaching, die Trainingsgestaltung und -planung, die Turnierplanung, Match- und Gegneranalysen. Als Freund bin ich ihm auch menschlich nahe.“, beschreibt Severin Lüthi seine Rolle als Coach von Roger Federer. „Mir geht es nicht ums Profilieren. Die Spieler sind die Stars, wir Trainer stehen im Hintergrund. Ich gebe auch nicht gerne Autogramme, mache es manchmal bloß, um nicht arrogant zu wirken. Weltweit könnte ich ständig Interviews geben. Aber Roger sagt schon so viel, da muss ich nicht auch noch immer meinen Senf dazugeben. Ich will den Job in Ruhe machen.“

Viele Gespräche führen, eine gute Beziehung aufbauen und mit Zielsetzungen arbei-

„Roger kann den Schalter sehr gut kippen – analysieren, nach vorne schauen“

Severin Lüthi

ten, tönt nach einem „easy“ Job, aber so einfach ist das nicht. Ein guter Trainer oder Coach sein ist immer eine komplexe und zeitaufwändige Arbeit.

Können auch schon Junioren ein „Winning Mindset“ entwickeln?

Die von Severin Lüthi verwendeten Prinzipien sind auch in der Arbeit mit Nachwuchsspielern anwendbar. In erster Linie ist es wichtig, dass der Coach mit den Jugendlichen eine gute Beziehung aufbaut, damit er respektiert wird und seine Inputs verstanden werden. Der Coach muss versuchen, die Gedankenwelt und Herausforderungen der Heranwachsenden in diesem von Entwicklung und Veränderung geprägten Altersabschnitt zu verstehen. Das braucht viel Zuhören, viele Gespräche und auch viel Zeit. Auch bewusste und gemeinsam erstellte Zielsetzungen sind für jeden Coach im Junioren-Leistungstennis ein wichtiges Instrument zur Ausbildung einer Winnermentalität.

Richtig Ziele setzen

Um ein „Mindset“ zu entwickeln, das sich auf die oben erwähnten inneren und kontrollierbaren Faktoren bezieht,

sollten Coaches und Spieler Ziele setzen, die genau diesen entsprechenden Fokus haben. Idealerweise sollte die Ziele mehrheitlich als „Prozessziele“ und weniger als „Ergebnisziele“ definiert werden. Prozessziele fokussieren auf das Individuum und vergleichen dessen Leistung zu verschiedenen Zeitpunkten. Ein Beispiel für ein solches Ziel könnte sein; „Verbesserung der Matchquote des zweiten Aufschlags um zehn Prozent bis Ende Saison“. Diese Zielsetzung lässt den Spieler sich an seinem eigenen Fortschritt messen und ist daher kontrollierbar.

Ergebnisziele beziehen sich auf äußere Faktoren in Form eines Vergleichs mit anderen. Ein Beispiel für ein Ergebnisziel lautet „Bis Ende Saison will ich in den Top Ten stehen meines Jahrgangs“, oder „zwei Turniersiege bis Ende Jahr“. Diese Zielsetzungen beziehen sich auf Ergebnisse und Vergleiche mit anderen, was bedeutet, dass sie schwierig zu kontrollieren sind.

Es ist zu empfehlen, mehrere Prozessziele zu setzen, um ein Ergebnisziel zu erreichen. So können beide Arten von Zielsetzungen motivierende und positive Auswirkungen auf einen Spieler haben.

Ein praktisches Beispiel von Swiss Tennis

Im Leistungszentrum von Swiss Tennis in Biel muss jeder Junior zwei Mal im Jahr seine Ziele und Ursachenerklärungen präsentieren. Er hat kurz Zeit, die folgenden Fragen vorzubereiten und anschließend vor der Gruppe zu präsentieren:

- Welches Ranking hatte ich vor sechs Monaten?
- Welches Ranking habe ich heute?
- Warum habe ich dieses Ranking erreicht?
- Welches ist mein Ranking-Ziel für die nächsten sechs Monate?
- Was sind meine technischen, taktischen, konditionellen und mentalen Ziele?
- Warum bin ich zuversichtlich, dass ich meine Ziele erreichen werde?

Der Sportpsychologe oder der Coach nimmt den Vortrag auf Video auf und zeigt ihn anschließend dem Spieler. Die zuschauenden Spieler geben dem Junior anhand vorbesprochener Kriterien ein Feedback zum Auftreten (Körpersprache, Rhetorik). Mit Hilfe des Videos und der Rückmeldung der anderen kann er die Ziele besser verinnerlichen und er kann auch seine Selbst- mit der Fremdwahrnehmung vergleichen, was ebenfalls einen wichtigen Aspekt darstellt im Aufbau eines stabilen Selbstvertrauens. Der Coach kann so systematisch und regelmäßig das Ziele-Setzen und das Erklären von Ursachen schulen und beeinflussen. Zur Entwicklung einer Winnermentalität ist es wichtig, dass schon in der Ausbildung der Junioren interne und kontrollierbare Zielsetzungen und Ursachenerklärungen gefördert werden.

Fazit

Ein Coach spielt eine zentrale Rolle in der Förderung einer Winnermentalität (Winning Mindset), indem er seine Schützlinge befähigt, die passenden Faktoren für Erfolg und Misserfolg verantwortlich zu machen. Die Entwicklung einer guten Beziehung zum Coach durch persönliche Gespräche kann dem Spieler helfen, in die richtige Richtung zu gehen. Zusätzlich begünstigen auch regelmäßige, interne und kontrollierbare Zielsetzungen die Entfaltung einer Winnermentalität.

Literatur

Weinberg, R. S. & Gould, D. (2007). *Foundations of sport and exercise psychology*. Champaign, Ill: Human Kinetics.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Pro Sport Reisen
www.prosport-reisen.de



Termine 2015/16

WTA FINAL 2015 SINGAPORE

25. Okt. bis 1. Nov. 2015

BARCLAYS ATP 2015 WORLD TOUR FINAL

in London
15. bis 22. November 2015

AUSTRALIAN OPEN 2016

Sidney/Melbourne
„down under Entdecken“
18. bis 31. Januar 2016

MTC 2016

26. Mallorca Tenniscamp
Saisonvorbereitung in Cala
Ratjada/Mallorca
18. März bis 1. April 2016

FRENCH OPEN 2016

Weltklassetennis in Paris
22. Mai bis 5. Juni 2016

WIMBLEDON 2016

„Tennis and Church Road
live erleben“
27. Juni bis 10. Juli 2016

US OPEN 2016

New York - „der letzte Grand
Slam im Big Apple“
29. August bis 11. Sep. 2016

Pro Sport Reisen

Pro Sport Reisen
Inh. Lothar Rodenbusch

Am Naturfreibad
55469 Simmern (Hunsrück)

Telefon: +49 6761 - 15060

Fax: +49 6761 - 970 634

www.prosport-reisen.de