

Schwächen erkennen

Ein erster Schritt ist, Glaubenssätze, Ideen und Erwartungen zu identifizieren, die Ihre Einstellung, Motivation und Leistung begrenzen. Wenn Sie sich als jemand sehen, der bei einem Turnier oder bei einem »schwierigen« Schlag, sein Potenzial nicht entfalten kann, gilt es zunächst diese Selbstsicht anzugehen. Denn Sie werden sich sonst immer so verhalten, wie Sie sich sehen.

1. Erwartungen sind meist einschränkend und fixierend. Sie richten sich in der Regel auf bestimmte Ergebnisse (Score, Anzahl der Putts, Greens in Regulation, Siege u.ä.) oder auf Verhaltensweisen anderer. Das klassische Beispiel dafür ist ein Golfer, der sein erreichbares Rundenergebnis damit begrenzt, dass er sich gedanklich in einem bestimmten Scorebereich ansiedelt.

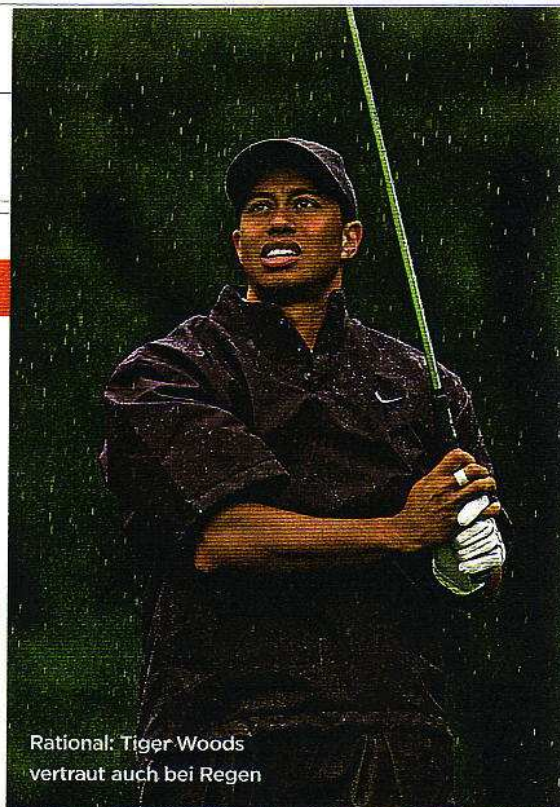
2. Verallgemeinerungen sind Glaubenssätze, die Verhalten und Denkweise prägen. Sie sind in der Vergangenheit begründet: Auf der Grundlage eines oder mehrerer Ereignisse wird in der Regel geschlossen, dass das selbe Ereignis wieder eintreten wird. Etwa ein Golfer, der glaubt, dass er nicht gewinnen kann, wenn es regnet, weil er in der Vergangenheit bei Regenrunden immer schlecht gespielt hat. Mit dieser Meinung wird daraus eine selbsterfüllende Prophezeiung, mit der sich der Spieler begrenzt.

3. Negative Selbstetiketten sind oft sehr subtil und schwierig zu identifizieren. Zum Beispiel ein Golfer, der sich als einer der Top-3- oder Top-5-Spieler in seinem Club identifiziert. Was er jedoch mit diesem Selbstetikett verbindet, ist, dass er sich selbst immer hinter den besten Spielern des Clubs sieht. In Turnieren endete er auf den Rängen drei bis fünf, genau in Übereinstimmung mit seiner Selbstsicht, obwohl er bis zum 15. Loch stets einen Score hatte, der den Turniergewinn ermöglicht hätte. Daraus kann die Verallgemeinerung resultieren, auf den letzten Löchern »einzubrechen«. Manche Golfer be-

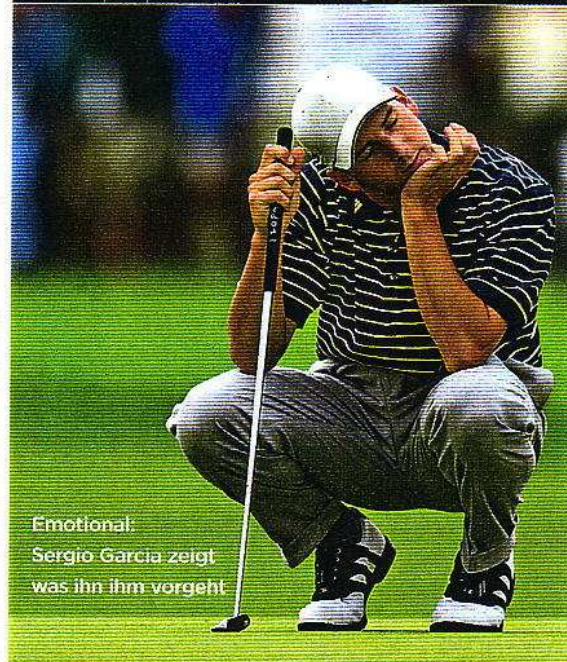
schreiben sich als »mittelmäßigen« oder »schlechten« Putter und beschneiden so ihre Fähigkeit, Selbstvertrauen in diesem Bereich aufzubauen.

4. Selbstgespräche Ein negatives Selbstetikett basiert oft auf Selbstgesprächen während der Runde. Diese kennt man auch als Selbstbeschimpfungen: »Heute läuft wieder nichts«, »gib's doch endlich auf!«, »du schaffst es ja sowieso nicht«, »immer dasselbe, du lernst es doch nie!«, »kannst ja nicht mal einen Ein-Meter-Putt lochen!«, »du Flasche!«, »Blödmann!« oder Schlimmeres finden sich häufig, wenn das eigene Spiel als schlecht eingestuft wird (was wiederum mit den eigenen Erwartungen zusammenhängen kann) und haben die Tendenz, spiralartig zu weiteren misslingenden Schlägen bis möglicherweise sogar zum Zusammenbruch des Spiels zu führen. Sie tragen nicht zu Selbstvertrauen und Gelassenheit bei, auch nicht zu der für erfolgreiches Golf notwendigen Selbstdisziplin. Insbesondere dann, wenn sie bestärkend so laut artikuliert werden, dass sie für alle Mitspieler, gelegentlich noch auf anderen Spielbahnen, zu hören sind.

5. Irrationale Annahmen sind Ideen, die nicht der Wirklichkeit entsprechen. Obgleich manche dieser Glaubenssätze rational und realistisch erscheinen, wird ersichtlich, dass diese Annahmen unbegründet sind, sobald sie hinterfragt werden. Viele Perfektionisten haben solche Annahmen, die ihren Erfolg limitieren. Wie ein Golfer, der glaubt, jeder Schlag müsse gleich gut gelingen, lang und gerade sein, ansonsten seine Leistung als Versagen bewertet.



Rational: Tiger Woods vertraut auch bei Regen



Emotional: Sergio Garcia zeigt was ihn ihm vorgeht



Dr. Wolfgang Kuner ist Certified Mental Game Coach Professional, NLP Sports Practitioner und C-Trainer (DGV). Er arbeitet seit 20 Jahren im Coaching-Bereich und war u.a. bei Dr. Parent (Zengolf), Trained Brain (Dr. Morris/Edwards) und Dr. Cohn (Mental Game of Golf) tätig.