

Success is a mind game!

Folge 2 Winner-Mentalität

Psychologische Kriegsführung

Eine gewisse Psychologische Kriegsführung (Innerhalb der Regeln!) gehört heute zum Mentalen Bereich. Trash-Talk, Schauspielerei... beste Beispiele dafür sind Paul Gascoigne, Eric Cantona, John McEnroe, Denis Rodman.

Deine Gegner kennen deine Kompetenz als Sportler; die Tage an denen alles funktioniert und Du deine bestmögliche Leistung erbringst. Gib deinen Konkurrenten zu verstehen, dass du diese Leistung jederzeit, in jedem Spiel, in jeder Situation erbringen kannst. Am Schluss glaubst du selber an deine Möglichkeiten – jede Minute, jede Sekunde!

Tipps:

- Augenkontrolle – blinze nicht herum! Finde heraus wie du „gefährlich“ aussiehst.
- Kleide dich „gross“ - schon beim Einschieszen! *Gross = Kraftvoll = Erfolgreich!*
- Sprich vor einem Spiel nur mit vertrauten Personen. Wenn Gegenspieler/Konkurrenten dich nach deiner Form fragen, antworte ihnen, dass du „gut drauf bist und alles passieren könne.“
- Reklamiere nie öffentlich über die Ausrüstung. Nur Verlierer klagen über „falsche Schuhe“, „langsamer Boden“ oder „schlechte Luft“.
- Bewege dich wie ein Sieger! Kopf hoch, Brust raus, klarer Blick.
- Freue dich am Erfolg. Sag niemals es sein nur „Glück“ das du gewonnen hast. Die Voraussetzungen um zu gewinnen schaffst du selber.
- Sei korrekt zu den Schiedsrichter und fair zu den Gegenspielern.

"Ich boxe gegen jeden. Egal wann. Ich habe ja schon gewonnen!"

Prinz Hassan, Boxweltmeister Federgewicht

Der Gegner wohnt in des Betrachters Auge

Ein wichtiger Faktor auf der Jagd nach der Winner-Mentalität ist, dass man den Gegner überschätzt. Man glaubt plötzlich, dass er besser ist, als es eigentlich seinem Können entspricht. Dein Eindruck widerspiegelt sich in der Körpersprache und du hast verloren, bevor das Spiel angepfiffen wurde.

Beispiel:

Stefan Edberg gewann 1996 an den US Open gegen Paul Haarhuis schon vor dem ersten Ballwechsel. „Während dem Aufwärmen hat der Speaker die Erfolge meiner Karriere vorgelesen. Danach begann er mit Edbergs Erfolgen und ich verstand warum er die Welt-Nummer eins war. Ich fühlte mich sehr klein.“

Körpersprache

Die Anderen wissen oft mehr über uns als wir selber, denn unser Körper „lügt“ nicht. Wie du dich bewegst beeinflusst was du denkst und wie du dich fühlst.

Umgekehrt werden negative Gedanken/Gefühle auch kraftlose Signale dem Körper übermitteln.

Tipps für die Körpersprache:

- Gehe, bewege und trete auf wie ein Sieger!
- Denke und sprich wie ein Sieger!
- Vertraue deinen Kenntnissen. Spiele mit dem Herzen, mach was du auch im Training machst.
- Smile! Wenn du nervös bist – lächle!
- Wenn du die Konzentration verlierst – mach einige tiefe, langsame Atemzüge.
- Schirme dich vor störenden Momenten ab. Handtuch über den Kopf, Walkman, Augen schliessen.
- Steigere die physische Aktivität: Springe, Bewege die Beine, schüttele die Arme, lockere die Nackenmuskulatur...
- Egal was geschieht, sei positiv und versuche dich auf die nächste Situation zu konzentrieren.

Sage zu dir selbst

- Ich werde eine gute Leistung erbringen!
- Ich habe trainiert um zu gewinnen!
- Ich werde mein Bestes geben!
- Ich werde als Allerletzter aufgeben!

„Es ist nie zu spät um Aufzugeben...

...aber

immer zu früh!“

Frage: **Wird man als „Winner“ geboren?**

Antwort: Winner ist ein relativer begriff. Alle Menschen sind irgendwie Sieger. Jeder hat Stärken und man muss für sich selber entscheiden ob man sich als „Sieger“ fühlt. Wer ist eigentlich der grösste Sieger; ein Torhüter der alle Bälle fängt oder einer der glücklich ist und Freude am Spiel hat?

**„Chancen bekommt man keine – man nimmt sie
sich!“**