

HINTERGRUND



In der vergangenen Ausgabe stellten Bane Bradonic und sein Team den modernen Tennistrainer vor. In dem Folgebeitrag erörtert das Autorenteam, wie Sie als Trainer mit welchem Spielertypen umzugehen haben.

Der moderne Trainer als wirklicher Coach

Stellen Sie sich vor: Es ist ein sonniger Mittwochnachmittag Ende März. Sie stehen in der Tennishalle und erhaschen einen Blick auf den frühlinghaft blauen Himmel. Sie haben gehört, dass es heute zum ersten Mal so richtig warm werden soll. Fast 20 Grad! Und vorgestern hatte es nochmals heftig geschneit! Ach ja, da hatten Sie zu allem Unglück Ihr Auto auf schneeglatte Fahrbahn auch noch in den Graben gesetzt... Stopp, positiv bleiben! Zurück zum

Frühling...Sie stellen sich vor, wie schön es jetzt doch wäre, mit Freunden im Biergarten zu relaxen, die Sonne zu spüren und ein kühles Bierchen zu trinken... Das Leben voll zu genießen! Ihre Gedanken werden jäh durch laute Stimmen unterbrochen. „Wie, wo, was? Bin ich gemeint?“ Blitzartig realisieren Sie: „Stimmt, es ist 16.00 Uhr. Die nächste Runde steht an!“

Nach vier Stunden Training auf dem Platz kommt Stunde fünf – Stunde fünf heißt Kevin, Luca, Fabian und Paul. Oh

Die Autoren: Bane Bradonic ist Diplom- und A-Trainer beim Deutschen Tennis Bund (DTB) und Diplom Psychologe.
bane.bradonic@ippsy.de

Claudia Lanz ist Diplom-Betriebswirtin (DH) und Diplom Coach (Swiss Coaching Organization).
claudia.lanz@ippsy.de

Oliver Vogelhuber ist Diplom Psychologe und staatlich geprüfter Tennislehrer.
oliver.vogelhuber@ippsy.de

Weitere Informationen: www.ippsy.de

»Behandle andere Menschen so, wie sie es gerne haben möchten.«

| DIE „PLATINREGEL“

Schreck! Eigentlich sind die Jungs ja ganz nett, aber wirklich anstrengend! Kevin gibt den Ton an. Er fühlt sich als Chef auf dem Platz, aber in Wirklichkeit bin das ja ich! Ich muss den Jungen schon genau beobachten und fest anpacken, sonst spurt der nicht. Er schafft es manchmal wirklich, mich an die Grenzen meiner Geduld zu bringen. Dann ist da noch Luca: Luca hängt immer mit Kevin zusammen. Das macht es schwierig. Der macht alles, was Kevin ihm sagt. Mit ihm alleine ist es super – na ja, vielleicht ist er ein bisschen langsam und empfindlich. Wen haben wir denn noch? Ach ja, Fabian! Er ist das genaue Gegenteil von Kevin: ruhig, verschlossen, zurückgezogen – ein ganz Stiller. Wenn ich ihm nicht detaillierte Anweisungen gebe, bewegt der sich überhaupt nicht. Ich glaube, er lebt in seiner eigenen Welt. Manchmal erwische ich mich, dass er aus meiner Aufmerksamkeit einfach verschwindet. Selbst schuld! Er müsste halt etwas selbstbewusster auftreten. Paul ist unser Spaßvogel! Beim Bälle einsammeln macht es ihm einen Riesenspaß, die anderen „abzuschießen“ – ich schimpf dann schon ein bisschen, aber unter uns – den finde ich schon klasse. Mit dem wird's nie langweilig. Nicht mal in Stunde fünf! „So, Jungs, ich freu mich, dass ihr da seid. Auf geht's!“

Sind Ihnen ein paar Gedanken unseres „Mustertrainers“ – wir nennen ihn ab jetzt Rudi – bekannt vorgekommen? Haben Sie sich auch schon öfter einmal gefragt, warum Ihnen das

Training mit einigen Schülern und Spielern enorm viel Spaß macht und mit anderen nicht? Warum Sie sich bei manchen Schülern selbst in Stunde 5 motivieren können, voll bei der Sache zu sein, obwohl Sie bereits müde sind und keinen Ball mehr sehen können? Es bei anderen Schülern wiederum ein Kraftakt ist und sich bei Ihnen einfach keine Freude einstellen will, so sehr Sie es auch versuchen und wenngleich Sie natürlich absolut professionell agieren?

Mit diesem Artikel wollen wir hinter die Mechanismen blicken, die in den oben beschriebenen Gedanken und Gefühlen unseres Mustertrainers Rudi liegen. Was hat beispielsweise die Persönlichkeit des Trainers mit seiner Einstellung zu Kevin, Luca, Fabian und Paul zu tun? Wir wollen Ihnen Impulse geben, Sie zum Nachdenken anregen und Sie einladen, sich und Ihre Schüler sowie das entsprechende Verhalten auf und neben dem Platz zu erkennen und differenzierter wahrzunehmen. Wir wollen Ihnen Ideen vermitteln, wie sie Ihre Arbeit mit Spielern und Kunden noch erfolgreicher gestalten können, indem Sie flexibler, individueller und einzigartiger agieren. Und übrigens... wer eine gute Menschenkenntnis besitzt – also sich und andere versteht – hat immer eine exzellente Chance, sich einen Matchball zu erspielen. Je bewusster und intensiver Sie diese Fähigkeit trainieren, desto öfter werden Sie den Matchball auch verwerten. Punkt, Satz, Sieg!

Kehren wir für einen Augenblick zum ersten Abschnitt dieses Artikels zurück. Hand aufs Herz, was haben Sie gedacht als Sie den Anfang gelesen haben? Konnte Rudi Sie gedanklich mit in den Biergarten nehmen? Fühlten Sie sich angesprochen? Oder dachten Sie eher nüchtern, was soll das denn? Unabhängig davon, welche Tendenz Ihre Reaktion auf den Text hatte, sagt es ganz grundsätzlich etwas über Sie und Ihre Persönlichkeit aus. Inwiefern das so ist, werden Sie im Laufe des Artikels erfahren.

In unserem letzten Beitrag „Der moderne Tennistrainer“ (siehe Tennis-Sport, Nr. 1, Januar/Februar 2012) erläuterten wir, was die entscheidenden Wettbewerbsvorteile sind, um im heutigen hart umkämpften Trainermarkt erfolgreich zu sein: zusätzlich zur fachlich-methodischen Kompetenz auch die soziale Kompetenz – einfacher ausgedrückt: Fähigkeiten im zwischenmenschlichen Bereich. Wir



Aldiana
Urlaub unter Freunden



Urlaub der feinen Art: Spiel, Satz & Smile.

Michael Stich ist unser ständiger Berater. Sie als unser Gast trainieren im Rahmen der Tennis-Camp-Wochen in vielen Clubs mit bekannten Größen. Obendrein gewinnen Sie bei den Senior Open wichtige LK-Punkte. So hat uns gerade eine führende Tenniszeitschrift zum Sieger der Kategorie „Bester Tennis-Reiseveranstalter“ gewählt. Doch nicht nur im Tennis sind wir stark. Ob am Meer oder in den beiden Bergclubs – auch anspruchsvolle Gäste werden mehr als zufrieden sein bei Aldiana.

All Inclusive gilt in den Anlagen am Meer – Tennisplatzmiete inklusive, Halbpension „Plus“ in den Bergen. Jede Menge Sportmöglichkeiten dazu, eine exzellente Küche, Abend-Shows und großartige Wellness-Oasen. Alles unter der Aldiana Genießer-Formel: „Jeder macht genau das, was er will“. Der Ideal-Urlaub also für nette Leute jeden Alters.

Weitere Informationen in jedem guten Reisebüro und unter www.aldiana.de

HINTERGRUND

stellten die These auf, dass jeder (Tennis)Trainer bzw. jede Person, die andere Menschen lehrt und (weiter)entwickelt, seine eigene Identität finden muss. Dies in einem aktiven Selbstentwicklungsprozess, um ein moderner Dienstleister zu werden, der sowohl auf allen Trainings-, als auch auf allen anderen Interessensebenen virtuos agieren kann. Erst dann ist ein Trainer „befähigt“, sein eigenes Verhalten optimal zu steuern, sich selbst und sein Gegenüber zu erkennen und seine Schüler und Spieler personen- und typengerecht zu betreuen. Ein Win-Win - für Sie und Ihre Kunden!

Warum ist Rudi gerade Paul so sympathisch?

Wenn wir die Erfahrung machen, dass es mit Menschen „Klick“ macht, dann sprechen wir oft davon, dass die „Chemie“ stimmt oder dass wir zu dieser Person einen „Draht“ haben. Was uns oft nicht klar ist: In vielen Fällen ist diese Person der Spiegel von uns selbst! Deshalb kommen wir gut mit ihr zu recht. Für unseren sozialen und beruflichen Erfolg ist aber unsere Fähigkeit entscheidend, zu vielen verschiedenen Arten von Menschen, also auch zu Kevin, Luca und Fabian, eine Beziehung aufzubauen und aufrecht zu erhalten – eben unsere zwischenmenschlichen Fähigkeiten. Die landläufige, sogenannte Goldene Regel „Behandle andere so, wie Du selbst behandelt werden möchtest“, ist gut gedacht, führt aber in den wenigsten Fällen zu Erfolg. Es könnte sogar sein, dass die Wirkung Ihrer Kommunikation und Ihres Handelns völlig anders aussieht als Sie beabsichtigt haben und genau das Gegenteil eintritt. Stülpen wir anderen Menschen zwar unbewusst und in guter Absicht unser Denken, unsere Wahrnehmung und unsere Gefühle über, kann dies zu verheerenden Ergebnissen führen. Übernimmt eine Person andererseits unreflektiert die Erwartungshaltungen anderer Menschen (z.B. von Eltern oder Trainern), verneint sie unter Umständen ihre eigene Persönlichkeit. Dies kann zu erhöhtem Stress führen, der sich in Form von Entmutigung, fehlerhafter Selbsteinschätzung oder sogar von Störungen im Immunsystem oder depressiven Symptomen äußern kann.

Wenn die Goldene Regel, der Sie sowohl als Trainer als auch als Privatperson folgen, nicht erfolgsverspre-

chend, eventuell sogar kontraproduktiv ist, was ist dann die Lösung? Wie wäre es, wenn wir die Goldene Regel durch die Platin Regel ersetzen: „Behandle andere so, wie sie behandelt werden möchten!“

Damit meinen wir nicht, dass unpopuläre Trainingsmaßnahmen nicht durchgesetzt werden sollten. Es ist vielmehr die Frage, mit welchem Kommunikationsstil und mit welcher Haltung den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen die Aufgaben nahegebracht werden, damit sie zielgerichtet ausgeführt werden können.

Wir sind der Meinung, dass die Platin Regel den eigentlichen Gedanken der Goldenen Regel treffender wiedergibt und somit in alltäglichen Situationen, in denen Interaktion mit anderen Menschen stattfindet, sehr viel sinnvoller und nützlicher ist. Und an welchem unserer Tage sollte dies nicht der Fall sein?

Rudi muss es also schaffen, seine Jungs typengerecht zu behandeln. Eben so, wie diese behandelt werden möchten, damit sie sich „abgeholt“ fühlen. Im Folgenden werden die einzelnen Typen exemplarisch betrachtet und in den Einzelfokus gestellt – die jeweils anderen Spieler sind in die Trainingsaufgaben natürlich mit eingebunden. Es ist selbstverständlich, dass die Zielrichtung in einer Gruppenstunde immer eine „Vollbeschäftigung“ aller Spieler ist.

Kevin verhält sich eher dominant im Training. Er will das Sagen haben und geht auch in Konkurrenz zu Rudi. Rudi muss ihm also Paroli bieten, ihm gleichzeitig aber auch etwas anbieten, wodurch Kevin seine Stärke zeigen kann. So wäre es z.B. schön für Kevin, in dieser Stunde eine Entscheidung treffen zu dürfen: „Ok Kevin, am Ende der Stunde besprichst Du Dich mit den anderen und sagst mir, was ihr heute als letzte Übung machen wollt!“

Rudi nimmt Luca eher als einen ruhigen, sensiblen Jungen wahr, der in der Gruppe ausgleichend auftritt. Auf ihn muss sich Rudi besonders einstellen. Bei Luca ist eine andere Kommunikation angebracht als bei Kevin, der kurze, prägnante Anweisungen braucht. Mit Luca sollte Rudi unbedingt in einem ruhigen, gleichmäßigen Ton sprechen, keinen Druck aufbauen und ihn den Weg zum Ziel eher selbst entwickeln lassen. Er braucht Zeit, über Dinge nachzudenken. Ihm ist auch die Beziehung zu Rudi und seinen Mit-

spielern sehr wichtig. „Luca, überlege bitte, wie Du es schaffen kannst, 20 Bälle fehlerlos zwischen T- und Grundlinie zu spielen. Bespreche Dich auch gerne mit Deinen Mitspielern!“

Bei Fabian darf es Rudi unter keinen Umständen passieren, dass er ihn „übersieht“. Dies kann jedoch schnell der Fall sein, da Rudi selbst anders „tickt“ und gerne im Mittelpunkt steht. Fabian kennt unglaublich viele Details. So kennt er z.B. alle Maße des Tennisplatzes und kann auch Wettkampfergebnisse der zurückliegenden Jahre exakt wiedergeben. Zu viel Aufmerksamkeit ist ihm ein Gräuel. Was kann Rudi nun tun, wie sollte er mit Fabian kommunizieren, damit dieser sich wohl fühlt? Das fällt Rudi wirklich nicht leicht, denn Rudi sieht das Große und Ganze, Fabian die Details. „Fabian, bitte spiele die nächsten Bälle mit Paul mit einer Geschwindigkeit von Stufe 3, ca. 1,5 Meter über das Netz in den Doppelfeldkorridor hinter die T-Linie. Wenn Ihr beide 20 Treffer „gelandet“ habt, ist die Übung erfolgreich geschafft. Wir werden es solange machen, bis Ihr es geschafft habt“. Kevin und Luca machen das Gleiche auf der anderen Seite. Für Rudi und die anderen drei ist das ziemlich anstrengend, für Fabian aber genau richtig! Er ist hochmotiviert!

Paul verhält sich generell locker und ist offen für alles. Er hat immer einen witzigen Spruch auf Lager. Das gefällt Rudi – er erkennt sich darin wieder. Paul braucht die Bühne, er sonnt sich dann in der ihm zuteilwerdenden Aufmerksamkeit. Er ist ein Entertainer. Aber Vorsicht, wenn man Paul zu viel Raum gibt, kann es für alle schwierig werden, denn er nimmt den anderen die Luft. Rudi sollte das wissen und immer wieder aktiv gegensteuern: „Paul, 10 Minuten gehört der Platz Dir, tob Dich aus, mach Deine Show und dann ist wieder Schluss. Ich weiß schon, dass Du am Liebsten die ganze Stunde Punkte ausspielen möchtest, das geht aber nicht! Einverstanden?“

Wie wir gesehen haben, muss Rudi mit seinen Jungs immer „hellwach“ sein, indem er sich auf die Unterschiedlichkeiten der Jungs einstellt, um letztlich allen gerecht zu werden. Mit einem Training von der Stange hat dies nichts mehr zu tun. Das macht für uns den „modernen“ Trainer mit Coachingkompetenz aus: Er stellt ganz grundsätzlich erst einmal den Menschen – seinen Kunden – in den Vor-

dergrund und gestaltet das Training entsprechend dessen Bedürfnissen.

Im Sinne der Vollständigkeit wollen wir noch darauf hinweisen, dass in einer Gruppenstunde zusätzlich auch immer gruppendynamische Prozesse ablaufen, die wir an dieser Stelle aber nicht betrachten, da dies sonst den Rahmen unserer Veröffentlichung sprengen würde. Die Prozesse finden in unseren Workshops selbstverständlich Beachtung.

Die ippsy Tennispyramide

Die unterschiedlichen Aufgaben, die Rudi seinen Jungs gegeben hat, entsprechen deren Spielstil, Persönlichkeit, Temperament und Charakter. Rudis Ziel war es, dass sich die vier entsprechend ihrer persönlichen Präferenzen auf dem Platz verhalten und somit ihre persönlichen Stärken einsetzen können – ganz unabhängig von ihren technisch-taktischen Fähigkeiten. Durch diesen Ansatz spricht Rudi bei den Jungs zwei grundlegende Aspekte menschlichen Handelns an: die Motivation (Wozu tue ich etwas?) und das natürliche Verhalten (Wie, auf welche Art und Weise tue ich etwas?).

Und letztlich führt diese Methode zu einem fundamental wichtigen Aspekt der Persönlichkeitsentwicklung, nämlich der Stärkung des Selbstvertrauens (siehe Tabelle 1, Seite 8).

Und was ist mit Rudi? Für ihn ist es natürlich eine große Herausforderung, sich auf jeden einzelnen seiner Schüler einzulassen und seine eigene Persönlichkeit in den Hintergrund zu stellen. Aber er ist ein „moderner Trainer“ und weiß, dass das Wohlbefinden und der Spaß seiner Schüler von seinen Fähigkeiten abhängen, mit ihnen eine Beziehung aufzubauen. Letztlich eine Leistung, die ihm in seiner Arbeit wieder zugutekommt: Auch er hat mehr Freude, wenn die Stimmung in der Gruppe gut ist, was seine Selbstmotivation und somit die Qualität seiner Arbeit steigert. Zudem ist es für ihn auch eine Bereicherung, nicht nur fachkompetent, sondern methodisch, didaktisch, kommunikativ und menschlich professionell agieren zu können. Die Schüler kommen gerne zu ihm. Das spricht sich rum. Er ist gefragt!

Heutzutage ist es immer noch häufig so, dass Trainer ihr Training unter folgenden Aspekten durchführen:

- „Theoretische Wahrheiten“
- Persönliche Präferenzen des Trainers
- Erfahrungen und bisherige Erfolgsrezepte des Trainers
- Generelles Motivationsniveau des Trainers
- Statistiken

Diese Aspekte mögen zwar auch funktionieren, jedoch sind wir davon überzeugt, dass die alten Rezepte alleine im heutigen Markt nicht mehr greifen. Nicht nur im Sportbereich, auch in den Unternehmen findet aktuell ein Wandel statt. Die Ansprüche an Führungskräfte sind vielfältiger geworden. Die fachliche Kompetenz alleine reicht nicht mehr aus. Gefragt sind Führungskräfte mit einer hohen sozialen und persönlichen Kompetenz. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, gehen viele erfolgreiche Führungskräfte von heute durch einen begleiteten Selbstentwicklungsprozess, um dann in der Praxis zu trainieren, zu coachen und nochmals zu trainieren.

Die „ippsy Tennispyramide“ veranschaulicht die verschiedenen Stufen eines ganzheitlichen Trainingsaufbaus. Entscheidend ist, die einzelnen Kom-



The competition doesn't know me. One day they'll wish it stayed that way.



Future champions are made one game at a time. So at Prince we're constantly creating innovations like our EXO³ technology — to give players every advantage they can get. See how Jordan Daigle is making his mark at princewhosnext.com.

prince[®]
who's next.

HINTERGRUND

	Kevin	Luca	Fabian	Paul
Wozu? Durch die typengerechte Aufgabe...	...erhält er Verantwortung und ein Ziel, das er erreichen soll.	...kann er eine Beziehung zu den anderen herstellen und ist beliebt.	...kann er korrekt und überlegt, unabhängig von den anderen agieren.	...erhält er Freiraum und die Bewunderung der anderen.
Wie? Er löst die Aufgabe, indem er...	...sich die letzte Übung überlegt und den anderen dann seinen Entschluss mitteilt.	...das Risiko abwägt und die anderen um Rat fragt.	...in Ruhe alles durchdenkt und mit einem genauen Plan die Aufgabe löst.	...sich spontan was einfallen lässt, um die anderen zu unterhalten.
Was? Er gewinnt an Selbstvertrauen durch...	...Kontrolle und Aktion.	...Beziehung und genügend Zeit.	...Vorbereitung und Genauigkeit	...Status und Applaus.

Tabelle 1: Konzept eines typgerechten ganzheitlichen Trainings.

ponenten, die für ein Training bzw. für die Entwicklung eines erfolgreichen Spielers notwendig sind, nicht unabhängig voneinander zu betrachten, sondern sie in ein gesamthaftes System zu integrieren. Eine Ebene greift in die andere – wird eine davon vernachlässigt/ignoriert, entsteht eine Lücke, die die Qualität der Entwicklung und somit der Leistung maßgeblich beeinflusst.

Die Pyramide zeigt außerdem, dass der Spielertyp mit seinem spezifischen Verhalten die Basis aller weiteren Entwicklungsstufen darstellt. Was verstehen wir unter spezifischem Verhalten? Verhalten ist die Art und Weise wie wir handeln, sogenannte Verhaltensweisen. Was wir auf und neben dem Tennisplatz tun, kann beobachtet werden und prägt unseren Verhaltensstil, in dem sich sichtbare Muster widerspiegeln. Wir können den Verhaltensstil von Menschen identifizieren, indem wir diese sichtbaren Muster, Äußerungen, verwendete Wortwahl, Körpersprache und Tonfall bewusst beobachten.

Wir besitzen auch Verhaltenspräferenzen – offensichtliche Vorlieben eines Menschen für die „innere“ oder „äußere“ Welt. Orientiert sich beispielsweise ein Tennisspieler in seinem Denken, Fühlen und Handeln an der äußeren Welt, so gibt ihm das Spielen vor Zuschauern enorm viel Energie. Er ist eher der extravertierte Spielertyp. Ein introvertierter Spieler bezieht sich hingegen mehr auf sein Innenleben und ist z.B. durch die freundschaftlich enge Beziehung zu seinem Trainer motiviert. Ferner zeigen sich die Präferenzen auch in der Art wie wir die Welt wahrnehmen: Denken, Fühlen, Empfinden und Intuition. Ein intuitiver Spieler überlegt nicht lange, wenn er eine neue Technik erlernen soll – er erfasst das Gesamtbild und führt aus. Ein Spieler mit der Präferenz „Denken“ versucht die Technik zuerst zu verstehen, zu analysieren und setzt dann um. Keine der Präferenzen ist besser oder schlechter. Jeder Mensch besitzt einen gewissen Anteil von allen.

Der Verhaltensstil und die Präferenzen beeinflussen natürlich auch die nächsten Ebenen. Und genau deshalb ist die Identifikation, das Wahrnehmen des Schülers als Mensch so ungemein wichtig für ein effizientes, erfolgreiches Training. Empowerment pur! Dies wird am Beispiel Paul nochmals verdeutlicht (siehe Tabelle 2, Seite 9).

Spielertypen erkennen

Die Frage, die sich jetzt stellt, ist: Wie kann ich meine Menschenkenntnis verbessern, um somit ein spielertypengerechtes Trainingskonzept zu entwickeln? Die wichtigste Voraussetzung hierfür ist, dass Sie bereit sind zu lernen. In einem ersten Schritt erst einmal über sich selbst zu lernen, denn Menschenkenntnis fängt bei der eigenen Person an. Durch das Aneignen dieser Fähigkeiten, haben Sie die Möglichkeit, Ihr Verhalten und Ihren Kommunikationsstil in gewissen Situationen bewusst zu ändern, weil Sie wissen, was bei Ihrem Gesprächspartner ankommt.

Überlegen Sie sich doch einmal welcher Spielertyp Sie selbst tendenziell sind?

- Macht es Ihnen Spaß, auf dem Platz die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen?
- Spielen Sie lieber auf dem „Center Court“ oder auf einem Nebenplatz?
- Wollen sie immer und unter allen Umständen gewinnen?
- Haben Sie häufig Auseinandersetzungen mit Ihren Gegnern?
- Diskutieren Sie vielfach über vermeintliche „Fehlentscheidungen“?
- Spielen Sie lieber Einzel oder Doppel?
- Lesen Sie gerne Fachliteratur, um Ihre Technik zu verbessern?
- Können sie sich an Matchergebnisse und Ranglistenpositionen erinnern?
- Ist die Leistung oder das gesellige Zusammensein wichtig?

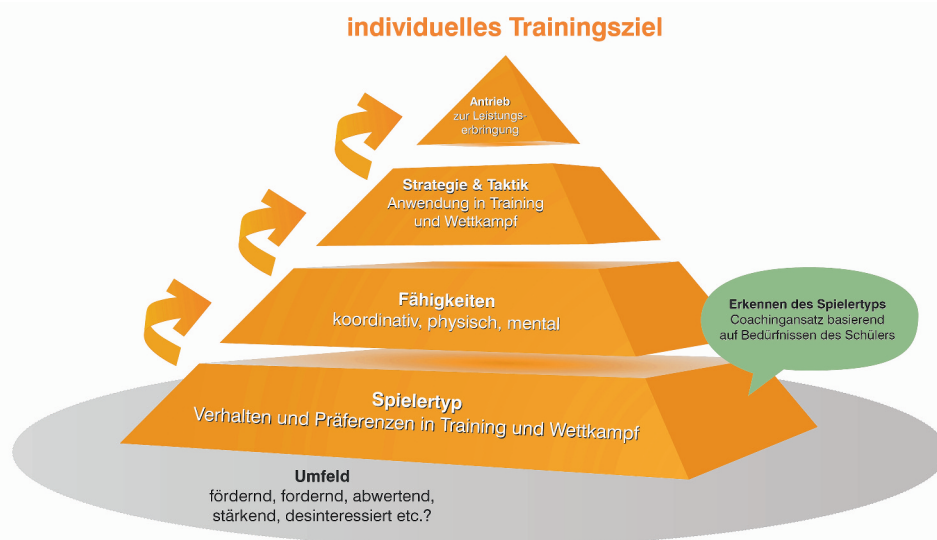


Abb. 1: „ippy Tennispyramide“

Spielertyp	Druckvoller Spieler mit unkonventionellen Aktionen, bevorzugt Offensivschläge, setzt Service und Volley oft als Waffen ein, genießt die Bühne, braucht Freiheit, sehr spiel- und matchorientiert, kann seine Trainingskollegen mitreißen, monotone Technikübungen wie z.B. isoliertes Schlagtraining sind ihm zuwider, zeigt gerne „Zauberschläge“, steht auf Action – es muss „knallen“!
Fähigkeiten	▪ Koordinativ: gute „Hand“, schnelle und druckvolle Schläge, flexibel ▪ Physisch: athletisch, schnellkräftig, spritzig, bewegt sich in der Vorwärtsbewegung besser als in der Seitwärtsbewegung ▪ Mental: braucht die Leidenschaft im Spiel, kann schnell den Fokus verlieren, ungeduldig, unter Druck angreifbar, ausdauernd, unberechenbar
Strategie & Taktik	Auf schnelle Punkte und Winner aus, kurze Ballwechsel, mag beispielsweise keine langen Grundlinienduelle, geht hohes Risiko ein
Antrieb	Braucht Zuschauer und Bewunderer, Status und Applaus (extrinsisch motiviert)
Trainingsziel(e)	▪ Ziel 1: druckvolles Spiel unter variierenden Bedingungen ▪ Ziel 2: Konzentration: „Geduldübungen“ immer wieder einbauen
Umfeld	Bedarf einer Umfeldanalyse, um herauszufinden, wie sich die Interessen verteilen: Mit wem kommt Paul gut zurecht? Mit wem weniger? Wer raubt ihm Energie und wer gibt ihm Energie? Von wem möchte er bewundert werden?

Tabelle 2: Spielertyp erkennen nach der ipssy Tennispyramide.

Kommen wir auf unser Beispiel zurück. Welcher Persönlichkeitstyp ist Rudi? Er liebt die Aufmerksamkeit, hat den Blick fürs Ganze, Details interessieren ihn nicht, Paul findet er gut, er lacht viel, feiert Siege überschwänglich, Auseinandersetzung geht er aus dem Weg, hat immer kreative Lösungen und Vorschläge, kann begeistern...

Und? Denken Sie, er könnte dem „enthusiastischen Kreativspieler“ entsprechen? Ja? Wir auch!

Insights Potenzial Analysen

Unser Verhalten wird durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Art und Weise wie wir die Dinge angehen. Verhalten ist bei den MDI® Potenzial Analysen in Form von vier Quadranten (Präferenzen nach C.

G. Jung) dargestellt. Jeder dieser Quadranten ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, sprich wie wir mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen: vom Extravertierten Denker (Rot) über den Extravertierten Fühler (Gelb) bis hin zum Introvertierten Fühler (Grün) und Introvertierten Denker (Blau). Bei jedem Menschen finden sich alle vier Tendenzen, aber meist dominiert ein einziges Verhaltensmuster.

Die von Insights MDI® gelieferten Informationen sind nicht Selbstzweck. Sie sollen Ihnen dabei behilflich sein, Ihr Verhalten so zu steuern, dass Sie Ihre Ziele unter den verschiedensten Bedingungen erreichen können. Dies kann geschehen, indem Sie sich entwe-

der in bestimmte „zu Ihnen passende“ Situationen hineinbegeben (z.B. nur Einzeltraining mit Kindern), oder indem Sie sich Fähigkeiten und Ressourcen aneignen, die Ihnen das erfolgreiche Bewältigen von bisher schwierigen Anforderungen erlauben (z.B. Gruppenunterricht mit vier pubertierenden Jungs), oder indem sie Ihre Dienstleistung so umgestalten, dass es Ihrer Persönlichkeit entspricht (z.B. ausschließlich Leistungstraining). Insights MDI® erfasst den IST-Zustand, wobei im Anschluss durch Beratung, Coaching und/oder Training das SOLL definiert wird und durch entsprechende Optimierungsprozesse an der Zielerreichung gearbeitet wird. Dies leistet das Institut für Positive Psychologie mit seinen Workshops und Trainings.



Abb. 2: Die vier Spielertypen

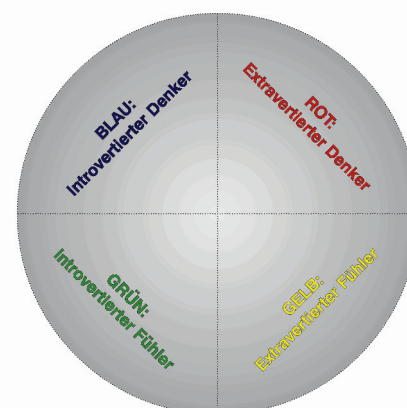


Abb. 3: Quadrantensystem des menschlichen Verhaltens

| HINTERGRUND

Vom Trainer zum „wirklichen Coach“

Die unterste Ebene der „ippsy Tennispyramide“ postuliert den Ansatz, dass ein Trainer, der seine Arbeit auf den Menschen bzw. den Spielertyp ausrichtet, nicht nur als Trainer, sondern auch als Coach agiert. Was macht den Unterschied aus?

Ein Trainer wird dadurch zum Coach, dass ihn nicht nur das „körperliche“ Wohl und das tennisspezifische, sportliche Können des Spielers interessieren, sondern auch dessen persönliche Entwicklung. Der moderne Trainer ist bestrebt, seine Spieler dabei zu unterstützen, das Beste in ihnen zur Entfaltung zu bringen. Er handelt stärken- und ressourcen- anstatt defizitorientiert. Hierzu nutzt er andere Methoden als im klassischen Training, hauptsächlich in der Kommunikation, nimmt eine andere Haltung ein und unterzieht vor allem auch sich selbst einer laufenden Weiterentwicklung. Er wird zum „Selbstentwickler“.

Der Trainer der neuen Generation verfügt über Wissen und Erfahrung, weil er sich schon rechtzeitig mit der notwendigen Materie befasst hat. Er ist nicht „besser“ als die Menschen, die er betreut, sondern eines seiner grundlegenden Credos ist, dass er auf Augenhöhe kommuniziert. Seine Haltung ist, dass er Menschen in einem Prozess begleitet, an dessen Ende das individuelle, hauptsächlich sportliche Ziel des Spielers (Kunden) steht. Hierbei nutzt er sein fachliches Know-how, seine Erfahrung und seine stetig wachsende Methoden- und Toolbox im zwischenmenschlichen Bereich, um Leistungsverbesserungen herbeizuführen. Dies immer unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der einzelnen Schüler.

In den Situationen, in denen der Trainer als Coach agiert, stellt er zielführende Fragen, statt Anweisungen zu geben. Er lässt den Schüler die Lösung selbst entwickeln, wodurch sich dieser viel mehr mit den zur Verbesserung erforderlichen Maßnahmen identifizieren kann. Dies steigert letztlich die Motivation und das Selbstvertrauen in die eigene Handlungskompetenz. In der Tätigkeit als moderner Trainer und „wirklicher“ Coach geht es immer wieder darum, im Gespräch neue Möglichkeiten, Verbesserungsschritte und Lösungen zu finden. Ein solcher (Erfolgs-)Coach vermittelt grundlegende Einsichten, gibt entscheidende Impulse und weist neue Wege auf. Er lässt den Schüler die einzelnen Schritte

selbst gehen! Schauen wir hierzu nochmals Rudi und Paul an. Beide sind „gelbe“ Persönlichkeiten – das ist Rudi jetzt bewusst und er kann sich entsprechend darauf einstellen:

„Paul, jetzt hast Du zehn Minuten Gas gegeben, war cool oder?“

Paul ganz außer Atem: „Ja, das war spitze! Können wir nur noch ein paar Minuten so weitermachen? Bitte!“

„Sorry, das ist genug. Du warst wirklich toll. Ich habe selten jemanden gesehen, der so viel Gas gibt und immer noch die Kugel dorthin spielt, wo sie hin soll!“

„Stimmt, Trainer, das war Wahnsinn!“

„Und die anderen haben auch gestaunt!“

„Prima, danke!“

„Ok, und jetzt schaltest Du einen Gang zurück und spielst Fabian die Bälle mit mittlerer Geschwindigkeit zu, damit er in den Schlag kommt. Ok?“

„Na klar, das mach ich, und nächstes Mal wieder so eine geile Übung, oder?“

„Klar, Paul, machen wir. Und nun spielst Du mit Fabian und überlege Dir mal kurz, wie Du spielen solltest, damit ihm das Training auch Spaß macht!“

Was nützt dem Trainer eine bessere Menschenkenntnis?

Um zwischen der Trainer- und Coach-Rolle virtuos wechseln zu können, bedarf es neben dem Wissen und der gekonnten Anwendung der unterschiedlichen Methoden und Tools, auch der bewussten Auseinandersetzung mit sich, seinem Verhalten, seiner Einstellung und vor allem seiner Wahrnehmung in Bezug auf sich und die Umwelt (z.B. Selbst- und Fremdbild). Der „moderne“ Trainer hat den Mut, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen, sie zu trainieren, Erkenntnisse zu gewinnen und dann fit genug zu sein, um sie erfolgsversprechend in der Arbeit mit Menschen anzuwenden.

Er arbeitet ganzheitlich, spricht, er berücksichtigt neben all den sportlichen und technischen Elementen auch die sogenannten „Soft Skills“, die er sowohl in sein generelles, theoretisches Trainingskonzept, als auch in die Umsetzung auf dem Platz integriert. Nicht zu vergessen sind natürlich die Vorteile, die sich außerhalb des Trainings in der Zusammenarbeit mit Schülern, Eltern, Verbänden und sonstigen Interessensgruppen ergeben. Der „moderne“ Trainer mit Menschenkenntnis... ..erkennt Stärken bei sich und bei

anderen und übt eine Tätigkeit aus, die zu seinen Stärken passt (Bsp: „Vielleicht eigne ich mich wirklich nicht für Kindertraining. Irgendwie entzieht es mir Energie. Wenn ich mit ambitionierten, jungen Erwachsenen arbeite, bin ich in meinem Element!“)

...kann effektiver kommunizieren, indem er eine gemeinsame Sprache spricht und somit eine positive Wirkung beim Schüler erzielt.

...besitzt einen schnelleren Zugang zu Schülern und kann somit sein Tennissachwissen so darstellen, dass sich jeder angesprochen fühlt.

...besitzt Selbsterkenntnis, denn er kennt die eigene Wirkung auf andere und versteht, warum andere so oder so auf ihn reagieren.

...ist fähig, Energiemanagement zu betreiben, um weniger Energieverlust, weniger Frust, weniger Enttäuschungen im Umgang mit Spielern, Kunden und anderen Interessengruppen (z.B. Eltern, Funktionären) zu haben.

...kann Vertrauen herstellen und baut somit langfristige und tragfähige Beziehungen auf – der Erfolgsfaktor!

Toolbox für „moderne“ Trainer

„Blas sie weg!“

Um Ihre persönliche Wahrnehmung zu trainieren und herauszufinden, mit welchen Verhaltens- bzw. Spielertypen Sie es auf dem Platz zu tun haben, probieren Sie doch einfach mal folgende Übung: Bauen sie aus leeren Balldosen eine drei- oder vierstöckige Pyramide auf dem T auf. Dann geben Sie die folgende Anweisung und zwar exakt so: „Blast die Pyramide weg!“ Anschließend warten Sie die Reaktionen ab. Der „Gelbe“ fragt nicht, beginnt sofort mit dem Schießen. Der „Rote“ sagt: „Halt, ich mach als erster, Ihr wartet!“ Der „Grüne“ braucht Zeit, ist etwas orientierungslos und beobachtet die anderen. Und der „Blaue“ fragt nach, von wo aus, wie viele Versuche er hat und ob alle Dosen gleichzeitig fallen müssen!

„Der Profi“ (siehe Tabelle 3)

Haben Sie Ihre Wahrnehmung bereits ein bisschen trainiert? Dann gehen Sie auf den nächsten Level und probieren Sie die „DO'S“ und „DON'TS“ der Kommunikation mit den vier Verhaltenstypen aus!

Tabelle 3: „Do's“ und „Don'ts“ der Kommunikation

	DO's	DON'Ts
ROT	▪ Sprechen Sie ihn direkt an. ▪ Geben Sie kurze, prägnante Trainingsanweisungen. ▪ Antworten Sie auf Fragen direkt und prägnant. ▪ Sagen Sie, WAS getan werden soll, nicht WARUM. ▪ Lassen Sie ihn um Punkte spielen. ▪ Geben Sie ihm im Training Herausforderungen. ▪ Halten Sie Abstand. ▪ Zeigen Sie ihm, dass er einzigartig ist.	▪ Benutzen Sie keine zu „blumige“ Sprache. ▪ Vermeiden Sie zu lange Ansprachen. ▪ Üben Sie keine permanente Kritik. ▪ Vermitteln Sie keine Unentschlossenheit. ▪ Er blockiert bei einer problemorientierten Einstellung. ▪ Seien Sie nicht übertrieben freundlich und schwatzhaft. ▪ Beschreiben Sie Dinge nicht zu detailorientiert.
GELB	▪ Unterstreichen Sie das Neue, das Besondere, das Außergewöhnliche am Training. ▪ Seien Sie offen, freundlich und herzlich. ▪ Zeigen Sie Begeisterung. ▪ Hören Sie aufmerksam zu. ▪ Investieren Sie die nötige Zeit, eine Beziehung aufzubauen. ▪ Begrüßen und verabschieden Sie ihn herzlich. ▪ Geben Sie ihm eine „Bühne“. ▪ Stellen Sie den Spaß in den Vordergrund.	▪ Sie wollen das Gespräch beherrschen und gehen nicht auf ihn ein. ▪ Sie sprechen permanent und ohne Pausen. ▪ Sie weisen seine spontanen Ideen und Vorschläge zurück. ▪ Sie kommunizieren kurz angebunden, rein sachlich und geben nichts von sich preis. ▪ Sie räumen der Disziplin einen hohen Stellenwert ein. ▪ Vermitteln Sie keine Angspanntheit.
GRÜN	▪ Sprechen Sie in der „Wir-Form“. ▪ Zeigen Sie Geduld, wenn Sie die Ziele des Trainings erklären. ▪ Betonen Sie, wie Sie gemeinsam Schritt für Schritt zum Ziel gelangen. ▪ Sprechen Sie über Gefühle und Beziehungen. ▪ Strahlen Sie Wärme aus. ▪ Seien Sie aufrichtig und ehrlich. ▪ Hören Sie aufmerksam zu. ▪ Sprechen Sie leise und entspannt.	▪ Vermeiden Sie, zu forsch und zu direkt zu sein. ▪ Geben Sie nicht zu schnell Gas. ▪ Lassen Sie die Details aus. ▪ Seien Sie nicht laut und dominant. ▪ Machen Sie sich nicht über andere lustig. ▪ Vermeiden Sie, zu wenig räumlichen Abstand zu halten. ▪ Wenden Sie den Blick nicht ab. ▪ Machen Sie keine übertriebenen, ausufernden Gesten.
BLAU	▪ Geben Sie viele technische Details. ▪ Seien Sie in Ihrer Sprache immer klar und logisch. ▪ Klären Sie Probleme gründlich und ausgiebig. ▪ Nehmen Sie die Person ernst. ▪ Seien Sie auf dem Platz bestens organisiert. ▪ Halten Sie direkten Augenkontakt. ▪ Sprechen Sie ruhig und sachlich. ▪ Führen Sie Übungen durch, bei denen er das Risiko abschätzen kann. ▪ Zeigen Sie fachliche Kompetenz, indem Sie beispielsweise Fakten nennen oder auf Analysen verweisen.	▪ Nachlässig sein, vor allem, wenn es darum geht, seine Fragen zu beantworten. ▪ Beenden Sie nicht zu schnell ein Gespräch. ▪ Verletzen Sie nicht den körperlichen „Sicherheitsabstand“ und kommen Sie ihm nicht zu nahe, bevor Sie ihn gut kennen (z. B. über Privates sprechen). ▪ Sprechen Sie nicht laut und treten Sie nicht aggressiv-dominant auf. ▪ Kommen Sie nicht zu spät und beenden Sie das Training nicht zu früh. ▪ Überfordern Sie ihn nicht mit laufenden Herausforderungen und Neuem.



TennisGate.com
DAS TRAINERPORTAL

Neu: Top-Konditionen bei Tennis-Point.de
Workshop am 22./23. Sept 2012 in Villingen

WWW.TENNISGATE.COM: TRAININGSTIPPS - COMMUNITY - EINKAUFSPARTNER - WORKSHOPS

