Mannschaftsbesprechung – So viel kommt an

Nach wissenschaftlichen Untersuchungen beeindrucken wir andere nur zu 7% mit der verbalen Botschaft unserer Worte. Aber 38% machen unser Stimmklang aus und gar 56% werden über unsere Mimik und Gestik vermittelt.

Körpersprache, Sprechweise und Stimmlage sind Grundlage für die engagierte Kommunikation. Und genau darum geht es beim Thema Motivation, besonders kurz vor dem Spiel und beim „Wachrütteln“ in der Halbzeitpause.

Als Trainer erreiche ich dies durch eine offene, den Spielern zugewandte Haltung. Ich muss darauf achten, dass ich möglichst alle Spieler vor mir habe und alle mit meinem direkten Blickkontakt erreichen kann. Am einfachsten ist es, den Blick wandern zu lassen und nur bei persönlichen Botschaften mit dem Blick beim jeweiligen Spieler zu verharren.

Leidenschaft, Tempo und Einsatzwillen übermittle ich nur dann glaubwürdig, wenn meine Körperhaltung angespannt, aufgerichtet und meine Gestik lebendig ist. Wenn ich mich aber auf meinem Stuhl „hängen“ lasse oder während meiner Ansprache lässig an der Wand lehne, wirke ich gelangweilt und alles andere als überzeugend.

Aber auch durch angemessene Sprechgeschwindigkeit, Lautstärke und Modulation, also der bewussten Betonung wichtiger Aussagen gelingt es mir, meine Rede lebendig zu machen. Ich setze treffende Akzente und wecke Aufmerksamkeit, wenn ich bestimmte Worte (z. B. „gewinnen“, „Zweikämpfe“, „Leidenschaft“, „unser“, „wir“) besonders betone. Nichts wirkt langweiliger und unpersönlicher als eine monotone Stimme. Die Spieler brechen nach wenigen Minuten weg.

Durch diese variable Betonung bringe ich ganze nebenbei auch

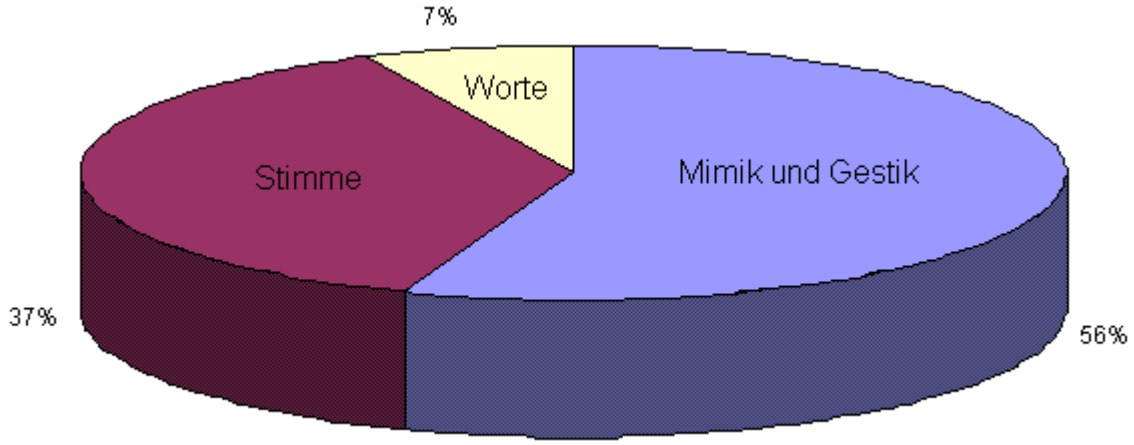
meine Persönlichkeit zum Ausdruck. Dabei muss ich darauf achten, dass ich trotz meines eigenen Engagements nicht zu schnell spreche, um Missverständnisse zu vermeiden. Sehr langsames Sprechen wird hingegen oft als mangelndes Engagement wahrgenommen.

Und beides kann ich mir in der Halbzeitpause nicht leisten, in der ich nur wenig Zeit für wirklich wichtige, einprägsame Botschaften habe. Eine Regel aus dem Schauspielunterricht besagt, dass es für die Zuschauer am angenehmsten ist, wenn ich selbst das Gefühl habe, etwas zu langsam zu reden. Dann können mir meine Zuhörer am besten folgen.

Lautes, deutliches und nicht zu schnelles Sprechen wirkt auf die meisten Menschen am eindrucksvollsten. Es kann wach machen und aufrütteln, aber auch hektisch wirken, falls es zu laut wird. Zu leises Sprechen hingegen vermittelt Unsicherheit, die ich mir als Trainer nicht leisten sollte.

Entscheidend ist stets, dass ich meine Mimik, meine Gestik und meine Körperhaltung passend zu der Botschaft meiner Worte einsetze: Ruhige Botschaften kann ich meinen Spielern ruhig im Sitzen mitteilen. Gleiches gilt für Situationen, in denen ich Hektik und Übereifer unter meinen Spielern drosseln will.

Will ich aber bei meinen Spielern Feuer, Begeisterung und Zuversicht entfachen, z. B. bei einem knappen Pausenrückstand, gilt für mich unbedingter „Stehzwang“. Damit signalisiere ich: Ich bin wach, motiviert, aktiv und bereit. Und genau das sollen die Spieler nach der Pause ja auch sein.



Zusammenfassung



(keine realen Personen; Bild erstellt mit GPT Image 2.5)