

Prijevod s njemačkog na hrvatski. Prijevod s hrvatskog na njemački

Trstenjak, Nikola

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:672244>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-17**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FILOZOFSKI FAKULTET
ODSJEK ZA GERMANISTIKU

DIPLOMSKI STUDIJ GERMANISTIKE
PREVODITELJSKI SMJER
MODUL A: DIPLOMIRANI PREVODITELJ

Nikola Trstenjak

Prijevod s njemačkog na hrvatski

Übersetzung aus dem Deutschen ins Kroatische

Übersetzung aus dem Kroatischen ins Deutsche

Prijevod s hrvatskog na njemački

Diplomski rad

Mentorica: Antonela Konjevod, viša lektorica

Zagreb, 2020.

Sadržaj

Prijevod s njemačkog na hrvatski.....3

Übersetzung aus dem Deutschen ins Kroatische

Julius Loewenstein (2020). *Körpersprache – Menschen lesen - : wie Sie mit der Macht der nonverbalen Kommunikation Menschen für sich gewinnen, selbstbewusst auftreten und die Psychologie anderer durchschauen*. Hamburg: J. Loewenstein Media GmbH, S. 49-88.

Njemački izvornik.....28

Deutscher Ausgangstext

Prijevod s hrvatskog na njemački70

Übersetzung aus dem Kroatischen ins Deutsche

Igor Čerenšek (2017): *Mentalni trening: Priručnik za trenere*. Zagreb: Studio moderna d.o.o., str. 35-55

Hrvatski izvornik.....98

Kroatischer Ausgangstext

Popis literature.....121

Literaturverzeichnis

Prijevod s njemačkog na hrvatski

Übersetzung aus dem Deutschen ins Kroatische

Julius Loewenstein (2020). *Körpersprache – Menschen lesen - : wie Sie mit der Macht der nonverbalen Kommunikation Menschen für sich gewinnen, selbstbewusst auftreten und die Psychologie anderer durchschauen*. Hamburg: J. Loewenstein Media GmbH, S. 49-88.

Govor tijela – Čitanje ljudi

Kako ćete snagom neverbalne komunikacije pridobiti ljude, pouzdanije nastupiti i prozreti psihologiju drugih

O mislima i osjećajima

Govor tijela ovisi o unutarnjim utjecajima i može kako nama tako i drugima pružiti mogućnost da pokažemo svoje misli i osjećaje. Postoji sedam osnovnih emocija: bijes, radost, prezir, tuga, strah, iznenađenje i gađenje. Kako prepoznati, razumjeti i ispravno postupati s ovim emocijama, saznat ćete u sljedećim poglavljima.

Kako pogoditi pravi ton glasa

Glas je nešto što nam većinom uopće ne pada na pamet kada mislimo na govor tijela. Pritom je logično da ne govorimo samo tijelom nego i svojim glasom, a on je i sam dio našeg tijela!

Svaki čovjek ima drugačiji glas, nijedan ne postoji dvaput.

Privikavamo se na glas osobe s kojom provodimo puno vremena i povezujemo ga s njom. Kad bi netko odjednom imao drugačiji glas, to bi nam bilo izrazito neobično! Glas može biti ono u što se zaljubljujemo, ali može biti i ono što nas plaši.

Ne voli svaki čovjek istu vrstu glasa. Ipak, postoje određeni načini izražavanja koji u pravilu ostavljaju određene učinke na nama. Profesionalni govornici vježbaju kako svojim glasom ostaviti željeni dojam na slušatelja.

Uz malo vježbe moguće je iščitati emocije govornika na temelju njegovog glasa.

Kada govorite vrlo brzo, ostavljate dojam da ste nervozni i pod stresom. Slušatelj će imati osjećaj da Vam se žuri ili da biste najradije pobjegli. Osim toga se može dogoditi da „progutate“ pojedine riječi čime rečenica gubi smisao i ozbiljnost. Na duže vrijeme može

postati naporno slušati osobu koja brzo govori s obzirom na to da razumijevanje izgovorenog iziskuje jaku koncentraciju.

1. Prespori govor *može* imati negativne posljedice.

Razvlače li se izgovorene riječi u duljinu poput žvakaće gume, stvara se dojam da morate točno razmisliti što ćete izgovoriti – a to upućuje na nesigurnost.

S druge bi se pak strane moglo dogoditi da sugovornik ima osjećaj da ga smatrate glupim i da razgovarate s njim kao s nagluhom ili senilnom osobom koja Vas na razumije.

Time biste ga mogli uvrijediti ili čak naljutiti. To Vam nipošto ne bi trebao cilj.

2. Glasnoća glasa igra ulogu.

Govorite li vrlo tiho, ne samo da Vas se slabo čuje nego će sugovornik misliti da se bojite govoriti i da ne želite da druga osoba čuje Vaše riječi. Preglasan govor pak s druge strane djeluje agresivno i arogantno.

Ako je glas vrlo visok ili piskutav s vremenom postaje naporan i kod nekih ljudi može prouzročiti pravu glavobolju! Osim toga upućuje na nervozu i stres. Predubok glas, ako nije prirodan, može upućivati na tugu. Slično je i s monotonim glasom koji u pravilu djeluje tužno odnosno bezvoljno. Međutim, u tom slučaju vrijedi iznimka: žene smatraju dubok glas kod muškarca atraktivnim budući da se povezuje sa zrelosti i muževnosti.

3. Mucanje

Osoba zamuckuje uvijek kada se boji ili kada je uzbuđena. Bez obzira na to prijete li upravo nekoj osobi zločinci, je li uhvaćena u prekršaju ili poziva simpatiju na spoj – kada je situacija neugodna i kada vlada nesigurnost, kod nekih zna zakazati glas.

Kao što vidite mnogo toga treba uzeti u obzir. Ponekad se ne može izbjeći negativan način govora, bilo zbog govorne mane, urođene ili izazvane ekstremnim događajima, ili zbog razine stresa koja nam više ne dopušta kontrolirati glas.

Kako bi se to izbjeglo, pomaže potražiti pomoć u drugim područjima govora tijela. Kao što već znate, sve je međusobno povezano i govor tijela valja uvijek promatrati kao cjelinu.

Kontrolirajte svoje disanje.

Pod utjecajem stresa se povećava brzina otkucaja srca, raste krvni tlak, a time i brzina disanja. Brzo disanje vodi do kratkog i plitkog udisanja uslijed čega u krv dolazi manje kisika. Tijelo to vidi kao stresnu situaciju što vodi do daljnjeg pogoršanja disanja. U takvom stanju je gotovo nemoguće govoriti, riječi kao da zapinju u grlu. Da bi ste svoj glas ponovno doveli pod kontrolu, uzmite kratku pauzu u kojoj ćete barem deset puta duboko udahnuti.

Napravite deset sasvim dubokih udaha i izdaha. Kada Vam se puls primiri, smirit će Vam se i glas.

Nadalje, **držanje tijela** pomaže kod kontrole glasa i disanja. Tko unaprijed nesigurno stoji, taj će teško glasom izraziti sigurnost. Stojite li punim stopalima na podu i ako Vam je tijelo uspravno, glas će Vam izravno biti čvršći. Tko se njiše, prenosi to u svoj glas.

Čvrsto držanje tijela zlata vrijedi!

Da biste svojim glasom djelovali uvjerljivo, korisno je imati pregled ne samo o tome što je loše nego i onome što je djelotvorno. Budući da sve ono što zvuči nejasno, djeluje naporno i nesigurno, zasigurno biste mogli pomisliti da jasan govor djeluje upravo suprotno. Tko izgovara riječi jasno, pokazuje da zna što želi reći i da stoji iza toga.

Izbjegavajte prebrzi ili prespori govor i govorite normalnom brzinom. Ako niste sigurni kako bi to trebalo zvučati, ravnajte se po uvježbanim govornicima poput političara, reportera, vremenskih prognostičara, moderatora itd.

Slušajte i pogledajte više pozitivnih primjera i oponašajte poznate ličnosti u svojem govoru.

Nemojte samo sami promišljati o sebi, nego pitajte ponekad i poznanike ili članove obitelji za mišljenje. Suptilno spomenuto pitanje: „Misliš li da prebrzo govorim?“ bi Vam moglo uvelike pomoći.

- Kod vještih govornika možete pomnije promatrati i **naglasak**. Monoton način govora je loš, a pretjerano naglašavanje riječi pak može djelovati lažno i neprirodno.
- Tečan i harmoničan glas, kako po pitanju **brzine** tako i naglašavanja, djeluje ugodno i zanimljivije.
- Govorite mirno i umjereno glasno, a da pritom ne vičete na svog sugovornika. Time stvarate ugodnu atmosferu.

Prije izlaganja je posebno korisno ispred ogledala više puta uvježbavati tekst i pritom usavršavati glas. Održite izlaganje pred drugima i zatražite pokoje iskreno mišljenje.

Tijekom razgovora za posao, poslovnih sastanaka i spojeva s potencijalnim partnerom ili partnericom posvetite povremeno koju misao svojem glasu kako biste ga, ako je potrebno, regulirali.

Moj tajni savjet: Ako ste nesigurni ili primjećujete da se Vaš sugovornik ne osjeća ugodno, prilagodite svoj glas i način govora njegovom. Ne tako da zvuči kao da mu se rugate, nego da govorite otprilike istom glasnoćom, brzinom i bez prevelike razlike s obzirom na živost u vašim glasovima.

To kod sugovornika stvara osjećaj empatije, Vi djelujete simpatičnije i pomaže objema stranama da se prepuste.

Kad pogledi ubijaju

Postoje situacije kad nas netko pogleda i samim time dobijemo potrebu odjenuti neprobojni prsluk. „Vaš pogled je bio ubitačan“ je rečenica koju smo gotovo svi zasigurno već jednom upotrijebili. Govor tijela se mijenja u svađi, tresemo se od bijesa i gorimo od želje za osvetom. Uхватimo li nekog na krivoj nozi, brzo ćemo biti nagrađeni oštrim komentaram.

Korisno je moći prepoznati znakove bijesa i znati primjerenom reagirati u takvoj situaciji jer bijes ne sprečava samo svaku vrstu normalnog razgovora nego ponekad vodi i do toga da napravimo ili izgovorimo nešto zbog čega kasnije žalimo i što smo mogli izbjeći. Brzo smirivanje bijesa bi stoga trebalo biti prioritet za sve strane.

„Ne možete se rukovati stisnutom šakom“ – Indira Gandhi

Klasično bijesno lice

Bijes je ozbiljna emocija koja je vidljiva na svim razinama tijela. **Mimika** koja razotkriva bijes u nama se prije svega može prepoznati na ustima, očima i obrvama.

Zamislite da ste zaista ljuti. Pogledate li se u ogledalo, primijetit ćete da su Vam obrve skupljene i usmjerene prema dolje. Time na čelu nastaje bora koju odmah možemo nazvati *borom ljutnje*.

Vaši donji očni kapci su napeti, a gornji su eventualno malo podignuti. Usne su Vam čvrsto stisnute i lagano napućene, a kutovi usana bi Vam mogli pokazivati prema dolje. Usredotočeno i ukočeno gledate u jednu točku. U ekstremnim slučajevima bijesna osoba može čak i problijedjeti.

Gestikulacija bijesnog čovjeka se često sastoji od vrlo naglih, brzih i energičnih pokreta. Šake i ruke impulzivno lete uokolo. Očita gesta je naglo podizanje ruke u gotovo sijekućem pokretu. Ova gesta bi s jedne strane trebala predstavljati kraj razgovora, a s druge strane i zastrašivati.

Tipična gesta je **pokazivanje prstom na drugoga**. „Ti si kriv!“, više ova gesta.

6 sigurnih pokazatelja da je netko bijesan

1. Vjerojatno najjasniji znak je šaka. Stisne li netko šake, znači da traži ventil za snagu koja proizlazi iz emocije. Osoba bi najradije u tom trenutku zdrobila nešto ili možda čak nekoga.
2. Osim toga, **dlanovi** usmjereni prema naprijed, kao da se nešto želi odgurati od sebe, mogu isto kao i naglo dodirivanje vrata ili čvrsto udaranje dlanovima po natkoljenici upućivati na bijes.
3. **Držanje** je također napeto i agresivno. Bijesna osoba je često ukočena i djeluje stisnuto. Ona djeluje gotovo kao visokonaponski vod koji je u svakom trenutku spreman zadati udarac. Moguće je čak da se osoba počne tresti.
4. Ako je bijes povezan s agresivnošću, muškarci se **postave** tako **da izgledaju veće** kako bi djelovali opasno. Izbacuju prsa van, ramena malčice povlače i izduljuju vrat.
5. Glas grmi od bijesa što nije samo fraza. Ako je netko pun bijesa, glas mu zaista drhti, postaje glasniji, viši i izgovor mu postaje jasniji.

6. Dođe li do glasne svađe, **glasnoća glasa** često dosegne razinu vike i glas postaje prodoran i piskutav. Tako je moguće da osoba na trenutak ostane bez glasa zbog čega postaje još bjesnijom.

Što napraviti kada razgovarate s bijesnom osobom i primijetite da ona jednostavno ne postaje mirnijom, nego je bijes sve više raste?

Kako ćete primiriti bijesnog čovjeka

Ponajprije je sugovorniku važno pokazati da se ne uzbuđujete i da Vam nije do sukoba. Kada ta osoba dobije osjećaj da se ne mora boriti protiv ičega, odnosno protiv Vas, automatski će se malo primiriti.

Pripazite da Vam je držanje opušteno i samouvjereno, ali ne prijeteće.

Poštujte osobni prostor druge osobe i nemojte biti bezobrazni ako ona u bijesu svojim gestama uđe u Vašu osobni prostor. Postane li Vam previše neugodno, napomenite joj to ljubazno mirnim i sabranim glasom.

Tajni savjet: Stojte lagano bočno okrenuti u odnosu na Vašeg sugovornika. Tako mu dajete više prostora i djelujete manje opasno, nego kad stojite frontalno ispred njega.

Mimika bi Vam trebala biti ljubazna i otvorena. Koncentrirajte se na to da Vam pogled ne bude pun gnjeva, nego da Vam crte lica budu opušteno. Lagani smiješak je prihvatljiv, ali cerekanjem biste bijesnoj osobi mogli dati do znanja da joj se rugate i da je ne shvaćate ozbiljno. To Vam ne bi trebala biti namjera!

Držite dlanove otvorenima i nemojte ih skrivati! Otvoreni dlanovi ukazuju na iskrenost i miroljubive namjere. Pokazujete drugome da ste spremni za razgovor i kompromis.

Što Vam je držanje tijela mirnije i opuštenije, to miroljubivije djelujete drugome. Korisno je moći držati svoj bijes pod kontrolom i istovremeno moći pomoći drugome da se smiri i vrati stanje u kojem sposoban komunicirati. *Temeljni preduvjet koji moraju ispunjavati svi sudionici da bi se riješio sukob i našli kompromisi!*

Ako nije moguće primiriti sugovornika ili ako ste Vi previše bijesni, najradije se samo maknite s puta.

Nekad je dobro pošteno izbaciti gnjev iz sebe. Bez obzira na što se odlučili, imajte u podsvijesti snagu Vašeg govora tijela da biste to savršeno iskoristili u pravom trenutku.

Pet znakova koji upućuju na laž

Najveća laž koju često izgovaramo je da ne lažemo. Svatko od nas je barem jednom lagao, bez obzira na to radi li se o „dobronamjernom laži“ i možda čak o velikoj prijevari.

Prema znanstvenim istraživanjima prosječni čovjek laže svaki dan – i to preko 100 puta!

Međutim, laži nisu znakovi zlobe, nego su dio našeg društvenog suživota – lažemo iz pristojnosti kako bismo zaštitili druge ili kako ih ne bismo povrijedili i da bismo izbjegli neugodne situacije. Jednostavno rečeno: laganje nam olakšava svakodnevicu.

Dok je nekim ljudima jako teško prikriti svoje laži, drugi zapanjujuće dobro vladaju govorom svojeg tijela koji bi ih mogao odati. Često kod drugih osoba nije nimalo lako razaznati što je istina, a što ne.

Različiti signali upućuju na laž i smatraju se indicijama za izmišljotine.

Šest sigurnih pokazatelja da netko laže

1. Onaj tko laže mora biti usredotočen na svoju izmišljenu priču i mora pripaziti da ne bude razotkriven. **Ukočen govor tijela** otkriva da osoba, vjerojatno nesvjesno, pokušava izbjeći pokrete koji bi je mogli odati. Izbjegavaju se svi grubi pokreti, osoba djeluje kruto, a nerijetko i napeto. Ta napetost se često može primijetiti na prstima: igra li se netko prstima ili njima tapka po podlozi kao da svira klavir, to upućuje na jaku nervozu i unutarnji nemir.

2. Ljudi koji govore istinu i koji se zaista sjećaju stvarne situacije ili slučaja često **mnogim gestama** poprate ono što govore da bi njihova sjećanja bila „vidljiva“ i drugoj osobi.

3. Izgleda li tijelo kao da se sprema za bijeg? To ćete primjerice prepoznati po držanju tijela usmjerenom prema natrag. Možete vidjeti da je tijelo, kako u sjedećem tako i stajaćem položaju, nagnuto prema natrag i time na sigurnoj udaljenosti od Vas. Osoba koja laže ima osjećaj da se prilaženjem približavate i istini. Želite li uhvatiti lažljivca, slobodno mu priđite korak bliže. Nemojte pritom povrijediti njegovu intimnu zonu.

Lažljivac će pokušati djelovati opušteno koliko god je to moguće, ali će pritom vjerojatno više biti usredotočen na lice i gornji dio tijela. Da biste ga prozreli, posvetite pažnju njegovim **nogama**. Vrlo vjerojatno nisu usmjerene prema Vama, možda pokazuju čak i prema izlazu.

Naime, onaj tko laže u mislima već bježi iz ove situacije, najradije bi već davno pobjegao i tijelo se već nesvjesno sprema na bijeg.

4. Sljedeća stvar koja upućuje na laž je **nedostatak kontakta očima**. Neiskrenost je povezana s osjećajem krivnje, lažov pokušava pobjeći Vašem pogledu i izbjegava izravni kontakt očima. Sretnu li vam se pogledi, osoba koja laže će zbog toga često porumenjeti. Mnogi ljudi će u tom trenutku pogledati u zrak kao da mole neku višu silu za pomoć kako ne bi bili razotkriveni. Možda žele tako moliti za milost. Primijetite li takvo ponašanje kod Vašeg sugovornika, možete to ocijeniti kao indiciju da laže.

S druge strane pak je moguće i da Vas osoba koja laže **intenzivno i čvrsto gleda u oči**. Ona pokušava svojom izmišljenom pričom djelovati uvjerenom i sigurno u sebe i stoga se svjesno odupire Vašem kritičkom pogledu.

Ljudi koji govore istinu će pogled vjerojatnije skrenuti na stranu. Smjer u koji mi ljudi većinom gledamo kada se nečega prisjećamo.

5. **Glas** otkriva razinu stresa kod osobe. Laganje uzrokuje stres jer se bojimo da ćemo biti razotkriveni i time dovedeni u vrlo neugodnu situaciju. Je li glas Vašeg sugovornika odjednom postao nešto viši nego inače? To je klasična naznaka da se radi o laži!

6. **Učestalo korištenje poštapalica** kao što su „uh“, „hmm“ i „pa“ ukazuje na to da netko ne govori istinu. Lažuća osoba poštapalicama dobiva na vremenu u kojem može dotjerati i usavršiti svoju priču.

Ako je osoba već unaprijed isplanirala laž (priča je već konstruirana), moguće je da će prepričavati pojedinosti na neobično isti način. Priča će tada biti ispunjena primjetno nepotrebnim detaljima.

Onaj tko govori istinu neće razmišljati o tome kako će to potanko izreći, nego će jednostavno ispričati što je bilo. Ako zamolimo tu osobu da ponovi neku tvrdnju ili dio priče, ona će drugi put ponoviti isti sadržaj, ali će ga drugačije formulirati.

Ako je netko sasvim dobro razmislio što će reći, moći će ponoviti istu rečenicu kao i prvi put.

Postoje mnoge određene **točke**, prije svega na licu, koje nesvjesno dodirujemo kada lažemo. Najčešće je to **jamica na donjem kraju našeg vrata**, ondje gdje počinje prsna kost. To je jedno od najosjetljivijih i najranjivijih mjesta na tijelu. Procijenimo li da smo u opasnosti, instinktivno ćemo se štititi. Ljudi koji lažu često drže svoje ruke u blizini tog mjesta. Kod žena se to očituje u igranju ogrlicom, dok se muškarci poigravaju kravatom i ovratnikom na košulji.

Šest sigurnih pokazatelja da netko laže (BONUS)

1. Ruke odnosno ruka pred **ustima** ili poigravanje i čeprkanje po usnama trebale bi spriječiti naše riječi da budu izgovorene.
2. Ako ne želimo čuti vlastite riječi jer, primjerice, znamo da su netočne, diramo površinu ili unutrašnjost **uha** ili ušnu resicu.
3. Slično je i s trljanjem **očiju**; ako nešto ne želimo *vidjeti* (u ovom slučaju našu vlastitu laž), intuitivno diramo oko.
4. I trljanje **čela** je gesta nelagode koja može upućivati na laž.
5. Trljanje **nosa** ima čak i fizičko obrazloženje: znamo da stres povećava krvni tlak zbog čega se nos malo širi. To doduše ne vidimo, ali osjećamo potrebu protrljati nos.

Sada ste upoznati s nekim od najčešćih i najupadljivijih tjelesnih signala koji upućuju na izmišljotine i laži. Imajte pritom na umu da mogu biti jače ili slabije izraženi ovisno o osobi i situaciji, ali i da su dio normalnog govora tijela neke osobe. Netko tko ima prirodno visok glas nije zbog toga notorni lažov.

Također, netko tko govori istinu može na temelju (neugodne) situacije pokazati stresne reakcije. Ipak je upravo okrivljen za laganje i nastoji Vas uvjeriti da se radi o nesporazumu.

Stoga gledajte na ove signale kao indicije, a ne dokaze!

Što se više takvih indicija nakupi, to je vjerojatnije da Vam sugovornik upravo uvaljuje laž.

Vježba za prepoznavanje znakova *neiskrenosti*...

Zamolite prijatelja ili prijateljicu da Vam ispriča dvije do tri verzije svoje jučerašnje večeri. Što je radio/radila? U koje vrijeme je jeo/jela i otišao/otišla na spavanje? Vaš partner za vježbu tom prilikom sam odlučuje koliko će biti precizan i detaljan.

Pritom sasvim pomno pratite Vašeg prijatelja/prijateljicu i posebno obratite pažnju na **držanje tijela, stopala, kontakt očima, smjer pogleda, glas, način govora te dodirivanje vrata, uha, nosa, čela i očiju.**

Nakon toga podijelite sa svojim prijateljem/prijateljicom koja verzija Vam se činila istinitom, a koja lažnom. Ako ste bili u pravu, slobodno mu/joj ispričajte po čemu ste to zaključili. Time dodatno učvršćujete svoje znanje

Promatrajte što se zbiva u drugima

Sve emocije se mogu pročitati na temelju našeg tijela i prije svega na našem licu. Tuga, strah i gađenje su emocije koje djelomično pokušavamo sakriti (nekima od nas to zaista dobro uspijeva!), ali ipak izazivamo poglede kada se ne osjećamo dobro.

„Samo čovjeku koji govori se može pomoći“, kaže poznata izreka.

Sva sreća da naše tijelo uvijek govori.

Iako je većim dijelom moguće upravljati svojom mimikom, tzv. **„mikroekspresija“** otkriva što se zapravo događa u nama.

Mikroekspresije su mali, refleksni pokreti muskulature našeg lica koji često potraju samo djelić sekunde.

Laiku nije nimalo lako prepoznati mikroekspresije. Pritom može biti vrlo korisno moći prepoznati negativne emocije kod svojih bližnjih da bi im se, primjerice, pomoglo.

Uplašeno dijete u supermarketu koje možda ne može naći svoju mamu, kolega s posla koji skriva svoju patnju, praktikant koji ne želi priznati da zadatak koji je dobio nadilazi njegove osobne granice...

Sve su to moguće situacije iz svakodnevice u kojoj bi ovi ljudi bili zahvalni da je postojao netko tko bi vidio da se nalaze u neugodnoj situaciji. Postanite heroj i koristite svoje natprosječno znanje o govoru tijela kako biste olakšali život ne samo sebi nego i drugima.

Kako pomoći tužnim ljudima da (ponovno) postanu sretni

Svatko od nas poznaje osjećaj tuge. Tuga može poprimiti različite razmjere – nekad je vrlo intenzivna, ali ne traje dugo, nekad je pak pozadinska i razvija se u pravu depresiju.

Tuga je emocija koju najčešće pokušavamo zadržati za sebe. Onaj tko govori o svojoj tuzi mora naime otkriti razlog za nju, a time i nešto iz najveće dubine svojeg srca. To većinom nije baš ugodno...

Po čemu je dakle moguće prepoznati tugu kako bi se takvoj osobi možda olakšao prvi korak – iskazivanje osjećaja?

Šest sigurnih pokazatelja da je netko tužan

1. Ako je netko tužan, njegovo čitavo tijelo djeluje kao da je bez energije i snage. Ramena mu vise, držanje mu je klonulo. Koraci i pokreti ispadaju sporije i sjetnije.
 2. Tuga ukazuje na nedostatak energije uzrokovan emocijom. Kada tijelo štiti svoje resurse, nastaje osjećaj iscrpljenosti.
 3. Kutovi usana vise, a brada je lagano izbačena naprijed čime na njoj nastaju male bore.
 4. Obrve su također spuštene i ponekad skupljene prema unutra što isto tako stvara bore na čelu. Te bore su za vrijeme tugovanja smještene više u sredinu. Gornji kapci očiju također vise.
 5. Sljedeći pokazatelj tuge je glas osobe. Tih, tanak glas i spor, nerazgovijetan govor bi mogli upućivati na tugu.
 6. Vrlo jasan znak tuge jest plakanje. Ako osjećamo vrlo jaku duševnu bol, počinjemo plakati. Ono djeluje kao ispušni ventil, hormoni stresa se razgrađuju i kao da se izbacuju suzama.
- Jeste li znali da se prilikom plakanja oslobađa prirodno sredstvo protiv bolova koje proizvodi tijelo? Zove se enkefalin i razlog je zašto plačemo kad nas boli i zašto se nakon toga zaista osjećamo malo bolje.

Prepoznavanje strahova

Strah je također emocija koju je svatko od nas već doživio. Već od ranog djetinjstva imamo strah od nepoznatih i onih koji djeluju opasno.

Jedan od najrasprostranjenijih strahova je strah od paukova.

Riječ je o strahu o čijem podrijetlu kruže mnoge teorije – neki kažu da je ostatak evolucije iz vremena kada su nam pauci zaista predstavljali opasnost ili proizlazi iz toga da se kreću nečujno i vrlo brzo ili da su poput ostalih kukaca jednostavno nepredvidivi za nas.

Ako tema paukova i kod Vas izaziva nelagodan osjećaj, možda upravo u ovom trenutku kada čitate o tome mimikom pokazujete tipične znakove straha.

Ako se osoba nečeg boji ili se zbog nečeg osjeća ugroženo, tijelo reagira enormnom napetošću. Ona se očituje na sljedeći način:

1. Strah se prepoznaje po podizanju ramena i uvlačenju glave kao da se želi zaštititi vrat. Skupljene noge su također indicija. Tako se izgleda manje i postaje gotovo nevidljivim. Samo da nas opasnost ne „nađe“!
2. Mimika straha se prepoznaje posebno po očima i obrvama. Oči su širom otvorene što povećava vidno polje i izoštrava Vaših sedam osjetila. Obrve se, shodno tome, podižu visoko.
3. Nosnice se šire kako bi se moglo uzeti više zraka i kako bi pluća bila opskrbljena s dovoljnom količinom kisika – za slučaj da predstoji brzi bijeg.
4. Usta su zatvorena, usne su okrenute prema unutra.
5. Puls i tlak rastu, osoba se počinje znojiti i ruke joj postaju vlažne. Sve sporedne potrebe nakratko padaju u drugi plan. Moguće je da netko uslijed straha zaboravi da se još pred koji trenutak jadao da će u sljedećih pet minuta umrijeti od gladi.

Ove reakcije su usađene u nama još od kamenog doba. Kad bi se netko od naših predaka našao u opasnoj situaciji, morao je biti potpuno usredotočen i spreman na bijeg ili ako je bilo potrebno i na borbu.

Započne li se na sasvim normalan način razgovor s uplašenom osobom, može se također dogoditi da će se ona dobrono prepasti.

Takvoj osobi je najbolje savjetovati da jednom duboko udahne i ponuditi joj malo vode. Zauzmite opušten stav kako biste joj poručili: „Znam da ovdje nema opasnosti, stoga sam potpuno opušten. I ti se možeš opustiti!“

Poseban slučaj: gađenje...

Ponekad nas od njega spopadne jeza, ponekad nas pošteno uzdrma, a nekad nam čak dođe da povratimo.

Zamislite da ste prisiljeni zagristi vrlo pokvarenu rajčicu na kojoj su se netom prije gostile vinske mušice. Kakve osjećaje to budi u Vama?

Ako nigdje drugdje, na Vašem licu se vjerojatno vidi mnogo toga!

Emocija gađenja je posebna po tome što je evidentno drugačija od ostalih osnovnih emocija. Gađenje se može prepoznati po tome što Vam je lice većinom *asimetrično* napeto.

Pet sigurnih pokazatelja da netko osjeća gađenje

1. Kutovi usana se spuštaju, pritom jedna strana često jače od druge, a gornja usna se podiže.
2. Dovoljan je samo ovakav položaj usana da se razotkrije gađenje.
3. Nos osjeća gađenje. Namrgodi se i okruže ga bore.
4. Oči se često dodatno smanje.
5. Obuzme li nas vrlo iznenadno osjećaj gađenja, ponekad ćemo čak malo uzmaknuti. Pritom se glava povlači unatrag zbog čega kod nekih nastaje lagani podbradak.

Iako se gađenje ne čini baš toliko dramatičnim i u većini situacija se može lako prikriti, ne osjećamo ga bez razloga. Tijelo nas time što nam signalizira gađenje želi zaštititi od stvari koje bi mogle biti opasne ili koje povezujemo s nečim neugodnim ili pokvarenim.

Gadi li se nekome krv, nije slabić, nego ga ona podsjeća na razloge krvarenja: ozlijede i nezaobilazna bol.

Međutim, pritom treba biti oprezan! Ekstremna konfrontacija s takvim situacijama većinom nije dobro rješenje i samo izaziva sram ili čak ljutnju. Smislenije je pitati drugu osobu jesmo li u pravu ako mislimo da upravo ima takve emocije. Time se izbjegava i neugodna situacija koja bi nastala ako se ipak varamo.

Kada se nakon ponešto vježbe znakovi gađenja mogu sasvim jasno prepoznati, i dalje vrijedi opće pravilo govora tijela: svi signali su samo **naznake**, a ne **dokazi** i povezani su s osobom koja ih šalje te trenutnom situacijom.

„Kameleonski efekt“

Kameleonski efekt je tajno oružje broj jedan u svijetu govora tijela! Uz pomoć kameleonskog efekta uvijek idete na sigurno.

Kameleon je fascinantna životinja. Kako bi se kamuflirao, može poprimiti boju podloge na kojoj se nalazi i tako se stopiti s njom.

Kako je to točno povezano s ljudskim govorom tijela?

Kameleonski efekt se pojavljuje već kod beba i male djece. Isplazi li se pred djetetom jezik, ono će u većini slučajeva izravno oponašati što je vidjelo. Nasmiješimo li se bebi, ona će na trenutak uzvratiti smiješak. Djeca nesvjesno oponašaju mimiku odraslih. U dječjoj dobi je to još uvijek samo refleks bez većeg značenja, tek starenjem sve to dobiva više na značenju.

Gajimo li simpatiju prema sugovorniku, kameleonski efekt će u trenu izaći na vidjelo. Kada nam se netko sviđa, instinktivno kopiramo njegovo ponašanje. To se može odnositi na držanje, mimiku, gestikulaciju i način govora.

Kada razumijete i ciljano primjenjujete ovo čarobno sredstvo zvano još i „**zrcaljenje**“, možete u svakom razgovoru ostvariti ogromnu prednost i tijekom razgovora okrenuti na svoj mlin – bez previše truda ili velikog napora.

„Oponašanjem“ određenih pokreta ili načina govora pridobivamo povjerenje druge osobe s obzirom na to da joj pružamo harmoniju i umirujući osjećaj simetrije.

Zamislite situaciju da ste na iznimno važnom poslovnom sastanku. Vaš sugovornik djeluje distancirano i napeto. Stavlja noge jednu preko druge. Oponašajte ga. Ruke su mu prekrížene? Prekrížite ih i Vi nakon nekog vremena.

Pripazite međutim kod oponašanja na to da ne prenasite zrcaljenje. Nemojte kopirati baš svaku gestu i nikad ju nemojte kopirati odmah, nego uvijek s malom odgodom. Optimalno je pričekati 10 sekundi.

U suprotnom bi druga osoba mogla dobiti osjećaj da joj se rugate oponašanjem. Slično je i s načinom na koji se govori.

Znate li ono kada razgovarate s nekim tko često koristi određenu riječ ili frazu i nakon određenog vremena primijetite da ste i Vi počeli upotrebljavati tu istu riječ? Prijatelji i obitelji nakon nekog vremena međusobno prilagode obilježja svojeg govora čime nastaju prave *kulture govora* (među mladima u Njemačkoj svim poznato „Digga“ koje je nastalo u Hamburgu).

Ako se Vaš sugovornik izražava na mirniji i nešto monotoniji način, vjerojatno će smatrati neugodnim ako govorite vrlo emocionalno i živahno. Prilagođavanjem njegovoj boji glasa mu dajete osjećaj harmonije. Time ćete djelovati istovremeno prijateljski i simpatično.

Međutim i tu vrijedi sljedeće: *Nemojte pretjerivati!*

Osim toga, zrcaljenje mimike drugih ljudi nam pomaže da shvatimo njihove emocije. Kameleonski efekt je dakle neizostavan dio ljudske empatije!

U jednoj studiji su ispitanicima magnetskom stimulacijom privremeno paralizirali dijelove muskulature lica. Tako više nisu mogli zrcaliti izraze lica svojih sugovornika. Pokazalo se da im je odjednom padalo teže prepoznavati emocije drugih, čak kad su bile vrlo očite i kad ih je ispitanik prije „sasvim normalno“ prepoznao.

Pomoću kameleonskog efekta također možete ustanoviti sviđate li se nekome. Ako Vas netko oponaša, to je dobar znak!

Kako biste to potvrdili, možete svjesno napraviti neku gestu; primjerice prekrížiti noge. Promatrajte je li i druga osoba to napravila. Prolaženje rukom kroz kosu je također gesta koja se često oponaša. Isto tako možete trljati čelo, igrati se lančićem, prekrížiti ruke ili staviti dlanove na krilo.

Nemojte se osloniti na samo jedno zrcaljenje, ponekad oponašanje može biti puka slučajnost. Moguće je naravno i da se sviđate nekoj osobi, ali ona ipak ne oponaša nijedan od Vaših pokreta.

Preporuča se da tehniku zrcaljenja prvo vježbate na prijateljima i članovima obitelji kako biste utvrdili u kojoj mjeri je najbolje oponašati druge. Važno je naime ostati autentičan i ne biti ekstremno uočljiv. Ne morate nužno reći osobi na kojoj vježbate da je zrcalite.

7 pravila za karizmatičan govor tijela

U ovom dijelu knjige ćemo se osvrnuti na karizmatičan nastup. Uz odgovarajuće vježbe Vaš govor tijela može poprimiti oblike izražavanja kojima ćete impresionirati sve, bilo u svakodnevicu, privatnom životu ili na poslu. Nijedna prezentacija, razgovor ili izjava ljubavi ne djeluje tako iskreno kao uz odgovarajuću mimiku ili gestikulaciju.

Ne želimo li svi samopouzdanim tjelesnim znakovima drugima pokazati kompetentnost, pouzdanje kao i otvorenost? Ovaj neverbalni oblik komunikacije djeluje u podsvijesti i često govori više od tisuću riječi.

Zamislite da pobjeđujete svoje nesigurnosti i da djelujete apsolutno privlačno na druge ljude. Ako se prvo shvati vlastito zračenje, onda se može i bolje procijeniti i govor tijela drugih. Kako biste se osjećali kada biste mogli bolje razumjeti osjećaje, misli i motive u Vašem okruženju? Kada biste mogli ovladavati svakom situacijom jer znate što znače različiti položaji tijela?

Sljedeći savjeti će Vam koristiti da naglasite svoj govor tijela kako biste se isticali među drugima. Dopustite svom tijelu da naglasi Vaše riječi kako biste ostavili sjajne dojmove.

Ovih deset praktičnih savjeta će Vam pomoći da pokažete suverenu cjelokupnu sliku o sebi i da bolje shvaćate govor tijela drugih ljudi. Koristite prednost poruke bez riječi da bi ste nastupili 100% samouvjereno i karizmatično.

1. savjet: Umijeće smješkanja

Prijateljsko i autentično smješkanje može biti vrlo korisno. U većini slučajeva nam druga osoba refleksno uzvraća smijeh što kod obje strane izaziva kratak trenutak sreće. Uspjeli smo!

U tom trenutku druga osoba povezuje pozitivan doživljaj s našom osobom. Prvi korak prema osobnom odnosu je napravljen i to uz zaista malo truda! Važno je pritom da se smiješite od sveg srca i da to stvarno mislite. Smiješak koji izgleda umjetno djeluje na druge ljude negativno ili ih čak razdražuje.

Pripazite da Vam se smiješak odražava i u očima. Nije dovoljno samo razvući usta u osmijeh.

Umijeće smješkavanja se 99% sastoji od toga da Vam blistaju oči. Drugu osobu ste osvojili tek tada kada se smiješite cijelim licem. To uključuje visoko podignute obraze, spuštene obrve, male bore oko očiju i opušteno držanje tijela. To je mimika prirodnog smiješka.

Mislite na neku sretnu situaciju ako se ne možete smiješiti na prvi tren ili ako želite da Vam smiješak izgleda još autentičnije. Shodno tome možete lažni smiješak prepoznati po tome što ne sudjeluju oči, smiješak naglo staje odnosno brzo nestaje kao što je i počeo.

Nemojte zaboraviti jednu stvar: Kada se smijete, pozitivno se ističete i širite pozitivnu energiju koja zarazno djeluje na Vaše okruženje. Ne samo da privlačite pozornost na sebe nego ste zaslužni i za dobro raspoloženje! Drugima automatski djelujete simpatičnije i pristupačnije.

Smijanje je k tome zdravo jer se u tijelu oslobađaju hormoni sreće. Ne pridonosite dakle samo tome kako zračite nego i svojem zdravlju. Još kad uz to nasmijete druge, doživjet ćete potpuni doživljaj uspjeha.



Ljudi koji imaju sposobnost biti „**stalno nasmiješeni**“ su stoga često u prednosti. Njih ćete prepoznati po tome što na prvi pogled djeluju posebno radosno i veselo. Takvi ljudi se više smiju i često su spremni eksperimentirati. Ovakvo ponašanje ih čini pristupačnijima za druge ljude. Rezultat toga je da ih se lakše prihvaća u poslovnom i privatnom životu.

Ljudi koji su stalno namrgođeni ili namršteni u potpunoj su suprotnosti s gore spomenutim. Zračite li pozitivnošću, to Vam pomaže, kao što vidite, živjeti uspješnije i radosnije.

Tko može autentično ovladati smješkavanjem, trebao bi ga upotrebljavati u privatnom životu i svakodnevici koliko god je moguće. Taj signal je vrlo koristan kako biste uvjerali Vašeg sugovornika u svoje mišljenje.

U poslovnom životu se preporuča **ne smiješiti se prečesto**. To bi moglo ostaviti neozbiljan dojam da eventualno djelujete previše pristojno ili bezazleno. Ne želite tako zračiti tijekom pregovora ili konflikata.

Naidete li na osobu koja se ne može nasmiješiti zbog toga kako zračite, samo ostanite opušteni. Nemojte postati nesigurni ako je osoba nasuprot Vas bezizražajna. U takvoj situaciji se preporuča ostati uporan. To će Vam uspjeti tako što ćete saviti glavu kako biste malo pokazali svoj vrat.

Ova dokazana strategija **otkriva Vašu najranjiviju točku** što jača pouzdanje u drugoga. Ovaj signal međutim više upotrebljavaju žene kako bi impresionirale sugovornika. To u nekim situacijama doista može biti korisno, ali ne u poslovnom životu.

2. savjet: Držite kontakt očima

U samo jednom pogledu mogu ležati različite poruke. Ne kaže se uzalud da su oči *ogledalo duše*. Bilo da tijekom flerta zrače skrivenom žudnjom ili izražavaju profesionalnu distancu u uredu. Naše oči su koristan instrument pomoću kojeg našim riječima dajemo određeni sjaj i senzibilnost.

Prvi kontakt između dva čovjeka se uvijek odvija očima. Bez obzira radi li se pritom o razgovoru za posao, susretu s prijateljima ili spoju. Nemojte nikad podcjenjivati **moć kontakta očima!** Tu se brzo pokazuje posjedujete li Vi i druga osoba potrebno samopouzdanje.

Ostanite opušteni i pokušajte ljubazno zračiti očima. Prvi dojam je presudan!

Ljudi koji izbjegavaju kontakt očima ili ga ne mogu ni zadržati smatraju se sramežljivima ili čak nezainteresiranima. Time pokazuju nesigurnosti koje većinom negativno djeluju na drugu osobu. To nije samo neatraktivno na profesionalnoj nego i na privatnoj razini.

Zamislite da osoba s kojom ste na spoju bježi od Vašeg pogleda. Biste li se u tom trenutku osjećali željeno? Vrlo teško.

Tko održava otvoreni kontakt očima, pobuđuje **pouzdanje i povjerenje**.

Pokušajte zadržati pogled tri sekunde, druga osoba će to u svakom slučaju primijetiti. Ako u poslovnom životu održavate kontakt očima s više sugovornika, povećavate dojam kompetentnosti što opet s Vaše strane govori o zdravom samopouzdanju.

Znate li onaj osjećaj kod preintenzivnog kontakta očima kada Vam riječi zapinju u grlu? Pogled koji potraje **duže od 4 sekunde** može u tom kontekstu izazivati nervozu. U takvoj situaciji je moguće nadodati lagani smiješak kako biste drugu osobu potpuno izbacili iz takta.

S druge strane pak je moguće upotrijebiti pogled na posve suprotan način. Svi smo se već susreli sa „zlim pogledom“. U tom slučaju bi kontakt očima trebao djelovati zastrašujuće. Mnogi ljudi ipak nemaju namjeru koristiti se takvim pogledom.

Naprotiv, takav pogled nastaje kad je osoba sasvim **usredotočena** ili **pod velikim naporom**. To se može dogoditi tijekom projekta na poslu koji iziskuje mnogo koncentracije. Ipak, takvo pogledavanje, poznato i kao „zurenje“, izaziva neugodne osjećaje kod poslovnih partnera i sugovornika.

Stoga bi trebalo izbjegavati kontakt očima duži od 5 sekundi da nas druga osoba ne bi percipirala kao prijatnu. Osim toga, stisnute oči se povezuju s agresivnošću i spremnosti na borbu.

Nosite li kojim slučajem naočale, preporučljivo je ne posegnuti za previše strogim modelom. Ostavite svojem licu prostora za emocije i govor očiju. Nemojte se dakle skrivati iza okvira svojih naočala. Slobodno se promatrajte u ogledalu kako biste poboljšali način na koji zračite očima.

Osim toga, korisno je vježbati kontakt očima s nepoznatim ljudima na cesti kako biste trenirali **samopouzdanost nastupanje**.

3. savjet: Važno je držanje!

Mnoge ljude privlači pozitivan govor tijela. Njega, između ostalog, stvarate svojim **držanjem tijela**. Vašim držanjem drugima pokazujete ne samo Vaše tjelesno stanje nego i samopouzdanje. Prirodno, dobro držanje je osim toga zdravo za Vaša leđa!

Premala napetost tijela uvjetuje iskrivljeno držanje koje ukazuje na nesigurnost i nezainteresiranost. Takvim držanjem uvlačite prsnu kost, a ramena Vam se spuštaju. Time djelujete nemotivirano i zatvoreno! Ljudi iz Vaše sredine će Vam teže moći prići.

Kako dakle izgleda optimalno držanje tijela? Ono automatski nastupa kada zauzmete **stav u širini ramena**. Ramena se kao i prsa blago povlače unatrag. Tako svojoj okolini djelujete

veće, samopouzdanije i otvorenije. Držite svoja stopala i noge ravno kako biste upotpunili sliku uspravnog držanja. Vaš cilj je pritom izgledati opušteno i vrlo stabilno.

Kao što vidite, pravilno držanje treba naučiti! Nađete li se u stresnoj situaciji, nemojte zaboraviti na Vaš govor tijela. Većina ljudi je sklona *podići ramena, preklopiti ruke* ili počinju kao ljudi *prebacivati svoju težinu s jedne noge na drugu*. Oslobodite se toga i istresite, u pravom značenju te riječi, stres sa svojih ramena. Budite sigurni da suvereno držanje dobro prolazi posebno u stresnim situacijama jer ostavlja dojam da je osoba ostala **hladne glave**.

Ispravno držanje u stojećem položaju je moguće dodatno poboljšati ako znamo u koji položaj trebamo staviti ruke. Najbolje ih je držati spuštenima **bočno uz tijelo**. U tom položaju su Vam ruke uvijek spremne ako ih trebate upotrijebiti za određenu gestu.

Korisno je prekriziti ruke u razini pojasa. Trebali biste pripaziti da ruke *ne skrivate iza svojih leđa* i da ih *ne podbočite na kukove*. Ovi položaji ostavljaju negativan dojam budući da oba djeluju previše **pasivno** odnosno **dominantno**. To nisu signali tijela koje želimo slati tijekom poslovnih izlaganja.

Male, fine nijanse su ono što određuje naše držanje. Naposljetku se u ovom kontekstu savjetuje zauzeti ispravan položaj glave. Zamislite da Vam se kolega obrati sa spuštenom glavom.

Čini li Vam se da zrači samopouzdanjem? Vrlo teško. Čak naprotiv, time pokazuje očiglednu nesigurnost. To ne znači da sada morate zauzeti prepotentnu pozu tako što ćete glavu izbaciti daleko unatrag, Time se pokazuje distanciranost, a ne profesionalnost.

Osim toga, ne želimo sugovorniku ostaviti dojam da smo arogantni ili umišljeni. Tko previše diže bradu uvis i time s visoka gleda na drugu osobu, brzo gubi na simpatičnosti.

Ovdje također pripazite na male detalje ispravnog držanja. Vi i Vaš sugovornik biste trebali biti na istoj razini. Pozovite prema tome sugovornika na svoju komunikacijsku razinu.

4. savjet: Sjedite li dobro?

Govor tijela u razgovoru je sličan govoru tijela u stojećem položaju. I ovdje je moguće povući paralele. Na temelju različitog držanja tijela u sjedećem položaju možemo prepoznati osjećaje *straha, nesigurnosti, odbijanja, nervoze* ali i *zainteresiranosti, žudnje i simpatije*.

Vrlo bitno za svako područje života je naučiti održivo razumjeti sebe i druge. Pomno promatrajući držanje tijela našeg sugovornika u sjedećem položaju možemo analizirati stanje na početku razgovora ili ga čak usmjeriti u našu korist.

Kako, dakle, svojem sugovorniku možemo pokazati prihvaćanje ili neprihvatanje? Određene sklonosti ili nesklonosti se mogu objasniti s obzirom na držanje gornjeg dijela tijela. Želite li svojem sugovorniku pokazati da se slažete s njim, nagnite se prema njemu. Time se smanjuje razmak među Vama i pokazujete da dijelite isto mišljenje.

Pritom i **kimanje glavom** popraćeno smiješkom može činiti prava čuda. Shodno tome je moguće prepoznati odbijanje po tome što se razmak između dva sudionika u razgovoru povećava.

Mnogi ljudi u takvoj situaciji preklope ruke na prsima i napinju gornji dio tijela. To je očit znak da postoji razlika u mišljenju. Situacija će se zaoštriti ako Vaš sugovornik promijeni položaj sjedenja. Sjedi li netko na rubu stolca i podupire li se rukama, znači da je nemiran i želi pobjeći. Pritom je pametno sugovorniku osigurati potreban prostor da bi se razgovor mogao nastaviti u nekom kasnijem trenutku.

Sada zamislite da se Vaš sugovornik nagnje unatrag na svom stolcu i da križa ruke iza glave. Kako možemo znati je li to sada znak **opuštenosti** ili pak **nezainteresiranosti**?

Može se ocijeniti kao nezainteresiranost ako netko sjedi mlohavo držeći gornji dio tijela, ako izgleda kao da se dosađuje ili se bočno podupire o stol. Promatrajte svoj vlastiti govor tijela kako ne biste ostavili takav dojam.

Želite li međutim u razgovoru pokazati drugoj osobi da ste opušteni, naslonite se iza, stavite noge jednu preko druge i prekrižite ruke ispred vrata. Ovaj položaj djeluje smirujuće jer pruža osjećaj otvorenosti i sigurnosti.

Naše **noge** također igraju presudnu ulogu. Riječi i govor tijela autentično prenosimo tek tada kada je cijelo tijelo usklađeno. Potpuna suprotnost su osobe koje ne mogu mirno sjediti na mjestu.

Svako vrpoljenje kao i nemirne pokrete nogama ionako treba izbjegavati. Takvo ponašanje skreće pozornost sa sadržaja kao i vrijednosti razgovora.

Kada tijekom razgovora prekrižite noge i zarotirate stopalo, to je znak **usklađenosti** i **suglasnosti**. Pritom je presudan i način na koji ljuljate stopalom. Međutim, ljulja li netko stopalom gore dolje, prenosi se napetost i nemir.

Ostaje li pak **vrh stopala** Vašeg sugovornika *miran* i *usmjeren* točno *prema Vama*, možete biti sigurni da imate njegovu potpunu pozornost. Nemojte se dakle ustručavati povremeno baciti pogled na njegova stopala. To Vam može donijeti samo prednosti!

5. savjet: Vaša osobna pista

Onoga tko hoda **uspravno** i **preciznim koracima ulazi u prostoriju** publika doživljava samopouzdanim. Dobar nastup ne doprinosi samo uspješnim poslovnim pregovorima nego također može dobro pristajati i Vašim govorima te stvara optimalne uvjete za stvaranje prvog dojma.

Sljedeće strategije će Vam pomoći samopouzdanije nastupiti u javnosti i poslovnom životu. Kada ulazite u sobu za sastanke, nemojte ostati zastrašeno stajati usred vrata. To ne ostavlja dojam pouzdanog poslovnog partnera kakvim se želimo prikazati. Uvijek se iznova prisjetite da svaki čovjek u prvih nekoliko minuta susreta s drugom osobom temeljito *analizira* njezin trenutni govor tijela. To znači da biste trebali hodati umjerenim tempom kao i s određenom dozom odlučnosti kako biste djelovali uvjerljivo. Pogledajte oko sebe prije nego što uđete u prostoriju ili krenete prema nekom određenom cilju. **Pripazite na mirno disanje i usredotočite se na svoj hod.**

Pravi tempo i prava dužina koraka u ovom kontekstu igraju presudnu ulogu. Zamislite da Vam kolega prilazi trčeći ogromnim koracima. To ne djeluje samo previše užurbano nego i nemirno.

Mali, brzi koraci i pužev tempo nipošto ne dolaze u obzir. Time utjelovljujete malo samopouzdanja.

Iskoristite prirodni, suvereni hod kada se uputite na neistraženo područje! Dužina Vaših koraka bi trebala odgovarati dužini Vašeg tijela da biste djelovali uvjerljivo.

Hodanje u uspravnom položaju zrači otvorenosću i samopouzdanjem. U privatnom životu je to od velike prednosti. Zamislite da osoba s kojom imate spoj sjedi na drugom kraju kafića i čeka Vas. Namjeravate dakle samopouzdanije prijeći prostoriju kako biste zadivili osobu s kojom imate dogovor. U toj situaciji želite pokazati da Vas ništa ne može poljuljati!

Onaj tko prolazi prostorijom spuštenih ramena ili previše ukočeno vjerojatno će imati manje šanse da zadivi drugu osobu. Uspravan hod, dobro držanje sa **smiješkom** učinit će Vas pobjednikom!

Kako možemo optimizirati svoj hod? Pravilno hodanje se uz malo vježbe može bez problema naučiti!

Zamislite da ste na „treningu“ za manekene. Na glavi treba balansirati knjigu da bi se postiglo uspravno držanje. Većinom je dovoljno jednostavno zamisliti knjigu. Nakon toga se hod često poboljša sam od sebe.

Ako Vam ne uspijeva poboljšati držanje tijela upotrebljavajući samo maštu, onda pokušajte s pravom knjigom. To bi moglo biti vrlo zabavno!

Hodanje je umjetnost za sebe. Pravilno hodanje iziskuje određenu **tjelesnu napetost** da bi osoba djelovala otvoreno i simpatično. Ispunite svoj duh pozitivnim mislima i dopustite svom hodu da govori za sebe. Nakupljena pozitivna energija osigurava bolji nastup zbog čega Vaš hod automatski utjelovljuje samopouzdanu djelovanje.

6. savjet: profitabilna mimika

Naše lice je sposobno za pravu igru mimike. Nijedan drugi dio našeg tijela ne može tako vješto privući pažnju. Ljudsko lice može odražavati varijacije najmanjih izraza osjećaja. Zaslužni za takvu raznovrsnu mimiku su naši mišići lica koji na maloj površini mogu puno napraviti.

Pomoću naše mimike možemo bolje razumjeti ljude oko nas na temelju njihovog raspoloženja, njihovih osjećaja ili iskustava. K tome svaki čovjek posjeduje tzv. „osnovne emocije“ kao što su: tuga, ljutnja, smijeh, radost ili iznenađenost. One se javljaju svugdje u svijetu.

Nije korisno samo razumijevanje mimike nego i njezina analiza te primjena u praksi. Jeste li se ikad susreli s mimikom koja odaje drugu osobu? Kada ljudi lažu ili kada su neiskreni, često se mijenja i njihov način izražavanja. Tako se dakle mijenja njihova boja glasa, ritam govora ili njihov izraz lica. Obratite pažnju na svoj izraz lica i pokušajte izbjegavati pretjeranu mimiku kao i treptanje očima.

Kada Vas netko želi pročitati, vrijedi sljedeće: **ostanite hladni i pokažite pokeraško lice!** Potisnite gestikulaciju ili mimiku koja se iznenada pojavljuje ako ste usred poslovnih pregovora. Vaš partner u pregovorima bi Vas mogao smatrati providnim.

Kao što oči mogu otkriti mnogo o nama, tako mogu i usne. Preplašeni izraz lica prepoznajemo po uvučenim ustima uz koja dolazi i učestalo gutanje. Pritom signaliziramo neodlučnost kao i spremnost za povlačenjem iz određene situacije.

To nije dojam koji želimo ostaviti u svakodnevicu ili tijekom posla. Također izbjegavajte grimase usta ili stiskanje usana. Previše micanja usnama skreće pozornost s prave teme.

Kako dakle svojem sugovorniku možete pokazati da se slažete s njim? Kada se nalazite usred uzbudljivog razgovora, možete podići obje obrve, a oči možete blago širiti. Ovaj mali signal pokazuje potrebnu zanimanje za Vašeg sugovornika.

To se većinom događa gotovo automatski jer ovim pokretom iskazujemo svoju prirodnu zainteresiranost. Kimanje glavom je također signal koji se šalje mimikom da bi se pokazala suglasnost kao i uvjerenost. Kada kimanje glavom povežete s osmijehom, dajete sugovorniku svoju stopostotnu pažnju.

Jeste li ikad razbijali glavu zbog određenog problema? To je u većini slučajeva uzrok namrštenog čela što ujedno i objašnjava ovu frazu. Bore na čelu simboliziraju nešto slomljeno (primjerice razbijenu vaz) i izražavaju napetost uzrokovanu negativnim osjećajima.

Ta negativnost se može i odraziti na Vašu učinkovitost ili je čak ograničiti. Naša mimika nas prema tome može i negativno blokirati. Tko je još kritičniji prema sebi i svojoj mimici, završava u slijepoj ulici. U toj situaciji je korisno smiriti se i opustiti mišiće lica ili napraviti pauzu.

Zaključujete da svojom mimikom možemo puno postići. U većini slučajeva manje je više. Ciljano upotrijebite svoju mimiku i pokušajte zadržati pokeraško lice. Ako Vam to nije baš tako lako, svoju mimiku možete provjeriti, čak i vježbati ispred ogledala. Nemojte u tom trenutku zaboraviti da iskreni smiješak može činiti prava čuda.

Njemački izvornik – Deutscher Ausgangstext

KÖRPERSPRACHE

MENSCHEN LESEN

Wie Sie mit der Macht der nonverbalen Kommunikation Menschen für sich gewinnen,
selbstbewusst Auftreten und die Psychologie anderer durchschauen



JULIUS LOEWENSTEIN

Von Gedanken und Gefühlen

Die Sprache des Körpers wird von innen beeinflusst und kann uns und anderen die Chance geben, diese zu offenbaren. Es gibt sieben Grundemotionen – Wut, Freude, Verachtung, Trauer, Angst, Überraschung und Ekel. Wie Sie diese Emotionen lesen, verstehen und damit richtig umgehen, erfahren Sie in den folgenden Kapiteln.

Die Töne richtig treffen

Die Stimme ist etwas, das uns meist gar nicht einfällt, wenn wir an die Körpersprache denken. Dabei sprechen wir logischerweise nicht nur mit dem Körper, sondern auch mit unserer Stimme und diese ist nun mal Teil unseres Körpers!

Jeder Mensch hat eine andere Stimme, keine gibt es zweimal.

Wir gewöhnen uns an die Stimme eines Menschen, mit dem wir viel zu tun haben und assoziieren diese mit ihm. Hätte jemand auf einmal eine andere Stimme, käme uns dies äußerst befremdlich vor! Die Stimme kann es sein, worin wir uns verlieben und die Stimme kann es sein, was uns abschreckt.

.....
Nicht jeder Mensch mag dieselbe Art von Stimme gern. Dennoch gibt es bestimmte Sprechweisen, die im Allgemeinen bestimmte Wirkungen auf uns haben. Professionelle Redner üben es, mit ihrer Stimme einen gezielten Eindruck auf ihre Zuhörer zu machen.
.....

Mit ein bisschen Übung kann man die Emotionen des Sprechenden anhand von seiner Stimme ablesen.

Wenn Sie sehr schnell sprechen, lässt Sie das nervös und gestresst wirken. Der Zuhörer wird das Gefühl haben, Sie hätten es eilig oder wollten der Situation am liebsten entkommen. Zudem kann es passieren, dass einzelne Wörter „verschluckt“ werden, wodurch der Satz an Sinn und Seriosität verliert. Auf Dauer kann es sehr anstrengend werden, einer schnell sprechenden Person zuzuhören, da es hohe Konzentration erfordert, das Gesagte zu verstehen.

1. Zu langsames Sprechen kann eine negative Wirkung haben.

Ziehen sich die gesagten Worte wie ein Kaugummi in die Länge, macht es den Eindruck, Sie müssten genau nachdenken, was Sie sagen – etwas das auf Unsicherheit hindeutet.

Andersherum könnte es passieren, dass der Gesprächspartner das Gefühl bekommt, Sie hielten ihn für dumm und sprächen mit ihm wie mit einem schwerhörigen oder *senilen* Menschen, der Sie sonst nicht verstehe.

Dadurch könnten Sie ihn beleidigen oder gar verärgern. Das sollte keineswegs Ihr Ziel sein.

2. Die Lautstärke der Stimme spielt eine Rolle.

Sprechen Sie sehr leise, kann man Sie nicht nur schlecht hören, sondern der Andere wird denken, Sie hätten Angst zu sprechen und hätten es am liebsten, der Gegenüber könnte Ihre Worte gar nicht wahrnehmen. Zu lautes Sprechen hingegen wirkt aggressiv und arrogant.

Ist eine Stimme sehr hoch und piepsend, ist dies nach einer Weile nervig und kann bei manchen Leuten regelrecht Kopfschmerzen verursachen! Es ist zudem ein Hinweis auf Nervosität und Stress. Eine allzu tiefe Stimme kann, insofern Sie nicht natürlich ist, auf Traurigkeit hindeuten. Ähnlich verhält es sich mit einer monotonen Stimme, die in der Regel traurig beziehungsweise gelangweilt erscheint. Wo-

bei hier eine Ausnahme greift: Frauen empfinden eine tiefe Stimme bei einem Mann als attraktiv, da das mit Reife und Maskulinität verbunden ist.

3. Stottern.

Gestottert wird immer dann, wenn jemand Angst hat oder aufgeregt ist. Egal, ob die Person gerade von Verbrechern bedroht, bei einer Untat erwischt wurde oder den Schwarm um ein Date bittet - ist die Situation unangenehm und von Unsicherheit geprägt, versagt bei manchen die Stimme.

.....
Sie sehen: Es gibt vieles, worauf man achten sollte. Manchmal können wir negative Sprechweisen nicht vermeiden, entweder, weil wir unter Sprechstörungen leiden, die gebürtig oder von extremen Geschehnissen ausgelöst wurden, oder weil unser Stresslevel eine Kontrolle der Stimme nicht mehr zulässt.
.....

Ein Hilfe das zu umgehen ist, sich Hilfe aus anderen Bereichen der Körpersprache zu holen. Wie Sie bereits wissen, hängt alles miteinander zusammen und die Körpersprache sollte immer als Ganzes betrachtet werden.

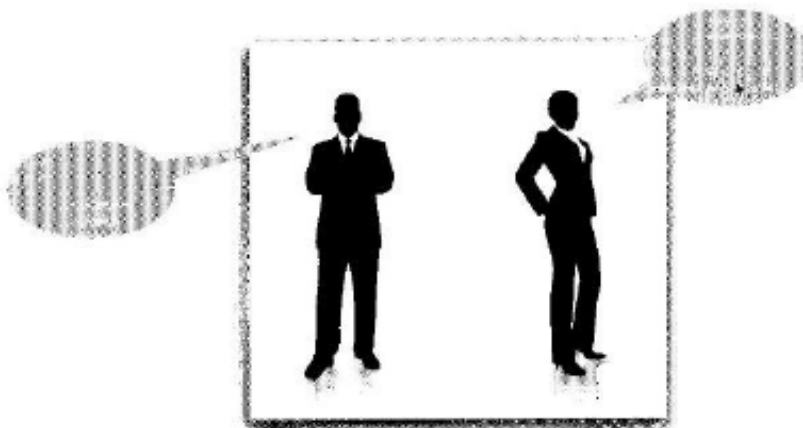
Kontrollieren Sie Ihre Atmung.

Bei Stress erhöht sich der Herzschlag, der Blutdruck steigt und somit auch die Atemfrequenz. Schnelles Atmen führt dazu, dass wir kurze und flache Atemzüge machen, sodass weniger Sauerstoff ins Blut gelangt. Der Körper leitet daraus eine Stresssituation ab, was dazu führt, dass sich die Atmung nur weiter verschlimmert. Sprechen ist in diesem Zustand kaum noch möglich, die Worte wirken holpernd und wie abgehakt. Um Ihre Stimme wieder unter Kontrolle zu bekom-

men, machen Sie eine kurze Sprechpause, die Sie für mindestens zehn tiefe Atemzüge nutzen.

Zehnmal ganz tief **ein-** und **ausatmen**. Wenn sich Ihr Puls beruhigt, wird es auch Ihre Stimme tun.

Des Weiteren hilft die *Körperhaltung* dabei, die Stimme und Ihre *Atmung* zu kontrollieren. Wer bereits unsicher steht, dem wird es nur schwer gelingen, mit seiner Stimme Sicherheit auszudrücken. Stehen beide Füße mit der ganzen Sohle auf dem Boden und ist Ihr Körper gerade aufgerichtet, ist die Stimme direkt fester. Wer wackelt, überträgt dies in seine Stimme.



Ein stabiler Stand ist Gold wert!

Um mit Ihrer Stimme zu überzeugen, ist es ratsam, nicht nur einen Überblick darüber zu haben, was schlecht, sondern auch was gut ankommt. Da alles, was undeutlich klingt, anstrengend ist und unsicher wirkt, können Sie sich bestimmt denken, dass eine deutliche Sprechweise das genaue Gegenteil bewirkt. Wer Worte klar ausspricht, zeigt, dass er weiß, was er sagen möchte und auch zu dem steht, was er sagt.

Vermeiden Sie zu schnelles oder langsames Sprechen und behalten Sie ein normales Sprechtempo bei. Wenn Sie sich nicht sicher sind wie das klingt, orientieren Sie sich an geübten Rednern: Politiker, Reporter, Wetterberichterstatter, Moderatoren...

Hören und **sehen** Sie sich mehrere Positivbeispiele an und ahmen Sie berühmte Persönlichkeiten in ihrer Rhetorik nach.

Reflektieren Sie sich nicht nur selbst, sondern fragen Sie auch mal Bekannte und Familienmitglieder nach deren Empfinden. Ein subtil angedeutetes „*Findest du, dass ich zu schnell spreche?*“ könnte Ihnen schon sehr weiterhelfen.

- Bei den „Sprechprofis“ können Sie sich auch die **Betonungen** genauer anschauen. Monoton ist schlecht, zu viel Betonung kann jedoch unecht und aufgesetzt wirken.
- Eine flüssige, sowohl in **Geschwindigkeit** und Betonung stimmige Sprache, wirkt angenehm und interessanter.
- Sprechen Sie **ruhig** und in Zimmerlautstärke, ohne Ihren Gesprächspartner anzuschreien. Dadurch schaffen Sie eine wohlige Atmosphäre.

Besonders vor Vorträgen ist es hilfreich, den zu sprechenden Text mehrmals vor dem Spiegel zu üben und dabei die Stimme zu perfektionieren. Tragen Sie ihn anderen vor und holen Sie sich zwei oder drei ehrliche Meinungen dazu ein.

Im Bewerbungsgespräch, zu Geschäftsterminen und beim Date mit dem potentiellen Partner oder der potentiellen Partnerin sollten Sie

gelegentlich einen kleinen Gedanken an Ihre eigene Stimme schenken, um diese, falls nötig, zu regulieren.

Mein Geheimtipp: Sind Sie unsicher oder merken Sie, dass der Gesprächspartner sich nicht wohl fühlt, passen Sie Ihre eigene Stimme und Sprechart der seinen oder ihren etwas an. Nicht so, dass es wirkt, als würden Sie ihn oder sie nachäffen. Sondern so, dass Sie etwa dieselbe Lautstärke, dasselbe Tempo und einen nicht allzu großen Unterschied in der Lebhaftigkeit der Stimme haben.

Das löst beim Gesprächspartner das Gefühl der Empathie aus, lässt Sie sympathischer wirken und hilft beiden Parteien dabei, sich aufeinander einzulassen.

Wenn Blicke töten

Es gibt Situationen, da schaut uns jemand an und wir haben alleine durch den Blick das Bedürfnis, eine kugelsichere Weste anzuziehen. „Ihr Blick war tödlich!“ ist ein Satz, den wir sicherlich fast alle schon einmal verwendet haben.

.....

Im Streit verändert sich die Körpersprache, wir beben vor Wut und glühen vor Rachsucht. Erwischt man jemanden auf dem falschen Fuß, handelt man sich schnell einen bissigen Kommentar ein.

.....

Es ist durchaus sinnvoll, die Anzeichen von Wut zu erkennen und eine angemessene Reaktion darauf zu wissen, denn Wut verhindert nicht nur jegliche Art von normaler Konversation, sondern

bringt uns manchmal dazu, Dinge zu tun oder zu sagen, die wir im Nachhinein bereuen und lieber vermieden hätten. Wut schnell aufzulösen, sollte daher für alle Beteiligten oberste Priorität haben.

„Mit einer geballten Faust kann man keinen Händedruck wechseln“

~Indira Gandhi

Das klassische Wut-Gesicht.

Wut ist eine schwerwiegende Emotion, die sich auf jeder Ebene des Körpers äußert. Die **Mimik**, die Wut uns verrät, ist vor allem am Mund, den Augen und Augenbrauen zu erkennen.

Stellen Sie sich vor, Sie sind so richtig wütend. Beim Blick in den Spiegel wird Ihnen auffallen, dass Ihre Augenbrauen zusammengezogen und nach unten ausgerichtet sind. Dadurch entsteht eine Falte auf der Stirn, die wir schnell als *Zornesfalte* identifizieren.

Ihre unteren Augenlider sind angespannt und eventuell die oberen etwas nach oben gezogen. Ihre Lippen sind stark aufeinander gepresst und leicht gespitzt, eventuell zeigen die Mundwinkel leicht nach unten. Der Blick ist fokussiert und starr auf einen Punkt gerichtet. Ist die Wut sehr extrem, ist bei manchen Menschen sogar ein Erblassen zu beobachten.

Die **Gestik** eines wütenden Menschen besteht oft aus sehr ruckartigen, schnellen und energiegeladenen Bewegungen. Die Hände und Arme schnellen impulsiv umher. Eine eindeutige Geste ist das Hochschnellen der Hand in einer fast schneideartigen Bewegung. Diese Geste soll einerseits eine Beendigung des Gespräches und andererseits auch eine Einschüchterung darstellen.

.....
Eine typische Geste ist **das Zeigen mit dem Finger** auf den anderen. „Du bist schuld!“ schreit diese Geste.
.....

JULIUS LOEWENSTEIN



6 sichere Anzeichen dafür, dass jemand wütend ist

1. Das wohl eindeutigste Zeichen ist die Faust. Ballt jemand seine Hände zu Fäusten, bedeutet dies, dass er oder sie ein Ventil für die Kraft sucht, in der ihn die Emotion fasst. Am liebsten würde die Person gerade etwas oder eventuell sogar *jemanden* zerdrücken.
2. Auch **Handinnenflächen**, die nach vorn zeigen, als würde man etwas von sich wegschieben wollen, können - wie auch das ruckartige Berühren des Nackens oder das feste Aufschlagen mit den Handflächen auf den Oberschenkel - ein Hinweis auf Wut sein.
3. Die **Haltung** ist ebenfalls angespannt und aggressiv. Die wütende Person ist oftmals steif und wie zusammengezogen. Es wirkt fast, als wäre er oder sie eine Hochspannungsleitung, die bereit ist, jeden Moment einen Schlag abzugeben. Es kann sein, dass es sogar dazu kommt, dass die Person beginnt zu zittern.
4. Ist die Wut mit Aggression verbunden, **bauen sich** vor allem Männer **groß** auf, um gefährlich zu wirken. Die Brust wird nach vorn gedrückt, die Schultern etwas zurückgenommen und der Hals langgemacht.
5. Die **Stimme** bebt vor Wut, das ist nicht nur ein Sprichwort. Ist jemand wutgeladen zittert die Stimme förmlich, wird lauter, höher und die Aussprache deutlicher.
6. Kommt es zu einem lauten Streit, steigt die **Stimmlautstärke** häufig bis ins Schreiende an und wird dabei schrill und piepsig.

Dadurch kann es passieren, dass die Stimme für einen Moment wegbricht, was den Wütenden umso mehr auf die Palme bringt.

Was tun, wenn Sie sich mit einer wütenden Person unterhalten und Sie merken, dass der oder diejenige einfach nicht ruhiger wird und sich die Wut immer weiter steigert?

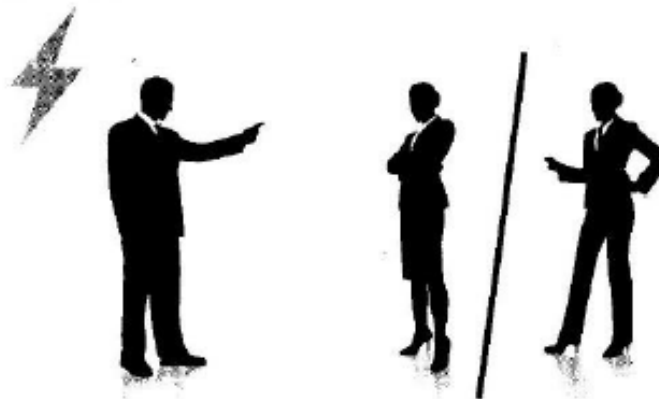
Wie Sie einen wütenden Menschen besänftigen

Zuallererst gilt es, Ihrem Gesprächspartner zu signalisieren, dass Sie sich nicht aufregen und auch nicht in Kampfbereitschaft sind. Wenn diejenige Person das Gefühl bekommt, nicht gegen etwas, in diesem Fall gegen Sie, ankämpfen zu müssen, wird er sich automatisch etwas beruhigen.

Achten Sie darauf, dass Ihre Haltung entspannt und selbstsicher ist, aber nicht bedrohlich.

Respektieren Sie die Intimzone Ihres Gegenübers und werden Sie nicht ausfällig, wenn er oder sie in der Wut Ihre Intimzone mit Gesten überschreitet. Sollte es Ihnen allzu unangenehm werden, weisen Sie denjenigen mit ruhiger und gefasster Stimme freundlich darauf hin.

Geheimtipp: In einem etwas seitlichen Winkel zum Gesprächspartner stehen. So geben Sie ihm mehr Raum und wirken weniger bedrohlich, wie wenn Sie sich frontal gegenüberstehen.



Ihre Mimik sollte freundlich und offen sein. Konzentrieren Sie sich darauf, nicht grimmig zu gucken, sondern Ihre Gesichtszüge entspannt zu halten. Ein leichtes Lächeln ist in Ordnung, ein richtiges Grinsen könnte dem Wütenden aber signalisieren, Sie würden sich über ihn lustig machen und ihn nicht ernst nehmen. Das sollte nicht Ihr Anspruch sein!

Halten Sie Ihre Handflächen offen und verstecken Sie diese nicht! Offene Handflächen zeugen von Ehrlichkeit und friedlichen Absichten. Sie zeigen dem anderen, dass Sie zum Gespräch und zum Kompromiss bereit sind.

Je ruhiger und entspannter Ihre eigene Körperhaltung ist, desto friedlicher wirken Sie auf den anderen.

Für Sie hat das den Vorteil, dass Sie Ihre eigene Wut im Zaun halten können und gleichzeitig dem anderen helfen, sich zu beruhigen und in einen „kommunikationsfähigen Zustand“ zu gelangen. *Eine Grundvoraussetzung, die bei allen Beteiligten vorhanden sein muss, um den Konflikt zu lösen und Kompromisse zu finden!*

Sollte es nicht möglich sein, den Gesprächspartner zu beruhigen oder sollte Ihre eigene Wut noch zu intensiv sein, gehen Sie einer Konfrontation lieber aus dem Weg.

Manchmal tut es gut, die Wut einmal so richtig zu „entladen“. Egal, wie Sie sich entscheiden, behalten Sie die Kraft Ihrer Körpersprache im Hinterkopf, um sie im richtigen Moment perfekt einzusetzen!



Fünf Signale, die auf Lügen hindeuten

Die größte Lüge, die wir (uns) oft erzählen, ist... Dass wir nicht lügen würden. Jeder von uns hat schon einmal gelogen, sei es die gelegentliche „Notlüge“ oder vielleicht sogar die große Lebenslüge.

.....
Laut wissenschaftlichen Studien lügt ein normaler Mensch jeden Tag - und zwar mehr als 100 Mal!
.....

Allerdings sind Lügen kein Zeichen von Boshaftigkeit, sie sind Teil unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens – wir lügen aus Höflichkeit, um andere zu schützen oder nicht zu verletzen und um unangenehme Situationen zu vermeiden. Einfach gesagt: Das Lügen vereinfacht uns den Alltag!

Während sich manche Menschen sehr schwer damit tun, ihre Lügen zu verstecken, kommen andere erstaunlich gut gegen ihre eigenen verräterischen Körpersignale an. Oftmals ist es gar nicht so einfach, bei anderen zu erkennen, was Wahrheit ist und was nicht!

Verschiedene Signale weisen auf Lügen hin und gelten als Indizien für Flunkereien.

6 sichere Anzeichen dafür, dass jemand lügt

1. Jemand der lügt, muss sich auf seine Erfindung und darauf nicht aufzufallen, konzentrieren. Eine **starre Körperhaltung** verrät, dass die Person - wahrscheinlich unbewusst - versucht, keine verräterischen Bewegungen zu machen. Alle gröberen Bewegungen werden eingestellt, die Person wirkt steif und nicht selten auch sehr angespannt. Diese Anspannung ist oftmals an den Fingern zu beobachten: Spielt jemand mit seinen Fingern herum oder tippt mit ihnen auf einem Untergrund herum, als würde er

Klavier spielen, deutet dies auf starke Nervosität und innere Unruhe hin.

2. Menschen, die die Wahrheit sagen und sich an die tatsächlich geschehene Situation oder den geschehenen Vorfall erinnern, untermalen das Gesagte oft mit **vielen Gesten**, um die Erinnerungen auch für den Gegenüber „sichtbar“ zu machen.
3. Ist der Körper im **Fluchtmodus**? Dies erkennen Sie zum Beispiel an einer nach hinten gerichteten Körperhaltung. Sowohl im Sitzen als auch im Stehen können Sie sehen, dass der Körper wie zurückgelehnt ist und somit einen absichernden Abstand zu Ihnen hält. Der Lügner hat das Gefühl, je näher Sie ihm kommen, desto näher kommen Sie auch der Wahrheit. Möchten Sie einen Lügner überführen, treten Sie daher **ruhig** einen Schritt näher an ihn oder sie heran. Verletzen Sie dabei aber nicht dessen Intimzone!



Der Lügner wird versuchen, so entspannt wie möglich zu wirken, seine Konzentration bezieht sich dabei aber wahrscheinlich eher auf Gesicht und Oberkörper. Um ihn oder sie zu durchschauen, richten Sie Ihre Aufmerksamkeit **auf die Füße**. Mit hoher Wahrscheinlichkeit zeigen diese von Ihnen weg, vielleicht sogar Richtung Ausgang.

Denn in Gedanken ist der Lügner dabei, der Situation zu entkommen, er oder sie möchte am liebsten weglaufen und der Körper bereitet sich unbewusst schon auf die Flucht vor.

4. Ein weiterer Hinweis auf eine Lüge ist **fehlender Augenkontakt**. Unehrllich zu sein ist mit Schuldgefühlen verbunden, der Lügner

versucht, Ihrem Blick zu entkommen und vermeidet es, Ihnen direkt in die Augen zu sehen. Treffen sich ihre Blicke, ist die Folge häufig das Erröten des Lügners. Viele Menschen schauen dann nach oben - als würden sie eine höhere Kraft insgeheim um Hilfe bitten, nicht aufzufliegen. Vielleicht wollen sie damit um Gnade betteln. Beobachten Sie dieses Verhalten bei Ihrem Gegenüber, können Sie dies als Indiz für eine Lüge werten.

Andersherum ist es aber auch möglich, dass der Lügende Ihnen besonders intensiv und fest in die Augen sieht. Er oder sie versucht, mit seiner ausgedachten Geschichte überzeugt und selbstsicher zu wirken und hält deswegen Ihrem prüfenden Blick bewusst stand.

.....
Menschen die etwas Wahres erzählen, schweifen mit dem Blick eher zur Seite ab. Die Blickrichtung, in die wir Menschen meist schauen, wenn wir uns an etwas erinnern.
.....

5. Die **Stimme** gibt Aufschluss über das Stresslevel der Person. Lügen stresst uns, weil wir Angst haben, entlarvt zu werden und somit in eine sehr unangenehme Situation gelangen würden. Ist die Stimme Ihres Gegenübers auf einmal etwas höher als sonst? Das ist ein klassischer Hinweis auf eine Lüge!
6. **Häufiges Benutzen von Füllwörtern** wie „äh“, „hmm“ und „ähm“ deutet darauf hin, dass jemand nicht die Wahrheit sagt. Mit Füllwörtern gewinnt der Lügner Zeit, in der er oder sie die Geschichte verfeinern und perfektionieren kann.

Hat die Person die Lüge im Voraus schon geplant (die Geschichte ist bereits fertig konstruiert), ist es möglich, dass Einzelheiten auffällig

genau wiedergegeben werden können. Die Geschichte ist dann mit auffällig unnötigen Details gefüllt.

Jemand, der die Wahrheit erzählt, wird nicht darüber nachdenken, wie genau er von dieser erzählt, er wird es einfach tun. Bittet man ihn oder sie darum, eine Aussage oder eine Stelle der Geschichte zu wiederholen, wird diese beim zweiten Mal denselben Inhalt haben, jedoch anders formuliert sein.

Hat sich jemand aber ganz genau überlegt, was er sagt, kann die Person den Satz oft genauso wie beim ersten Mal wiedergeben.

.....
Es gibt viele bestimmte **Punkte**, die wir vor allem in unserem Gesicht unbewusst berühren, wenn wir lügen. Einer der häufigsten Punkte ist dabei die kleine **Grube am unteren Ende unseres Halses**, dort wo das Brustbein beginnt. Diese Stelle ist eine der empfindlichsten und verletzlichsten Körperstellen. Vermuten wir uns in Gefahr, schützen wir sie instinktiv. Menschen die lügen, halten ihre Hände oft in der Nähe dieser Stelle. Bei Frauen äußert sich dies in etwa im Herumspielen mit der Halskette, bei Männern im Spielen mit der Krawatte oder dem Hemdkragen.
.....

6 sichere Anzeichen dafür, dass jemand lügt (BONUS)

1. Die Hände oder eine Hand vor dem **Mund**, oder das Herumspielen und Herumfummeln an den Lippen, soll die eigenen Worte an dem Herauskommen hindern.
2. Möchten wir unsere eigenen Worte nicht hören, zum Beispiel, weil wir wissen, dass sie falsch sind, greifen wir uns an oder in unser **Ohr** oder an das Ohrläppchen.



3. Ähnlich ist es mit dem Reiben der **Augen**; möchten wir etwas nicht *sehen* (in diesem Fall unsere eigene Lüge), fassen wir uns intuitiv ans Auge.
4. Auch das Reiben über die **Stirn** ist eine Geste der Verlegenheit und kann auf eine Lüge hindeuten.
5. Das Reiben der **Nase** hat sogar eine physikalische Begründung: Stress erhöht bekanntlich den Blutdruck, dadurch weitet sich die Nase ein wenig. Das können wir zwar nicht sehen, spüren es aber als Bedürfnis, uns die Nase zu reiben.

Sie kennen jetzt einige der häufigsten und auffälligsten Körpersignale, die auf Flunkereien und Lügen hindeuten. Bedenken Sie dabei aber, dass diese je nach Person und Situation stärker oder schwächer ausgeprägt sein können und genauso auch Teil der normalen Art der Körpersprache der Person sind. Jemand, der von Natur aus eine hohe Stimme hat, muss nicht ein notorischer Lügner abgestempelt werden.

Und auch jemand, der die Wahrheit sagt, kann aufgrund der (unangenehmen) Situation Stressreaktionen zeigen. Immerhin wird er oder sie gerade *des Lügens* beschuldigt und ist bemüht, Sie davon zu überzeugen, dass dies ein Missverständnis ist.

Sehen Sie diese Signale daher nur als Indizien, nicht als Beweise!

Und je mehr dieser Indizien zusammen kommen, desto wahrscheinlicher ist es, dass Ihr Gegenüber Ihnen gerade eine Lüge aufischt.

Eine Übung, um Signale der *Unehrlichkeit* besser zu erkennen...

Bitten Sie einen Freund oder eine Freundin, Ihnen zwei bis drei verschiedene Versionen seines gestrigen Abends zu erzählen. Was hat er oder sie getan? Um welche Uhrzeit hat er oder sie gegessen und ist ins Bett gegangen? Dabei darf der Übungspartner so genau und detailliert sein wie er möchte.

Dabei beobachten Sie Ihren Gegenüber ganz genau und achten besonders auf die **Körperhaltung, Füße, Blickkontakt und -richtung, die Stimme und Sprechweise** und das **Berühren von Hals, Ohr, Nase, und Stirn und Augen**.

Danach teilen Sie ihrem Partner mit, welche der gehörten Versionen Sie für Wahr oder Falsch halten. Liegen Sie richtig, erzählen Sie ihm oder ihr gerne, woran Sie dies gemerkt haben. Dadurch festigen Sie Ihr Wissen zusätzlich!

Beobachten, was in anderen vor sich geht

Alle Emotionen lassen sich anhand unseres Körpers und vor allem in unserem Gesicht ablesen. Traurigkeit, Angst und Ekel sind Emotionen, die wir teilweise versuchen zu verbergen (einige von uns sind sogar richtig gut darin!). Und trotzdem sieht man uns an, wenn wir uns nicht wohl fühlen.

„Nur einem Menschen der spricht, kann geholfen werden“, sagt ein bekanntes Sprichwort.

Nur gut, dass unser Körper immer spricht!

Obwohl es uns möglich ist, unsere Mimik größtenteils zu steuern, verrät die sogenannte „Mikromimik“, was *wirklich* in uns vorgeht.

.....
Mikromimik sind die kleinen Bewegungen unserer Gesichtsmuskulatur, die reflexartig geschehen und oft nur einen klitzekleinen Moment lang andauern.
.....

Die Mikromimik als Laie zu erkennen ist gar nicht so einfach. Dabei kann es sehr nützlich sein, negative Emotionen bei seinen Mitmenschen erkennen zu können, um ihnen zum Beispiel zu helfen.
.....

Das verängstigte Kind im Supermarkt, das vielleicht seine Mama verloren hat, der Arbeitskollege, der insgeheim innerlich vor sich hin leidet, der Praktikant, der nicht zugeben möchte, dass seine Aufgabe seine persönlichen Grenzen überschreitet...
.....

All dies können alltägliche Situationen sein, in denen die Menschen dankbar wären, wenn es doch jemanden gäbe, der sieht, dass sie in einer unangenehmen Situation sind. Werden Sie zu einem Helden und nutzen Sie Ihr überdurchschnittliches Wissen über die Körpersprache um nicht nur Ihnen selbst, sondern auch anderen das Leben zu erleichtern!

Traurigen Menschen helfen, (wieder) glücklich zu werden.

Jeder von uns kennt das Gefühl der Trauer. Trauer kann verschiedene Ausmaße haben – mal ist sie sehr intensiv, hält aber nicht lange an, mal ist sie eher hintergründig und manchmal bildet sie sich zu einer richtigen Depression.

Traurigkeit ist die Emotion, bei der wir am häufigsten versuchen, für uns zu behalten. Denn wer über seine Traurigkeit spricht, muss auch

den Grund dafür und somit etwas aus seinem tiefsten Inneren preisgeben. Das ist meist nicht sehr angenehm...

Woran kann man also nun Traurigkeit erkennen, um der traurigen Person vielleicht den ersten Schritt - die Offenbarung des Empfindens - zu erleichtern?

6 sichere Anzeichen dafür, dass jemand traurig ist

1. Ist jemand traurig, wirkt sein gesamter Körper energie- und kraftlos. Die Schultern hängen herab, die Haltung ist wie zusammengesackt. Schritte und Bewegungen fallen langsamer und schwerer aus.
2. Traurigkeit signalisiert einen durch die Emotion verursachten Energiemangel, der Körper schützt seine Ressourcen – ein Gefühl der Erschöpfung entsteht.
3. Die Mundwinkel hängen herunter, das Kinn wird leicht vorgeschoben, wodurch kleine Runzeln auf ihm entstehen.
4. Auch die Augenbrauen sind gesenkt und manchmal nach innen zusammengezogen, was wiederum Falten auf der Stirn bildet. Diese Falten sind bei Trauer eher mittig platziert. Die oberen Augenlider hängen ebenfalls herab.
5. Ein weiterer Hinweis auf Traurigkeit ist die Stimme der Person. Eine leise, dünne Stimme und eine langsame und undeutliche Sprache könnten auf Traurigkeit hindeuten.

6. Sehr deutlich als Zeichen für Traurigkeit zu identifizieren, ist das Weinen. Empfinden wir sehr starken Kummer, beginnen wir zu weinen. Es wirkt wie ein Ventil, Stresshormone werden abgebaut und mit den Tränen quasi heraus gespült.

.....
Wussten Sie, dass beim Weinen sogar ein natürliches, körpereigenes Schmerzmittel freigesetzt wird? Es nennt sich Enkephalin und ist der Grund dafür, dass wir weinen, wenn wir Schmerzen haben und uns danach tatsächlich etwas besser fühlen!
.....

Ängste erkennen

Die Angst ist ebenfalls eine Emotion, die jeder von uns schon erlebt hat. Schon im frühen Kindesalter haben wir Angst vor Unbekanntem und bedrohlich Wirkendem.

Eine der meist verbreiteten Ängste ist die Angst vor Spinnen.



Eine Angst, um dessen Herkunft viele Theorien kursieren – sie sei ein Überbleibsel der Evolution aus Zeiten, in denen Spinnen für uns tatsächlich noch eine Gefahr darstellten. Oder sie käme daher, dass sich Spinnen geräuschlos und sehr schnell bewegen oder wie andere Insekten auch, Spinnen für uns einfach nicht berechenbar sind.

Sollten auch Sie ein mulmiges Gefühl beim Thema Spinnen bekommen, zeigen Sie vielleicht sogar exakt in diesem Moment, wo Sie darüber lesen, bereits typische Anzeichen der Ängstlichkeit in Ihrer Mimik.

Hat eine Person Angst vor etwas oder fühlt sich bedroht, reagiert der Körper mit enormer Anspannung. Diese zeigt sich wie folgt:

6 sichere Anzeichen dafür, dass jemand Angst hat

1. Angst erkennt man am Hochziehen der Schultern und dem Einziehen des Kopfes, so als wolle man den Hals schützen. Das Zusammenhalten der Beine ist ebenfalls ein Indiz. Man macht sich klein und ist beinahe unsichtbar. Die Gefahr soll uns bloß nicht „entdecken“!
2. Mimisch ist Angst besonders an den Augen und Augenbrauen gut zu erkennen. Die Augen sind weit aufgerissen, was das Sichtfeld erweitert und somit das Schärfen Ihrer sieben Sinne unterstützt. Die Augenbrauen werden demnach weit nach oben gezogen.
3. Die Nasenflügel weiten sich, damit mehr Luft aufgenommen und die Lunge mit genügend Sauerstoff versorgt werden kann – für den Fall, dass eine schnelle Flucht bevorsteht.
4. Der Mund ist geschlossen, die Lippen nach innen gedreht.
5. Puls und Blutdruck steigen, man beginnt zu schwitzen und auch die Hände werden feucht. Alle zweitrangigen Bedürfnisse werden kurzweilig in den Hintergrund gestellt. Es kann sein, dass jemand der Angst empfindet, vergisst, dass er gerade eben noch jammer-te, er würde in den nächsten fünf Minuten vor Hunger sterben.

Diese Reaktionen sind noch aus der Steinzeit in uns verankert. Befand sich einer unserer Vorfahren in einer bedrohlichen Situation, musste volle Konzentration und die Bereitschaft zur Flucht oder gegebenenfalls auch zum Kampf gegeben sein.

Spricht man eine verängstigte Person ganz normal an, kann es also passieren, dass diese sich erst einmal gehörig erschrickt!

Raten Sie demjenigen am besten dazu, einmal tief einzuatmen und bieten Sie ihm oder ihr etwas Wasser an. Nehmen Sie eine entspannte Haltung an, um zu signalisieren: „Ich weiß, dass hier keine Gefahr lauert, deshalb bin ich ganz entspannt. Auch du darfst dich entspannen!“



Spezialfall Ekel...

Manchmal spüren wir es als Schauer, manchmal schüttelt es uns regelrecht und manchmal löst es sogar den Würgereflex in uns aus.

.....
Stellen Sie sich vor, Sie seien gezwungen, in eine richtig verdorbene Tomate zu beißen, an der sich kurz zuvor noch die Fruchtfliegen ergötzt haben. Was löst das in Ihnen aus?
.....

Zumindest in Ihrem Gesicht wahrscheinlich eine ganze Menge!

Das Besondere an der Emotion Ekel: Sie ist eindeutig wie keine andere Grundemotion. Man erkennt Ekel daran, dass Ihr Gesicht meistens *asymmetrisch* angespannt wird.

5 sichere Anzeichen dafür, dass jemand Ekel empfindet

1. Die Mundwinkel ziehen sich herab, der eine dabei häufig stärker als der andere und die Oberlippe zieht sich nach oben.
2. Allein diese Stellung der Lippen reicht aus, um Ekel zu enttarnen.
3. Die Nase ekelt sich. Sie wird gerümpft und dadurch von Falten umzingelt.
4. Oft werden die Augen zusätzlich verengt.
5. Überkommt der Ekel uns sehr plötzlich, schrecken wir sogar manchmal automatisch ein Stück zurück. Dabei wird der Kopf nach hinten gezogen, bei manchen entsteht dadurch ein leichtes „Doppelkinn“.

Obwohl Ekel gar nicht so dramatisch scheint und in den meisten Situationen einfach überspielt werden kann, empfinden wir ihn nicht ohne Grund. Indem der Körper Ekel signalisiert, möchte er uns vor Dingen schützen, die gefährlich sein könnten oder die wir mit etwas Unangenehmen oder Verdorbenen assoziieren.

.....
Ekelt sich jemand vor Blut, ist diese Person kein Weichei, sondern wird dabei unbewusst an den Grund für austretendes Blut erinnert: Verletzungen und unumwindbarer Schmerz.
.....

Dabei ist jedoch Vorsicht geboten! Eine extreme Konfrontation ist meist keine gute Lösung und löst in den Personen nur Scham oder sogar Ärger aus. Sinnvoller ist es, denjenigen zu fragen, ob man richtig liegt in der Annahme, dass er oder sie gerade eine dieser Emotio-

nen empfindet. Das vermeidet auch die peinliche Situation, die entstehen würde, wenn man sich doch getäuscht hat.

Wenn die Signale mit einiger Übung recht eindeutig zu erkennen sind, gilt auch hier die allgemeine Regel der Körpersprache: Alle Signale sind nur **Hin-** und keine **Be-**weise und stehen im Zusammenhang zur sendenden Person und der jeweiligen Situation.

Der „Chamäleon-Effekt“

Der Chamäleon-Effekt ist die absolute Geheimwaffe in der Welt der Körpersprache! Mit Hilfe des Chamäleon-Effektes sind Sie immer auf der sicheren Seite.

Das Chamäleon ist ein faszinierendes Tier. Um sich zu tarnen, kann es die Farbe des Untergrundes, auf dem es sich befindet, annehmen und dadurch mit diesem verschmelzen.

Was genau hat das nun mit der menschlichen Körpersprache zu tun?

Der Chamäleon-Effekt kommt schon bei Babys und Kleinkindern ins Spiel. Streckt man einem Kind die Zunge raus, macht es einem das in den meisten Fällen direkt nach. Lacht man ein Baby an, lächelt es nach einem kleinen Moment zurück. Unbewusst ahmen Kinder die Mimik der Erwachsenen nach. Im Kindesalter ist dies noch ein einfacher Reflex ohne größere Bedeutung, je älter wir werden, desto mehr bekommt das Ganze an Bedeutung.

Empfinden wir unserem Gesprächspartner gegenüber Sympathie, kommt der Chamäleon-Effekt wie auf Knopfdruck zum Vorschein. Wenn wir jemanden mögen, spiegeln wir instinktiv sein oder ihr Verhalten. Dies kann sich auf die Haltung, die Mimik, Gestiken und die Sprechweise beziehen.

Wenn Sie dieses auch „**Spiegeleffekt**“ genannte Wundermittel verstehen und gezielt einsetzen, können Sie sich in jedem Gespräch einen enormen Vorteil verschaffen und den Verlauf zu Ihren Gunsten lenken - ohne viel dafür zu tun oder sich großartig anzustrengen.

.....
Durch das „Nachmachen“ bestimmter Bewegungen oder Sprechweisen gewinnen wir das Vertrauen unseres Gegenübers, da wir ihm Harmonie und ein beruhigendes Gefühl der Symmetrie geben.
.....

Angenommen, Sie kommen in die Situation eines äußerst wichtigen Geschäftstermins. Ihr Gesprächspartner wirkt distanziert und angespannt. Er oder sie schlägt die Beine übereinander. Tun Sie ihm das nach. Seine/ihre Arme sind verschränkt? Nehmen auch Sie nach einer Weile diese Armhaltung ein.

Achten Sie bei diesem Nachahmen allerdings darauf, das Spiegeln nicht zu übertreiben. Kopieren Sie nicht jede einzelne Geste und kopieren Sie niemals sofort - sondern immer etwas zeitversetzt. Optimal sind immer 10 Sekunden Verzögerung.

Ansonsten könnte Ihr Gegenüber das **Gefühl** bekommen, Sie würden sich über ihn lustig machen, indem Sie ihn nachäffen. Ähnlich verhält es sich mit der Sprechweise.

Kennen Sie das, wenn Sie mit jemandem sprechen, der häufig ein bestimmtes Wort oder eine bestimmte Phrase nutzt und Sie nach einer Weile bemerken, dass auch Sie beginnen, dieses Wort zu verwenden? Freunde und Familien passen nach einiger Zeit ihren Sprechcharakter zueinander an, wodurch regelrechte *Sprechkulturen* entstehen (bei deutschen Jugendlichen das allseits bekannte „Digga“, das seinen Ursprung in Hamburg hat).

Hat der Gesprächspartner eine eher ruhige und etwas monotone Sprechart, wird er es eher als unangenehm empfinden, wenn Sie sehr emotional und schwungvoll reden.

Indem Sie sich an seine Stimmlage anpassen, geben Sie ihm oder ihr ein harmonisches Gefühl. Das lässt Sie vertraut und sympathisch zugleich wirken!

Aber auch hier gilt: *Bitte nicht übertreiben!*



Außerdem hilft uns das Spiegeln der Mimik unserer Mitmenschen dabei, ihre Emotionen nachzuempfinden. Der Chamäleon-Effekt ist also ein essenzieller Bestandteil der menschlichen Empathiefähigkeit!

In einer Studie wurden bei Testpersonen Teile der Gesichtsmuskulatur durch Magnetstimulation kurzzeitig lahmgelegt. Somit war es ihnen nicht mehr möglich, die Gesichtsausdrücke ihrer Gesprächspartner zu spiegeln. Es fiel auf, dass es ihnen sofort schwerer fiel, die Emotionen des anderen zu erkennen, selbst wenn diese sehr offensichtlich waren und die Testperson das vorher „ganz normal“ getan hat.

.....
Mithilfe des Chamäleon-Effekts können Sie auch feststellen, ob jemand Sie mag. Wenn Ihr Gegenüber Sie spiegelt, ist das ein gutes Zeichen!
.....

Als „Kontrolle“ können Sie bewusst eine Geste machen; zum Beispiel das Übereinanderschlagen der Beine. Dann beobachten Sie, ob der andere es Ihnen gleich tut. Auch das „Durch-die-Haare-Fahren“ ist eine Geste, die oft gespiegelt wird. Genauso können Sie sich die Stirn

reiben, an Ihrer Kette spielen, die Arme verschränken oder die Hände in den Schoß legen.

Verlassen Sie sich nicht auf nur eine Spiegelung, manchmal kann das Nachahmen rein zufällig geschehen. Es kann natürlich auch sein, dass Ihr Gegenüber Sie mag und dennoch keine einzige Ihrer Bewegungen spiegelt.

Es ist ratsam, die Spiegeltechnik erst einmal an Freunden oder Familienmitgliedern zu üben, um das richtige „Maß“ der Spiegelungen zu ermitteln. Es ist nämlich wichtig, dass Sie authentisch bleiben und nicht zu extrem auffallen. Sie müssen Ihrem Übungspartner nicht unbedingt direkt mitteilen, dass Sie ihn oder sie spiegeln.

7 Regeln für eine charismatische Körpersprache

In diesem Teil des Buches gehen wir auf charismatisches Auftreten ein. Mit dem entsprechenden Training kann Ihre Körpersprache Ausdrucksformen annehmen, mit denen Sie alle überzeugen, sei es im Alltag, Privatleben oder auf der Arbeit. Keine Präsentation, keine Unterhaltung oder Liebeserklärung wirkt so aufrichtig wie durch die passende Mimik oder Gestik.

Möchten wir nicht alle durch selbstbewusste Körpersignale unserem Gegenüber Kompetenz, Vertrauen sowie Offenheit vermitteln? Diese nonverbale Form der Kommunikation wirkt im Unterbewusstsein und drückt öfters mehr aus als Tausend Worte.

Stellen Sie sich vor, Ihre Unsicherheiten zu bewältigen und absolut einladend auf Ihre Mitmenschen zu wirken. Versteht man erstmal seine eigene Ausstrahlung, so lässt sich darüber hinaus auch die Körpersprache andere besser einschätzen. Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie die Gefühle, Gedanken oder Beweggründe ihres Umfelds besser verstehen könnten? Wenn Sie jede Situation meistern könnten, weil Sie wissen, was diverse Körperhaltungen bedeuten?

Die nachfolgenden Tipps werden Ihnen nützen, Ihre eigene Körpersprache hervorzuheben, um sich von Ihren Mitmenschen abzuheben. Lassen Sie Ihren Körper Ihre Worte unterstreichen, um tolle Eindrücke zu hinterlassen.

Diese zehn praktischen Tipps helfen Ihnen dabei, ein souveränes Gesamtbild zu vermitteln als auch die Körpersprache Ihrer Mitmenschen besser zu verstehen. Nutzen Sie den Vorteil der Botschaften ohne Worte, um 100% selbstsicher und charismatisch aufzutreten.

1. Tipp: Die Kunst des Lächelns

Ein freundliches und authentisches Lächeln kann sehr gewinnbringend sein. In den meisten Fällen lächelt unser Gegenüber reflexartig zurück, was für beide Parteien ein kurzes Glücksmoment auslöst. Wir haben es geschafft!

In diesem Moment verbindet unser Gegenüber ein positives Erlebnis mit unserer Person. Der erste Schritt für eine Beziehungsebene ist vollbracht, und das mit recht wenig Aufwand! Wichtig hierbei ist, dass Sie Ihr Lächeln von ganzen Herzen ausstrahlen und auch so meinen. Ein Lächeln, das künstlich aussieht, wirkt auf unsere Mitmenschen eher negativ oder sogar verstimmend.

Achten Sie darauf, dass Ihr Lächeln sich in Ihren Augen widerspiegelt. Es reicht an dieser Stelle nicht aus, nur den Mund zu verziehen.

Die Kunst des Lächelns besteht zu 99% darin, Ihre Augen stahlen zu lassen! Sie haben Ihr Gegenüber erst für sich eingenommen, wenn Ihr ganzes Gesicht lächelt. Das beinhaltet hochgezogene Wangen, gesenkte Augenbrauen, kleine Fältchen um die Augen sowie eine entspannte Körperhaltung. Das ist die Mimik eines natürlichen Lächelns!

Denken Sie an eine glückliche Situation, falls Sie nicht auf Anhieb lächeln können, oder Ihr Lächeln noch authentischer aussehen lassen wollen. Demzufolge erkennen Sie ein unechtes Lächeln daran, dass die Augen nicht mitlachen, es abrupt abbricht beziehungsweise schnell verschwindet, wie es gekommen ist.

Vergessen Sie eins nicht: Wenn Sie lachen, fallen Sie positiv auf und versprühen eine positive Energie, die ansteckend auf Ihr Umfeld wirkt. Sie machen nicht nur auf sich aufmerksam, sondern sorgen

auch noch für gute Laune! Sie wirken automatisch sympathischer und erreichbarer für Ihre Mitmenschen.

Zudem ist Lachen gesund, da es im Körper Glückshormone freisetzt. Sie tun also nicht nur Ihrer Ausstrahlung, sondern auch Ihrer Gesundheit etwas Gutes! Wenn Sie darüber hinaus andere zum lachen bringen, erleben Sie ein vollkommenes Erfolgserlebnis.



Menschen, die die Fähigkeit besitzen und ein sogenanntes „Dauerginsen“ hervorbringen, sind daher oftmals im Vorteil. Sie erkennen diese leicht daran, dass sie auf den ersten Blick ungemein fröhlich und ausgelassen wirken. Solche Menschen lachen mehr, sind offen und experimentierfreudig. Dieses Verhalten macht sie aufgeschlossener für andere Menschen. Dies macht sich auch durch erleichterte Akzeptanz im Berufs- oder Privatleben bemerkbar.

.....
Menschen, die dauerhaft das Gesicht verziehen oder die Augenbrauen runzeln, stehen dazu im Kontrast. Wie Sie sehen, hilft Ihnen eine positive Ausstrahlung zu mehr Erfolg und Freude im Leben.
.....

Wer das Lächeln authentisch meistern kann, der sollte es auch so oft es geht im Privatleben oder Alltag einsetzen. Dieses Signal ist sehr nützlich, um Ihren Gesprächspartner von Ihrer Meinung zu überzeugen.

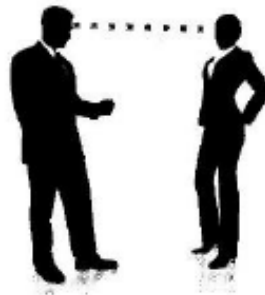
Im Berufsleben ist es empfehlenswert, **nicht allzu oft zu lächeln**. Das könnte einen unseriösen Eindruck vermitteln, dass Sie eventuell zu nett oder harmlos wirken. Diese Ausstrahlung möchten Sie nicht während Verhandlungen oder Konflikten ausstrahlen.

.....
Falls Sie auf eine Person treffen, die Sie durch Ihre Ausstrahlung nicht zum Lächeln bringen können, bleiben Sie einfach locker. Lassen Sie sich nicht verunsichern, wenn jemand Ihnen gegenüber ausdruckslos bleibt. In dieser Situation ist es ratsam, hartnäckig zu bleiben. Dies gelingt Ihnen, indem Sie den Kopf beugen, um Ihren Hals leicht zu entblößen.
.....

Diese bewährte Strategie **offenbart Ihre verwundbarste Stelle**, was das Vertrauen zu Ihrem Gegenüber stärkt. Dieses Signal wird allerdings eher von Frauen verwendet, um den Gesprächspartner zu überzeugen. In manchen Situationen mag das hilfreich sein, jedoch nicht im Geschäftsleben.

2. Tipp: Halten Sie Augenkontakt

In nur einem einzigen Blick können viele verschiedene Botschaften liegen. Nicht umsonst sind die Augen als *Spiegel der Seele* bekannt. Ob diese beim Flirt nun ein heimliches Verlangen ausstrahlen oder in Büro professionelle Distanz ausdrücken. Unsere Augen sind ein nützliches Instrument, um einen gewissen Glanz und Sinnlichkeit in unsere Worte zu legen.



Der Erstkontakt zwischen zwei Menschen erfolgt immer durch die Augen. Ob es sich hierbei nun um ein Bewerbungsgespräch handelt, eine Verabredung unter Freunden oder ein Date. Unterschätzen Sie niemals die **Macht des Augenkontakts!** Hier zeigt sich schnell, ob Ihr Gegenüber und Sie selbst das nötige Selbstbewusstsein besitzen.

Bleiben Sie locker und versuchen Sie, mit Ihren Augen eine freundliche Ausstrahlung zu vermitteln. Der erste Eindruck ist entscheidend!

.....
Menschen, die Blickkontakt vermeiden oder zumindest nicht halten können, gelten als schüchtern oder sogar desinteressiert. Dies führt zur Vermittlung von Unsicherheiten, die sich meistens negativ auf unser Gegenüber auswirkt. Das ist nicht nur unattraktiv auf professioneller, sondern auch auf privater Ebene.
.....

Stellen Sie sich vor, Ihr Date würde Ihren Blick nicht halten können, würden Sie sich in diesem Momentbegehrt fühlen? Wohl kaum.

Wer offenen Augenkontakt hält, erweckt **Zuversicht und Vertrauen**.

Versuchen Sie, eine Blickdauer von drei Sekunden einzuhalten, das wird auf jeden Fall wahrgenommen. Durch Augenkontakt mit mehreren Gesprächspartnern im beruflichen Kontext erhöhen Sie den Eindruck von Kompetenz, was wiederum für ein gesundes Selbstvertrauen Ihrerseits spricht.

Kennen Sie das Gefühl bei einem *allzu* intensiven Augenkontakt, so dass Ihnen die Worte im Hals stecken bleiben? Ein Blick, der **länger als vier Sekunden** andauert, kann in diesem Zusammenhang für Nervosität sorgen. An dieser Stelle lässt sich auch ein kleines Lächeln hinzufügen, um dem Gegenüber vollkommen den Kopf zu verdrehen.

Auf der anderen Seite, lassen sich Blicke für das genaue Gegenteil einsetzen. Wir alle haben schon die Erfahrung eines „bösen Blicks“ gemacht. In diesem Fall soll der Augenkontakt abschreckend wirken. Viele Menschen beabsichtigen einen solchen Blick jedoch nicht.

Vielmehr entsteht dieser Blick, wenn eine Person überaus **fokussiert** oder gar **angestrengt** ist. Dabei kann es sich um ein Arbeitsprojekt handeln, das sehr viel Konzentration fordert. Dennoch erregt dieses Blickverhalten, was unter anderen auch als „*Starren*“ bekannt ist, unangenehme Gefühle des Arbeit- oder Gesprächspartners.

Demzufolge sollte ein längerer Blickkontakt über fünf Sekunden vermieden werden, um nicht als Bedrohung für den anderen wahrgenommen zu werden. Darüber hinaus assoziieren sich zusammengekniffene Augen mit Aggression sowie Angriffslust.

Falls Sie eine Brille tragen, so empfiehlt es sich, nicht auf ein allzu strenges Modell zurückzugreifen. Lassen Sie Ihrem Gesicht den Freiraum für Emotionen und Augensprache! Verstecken Sie sich also nicht hinter einem Brillengestell. Beobachten Sie sich ruhig im Spiegel, um die Ausstrahlung Ihrer Augen zu verbessern. Außerdem ist es hilfreich, Augenkontakt mit fremden Menschen auf der Straße zu üben, um **selbstsicheres Auftreten** zu trainieren.

3. Tipp: Auf die Haltung kommt es an!

Viele Menschen fühlen sich von einer positiven Körpersprache angezogen. Diese wird unter anderem durch Ihre **Körperhaltung** erzeugt. Ihre Körperhaltung zeigt Ihren Mitmenschen nicht nur Ihre körperliche Verfassung, sondern auch Ihre Selbstsicherheit. Eine natürliche, gute Haltung ist zudem gesund für Ihren Rücken!

.....

Zu wenig Spannung im Körper bedingt eine geknickte Haltung, die auf Unsicherheit und Desinteresse schließen lässt. Mit dieser Haltung fällt Ihr Brustbein ein, und Ihre Schultern fallen herab. So wirken Sie unmotiviert und verschlossen! Ihrem Umfeld wird es schwer fallen, auf Sie zuzugehen.

.....

Wie sieht also die optimale Körperhaltung aus? Diese tritt automatisch ein, wenn Sie einen **schulterbreiten Stand** einnehmen, die Schultern als auch die Brust leicht zurücknehmen. Sie wirken nun größer, selbstbewusster und offener auf Ihr Umfeld. Halten Sie Ihre Füße und Beine gerade, um das Bild der aufrechten Haltung zu vervollständigen. Ihr Ziel hierbei ist, locker und gut geerdet auszusehen.



Wie Sie sehen, soll die richtige Haltung auch gelernt sein! Falls Sie in eine Stresssituation geraten, erinnern Sie sich daran, auf Ihre Körperhaltung zu achten. Die meisten Menschen neigen dazu, die *Schultern hochzuziehen*, die *Arme zu verschränken* oder fangen an, wie wild *ihr Gewicht von einem Bein auf das andere zu verlagern*. Befreien Sie sich davon und schütteln Sie den Stress im wahrsten Sinne des Wortes von Ihren Schultern. Sie können sich sicher sein, dass besonders in stressigen Situation eine souveräne Haltung gut ankommt, da diese den Eindruck von einem **kühlen Kopf** vermittelt.

Die richtige Haltung im Stand kann noch besser werden, wenn wir wissen, in welcher Position wir unsere Hände hintun sollen. Am besten die Arme **seitlich am Körper** herunter hängen lassen. In dieser Position sind Ihre Hände schnell einsatzfähig, wenn Sie für eine bestimmte Gestik eingesetzt werden sollen.

Sinnvoll ist, die Hände vor der Gürtellinie ineinander zulegen. Sie sollten darauf achten, Ihre Hände nicht *hinter Ihrem Rücken* zu verstecken, und die Hände auch nicht *in die Hüften zu stemmen*. Diese Positionen fallen negativ auf, da beide zu **passiv** bzw. zu **dominant** wirken. Das sind nicht die Körpersignale, die wir gerade bei geschäftlichen Vorträgen aussenden wollen.

.....
Es sind die kleinen, feinen Nuancen, die unsere Standhaltung ausmachen. Ein letzter Tipp an dieser Stelle ist, die richtige Kopfhaltung einzunehmen. Stellen Sie sich vor, Ihr Kollege würde Sie mit gesenktem Kopf ansprechen.
.....

Strahlt er für Sie Selbstbewusstsein aus? Eher nicht. Im Gegenteil, denn er signalisiert damit offensichtliche Unsicherheit. Das bedeutet nicht, dass Sie jetzt eine überhebliche Pose einnehmen, indem Sie Ihren Kopf weit nach hinten fallen lassen. Das vermittelt Distanziertheit und nicht etwa Professionalität.

Des weiteren möchten wir nicht arrogant oder hochnäsiger auf unseren Gesprächspartner wirken. Wer das Kinn zu weit nach oben hebt, und somit auf sein Gegenüber herabsieht, verliert schnell wertvolle Sympathiepunkte.

Achten Sie auch hier auf die kleinen Details der richtigen Haltung. Sie und ihr Gesprächspartner sollten auf der gleichen Ebene sein. Laden Sie Ihren Gesprächspartner dementsprechend auf Ihre Kommunikationsebene ein.

4. Tipp: Sitzen Sie gut?

Die Körperhaltung in einem Gespräch ist der Körperhaltung im Stand ähnlich. Auch hier lassen sich Parallelen ziehen. Anhand verschiedener Körperhaltung im Sitzen können wir Gefühle der *Angst, Unsicherheit, Ablehnung, Nervosität* aber auch *Interesse, Begehren, und Sympathie* erkennen.

Für jeden Bereich des Lebens ist es geradezu essenziell, sich selbst und andere nachhaltig verstehen zu lernen. Indem wir die Sitzhaltung unseres Gesprächspartner genau beobachten, können wir die Ausgangslage einer Unterhaltung analysieren oder sogar zu unserem Nutzen beeinflussen.

Wie können wir also unserem Gesprächspartner unsere Abneigung oder Zuneigung vermitteln? Gewisse Sympathien oder Antisymphathien lassen sich in der Oberkörperhaltung verdeutlichen. Wenn Sie ihrem Gesprächsteilnehmer zustimmen wollen, lehnen Sie sich in seine oder ihre Richtung. Dies verringert den Abstand zwischen ihnen beiden, und zeugt von Meinungsübereinstimmung.

Hierbei kann auch ein **zustimmendes Nicken** in Begleitung eines Lächelns wahre Wunder wirken. Demzufolge lässt sich Ablehnung daran erkennen, dass sich der Abstand zwischen beiden Gesprächsteilnehmern vergrößert.

In einer solchen Situation verschränken viele Menschen die Arme vor der Brust oder spannen den Oberkörper an. Dies ist ein deutliches Zeichen dafür, dass eine Meinungsverschiedenheit besteht. Diese Situation verschärft sich dadurch, wenn Ihr Gegenüber seine Sitzposition verändert. Sitzt jemand auf der Stuhlkante und stützt sich mit den Händen auf dem Stuhl ab, ist er unruhig und möchte die Flucht ergreifen. Hierbei sinnvoll ist, dem Gesprächspartner den nötigen Raum zu gewähren, um das Gespräch zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen.

Stellen Sie sich nun vor, Ihr Gesprächspartner lehnt sich auf seinem Stuhl zurück und verschränkt die Arme hinter seinem Kopf. Woher wissen wir, ob dies jetzt ein Zeichen von **Entspannung** oder doch eher **Desinteresse** ist?

.....
Es kann als Desinteresse gewertet werden, wenn jemand mit schlaffen Oberkörper dasitzt, gelangweilt wirkt oder sich seitlich am Tisch abstützt. Beobachten Sie Ihre eigene Körperhaltung, um nicht diesen Eindruck zu erwecken.
.....

Möchten Sie jedoch Ihrem Gegenüber Entspannung im Gespräch vermitteln, dann lehnen Sie sich zurück, überkreuzen Sie die Beine und verschränken Sie die Arme im Nacken. Diese Position wirkt be-

ruhigend, da Sie ein Gefühl von Offenheit sowie Sicherheit vermitteln.

Auch unsere **Füße** spielen eine entscheidende Rolle. Wir vermitteln Worte und Körpersprache erst dann authentisch, wenn der ganze Körper im Einklang ist. Der berühmte „**Zappelphilipp**“ stellt das Gegenbeispiel dar.

Jegliches Herumzappeln sowie unruhige Fußbewegungen sind sowieso zu vermeiden. Dieses Verhalten lenkt vom Inhalt sowie dem Wert des Gesprächs ab.

Wenn Sie im Gespräch die Beine überschlagen, und einen Fuß rotieren lassen, ist dies ein Zeichen für **Harmonie und Zustimmung**. Entscheidend hierbei ist auch die „Wippart“ Ihres Fußes. Wippt jemand mit dem Fuß jedoch auf und ab, wird Anspannung und Unruhe vermittelt.

Bleibt die **Fußspitze** Ihres Gesprächsteilnehmers jedoch *ruhig* und *gerade auf Sie gerichtet*, können Sie sich seiner absoluten Aufmerksamkeit sicher sein. Trauen Sie sich also ruhig, ab und an einen Blick auf die Füße des anderen zu werfen. Das kann Ihnen nur von Vorteil sein!

5. Tipp: Ihr persönlicher Catwalk

Wer **aufrecht** und mit **präzisen Schritten einen Raum betritt**, wird als selbstbewusst vom Publikum wahrgenommen. Ein guter Auftritt sorgt nicht nur für erfolgreiche Geschäftsverhandlungen, sondern kann Ihre Reden auch gut untermalen und schafft optimale Bedingungen für den ersten Eindruck.

Die nachfolgenden Strategien helfen Ihnen, in der Öffentlichkeit und im Berufsleben selbstbewusst aufzutreten. Wenn Sie einen Meetingraum betreten, bleiben Sie nicht verschüchtert im Türrahmen

stehen. Das spiegelt nicht den zuverlässigen Geschäftspartner wieder, den wir vermitteln möchten.

Erinnern Sie sich immer wieder daran, dass alle Menschen in den ersten Minuten des Aufeinandertreffens die jeweilige Körpersprache des anderen gründlich *analysieren*! Das heißt, Ihr Gang sollte ein angemessenes Tempo sowie eine gewisse Zielstrebigkeit besitzen, um überzeugend zu wirken. Orientieren Sie sich, bevor Sie einen Raum betreten oder auf ein bestimmtes Ziel zugehen. **Achten Sie darauf, ruhig zu atmen und konzentrieren Sie sich auf Ihren Gang.**

Das richtige Tempo und die **richtige Schrittlänge** spielen in diesem Zusammenhang auch eine entscheidende Rolle. Stellen Sie sich vor, Ihr Kollege würde mit Riesenschritten - im Laufschrift - auf Sie zukommen. Dieses Verhalten wirkt nicht nur übereilig, sondern auch ruhelos.

Von kleinen „Trippelschritten“ und Schneckentempo ist dringend abzuraten. Damit verkörpern Sie wenig Selbstsicherheit.

Machen Sie von einem natürlichen, souveränen Gang Gebrauch, wenn Sie sich in unerforschtes Gebiet wagen! Ihre Schrittlänge sollte auf Ihre Körperlänge angepasst sein, damit Sie überzeugend wirken.

Ein **aufrechter Gang** strahlt Offenheit und Selbstsicherheit aus. Das ist im Privatleben sehr von Vorteil. Stellen Sie sich vor, Ihr Date sitzt am anderen Ende eines Cafés und wartet auf Sie. Sie haben also vor, den Raum selbstbewusst zu durchqueren, um Ihr Date zu beeindrucken. Sie wollen an dieser Stelle zeigen, dass Sie sich nicht verunsichern lassen!

Jemand, der mit hängenden Schultern oder zu stocksteif diesen Raum durchquert, wird dabei eher schlechte Chancen haben. Ein aufrechter Gang, eine gute Haltung mit einem **Lächeln** machen Sie zu einem Gewinner!



Wie können wir unseren Gang optimieren? Der richtige Gang ist mit nur ein wenig Übung kinderleicht erlernbar!

Stellen Sie sich vor, dass Sie ein „Modeltraining“ absolvieren. Hierbei balanciert man ein Buch auf dem Kopf, um eine aufrechte Haltung einzunehmen. Meistens reicht es aus, sich einfach dieses Buch imaginär vorzustellen. Dann verbessert sich Ihr Gang oft schon von ganz alleine.

Wenn es Ihnen mit der bloßen Vorstellungskraft nicht gelingt, eine bessere Körperhaltung einzunehmen, dann probieren Sie es mit einem echtem Buch. Das kann für viel Unterhaltung sorgen!



Gehen ist eine Kunst für sich. Der richtige Gang erfordert eine gewisse **Körperspannung**, um offen und sympathisch zu wirken. Füllen Sie Ihren Geist mit positiven Gedanken, und lassen Sie Ihren Gang für sich sprechen. Positiv gesammelte Energie sorgt für ein besseres Auftreten, sodass Ihr Gang automatisch eine selbstbewusste Ausstrahlung verkörpert.

6. Tipp: Gewinnbringende Mimik

Unser Gesicht ist zu einem wahren Mienenspiel fähig! Kein anderer Teil von unserem Körper lässt sich so gekonnt in Szene setzen. Das menschliche Gesicht kann eine Variation von kleinsten Gefühlsausdrücken wiedergeben. Verantwortlich für diese differenzierte Mimik sind unsere Gesichtsmuskeln, die auf kleiner Fläche Großes bewirken können.

Mit der Hilfe unserer Mimik können wir unsere Mitmenschen anhand Ihrer Stimmung, Ihren Gefühlen oder Erfahrungen besser verstehen. Zudem besitzt jeder Mensch die sogenannten „Grundemotionen“ wie: Trauer, Wut, Lachen, Freude oder Erstaunen, die überall auf der Welt Anwendung finden.

Nützlich ist nicht nur das Verständnis der Mimik, sondern auch deren Analyse und praktische Anwendung. Haben Sie schon einmal Erfahrung mit verräterischer Mimik gemacht? Wenn Menschen lügen oder unaufrichtig sind, ändert sich häufig auch deren Ausdrucksweise. Demzufolge ändert sich die Tonlage, der Sprachrhythmus oder der Gesichtsausdruck. Achten Sie auf Ihren Gesichtsausdruck und versuchen Sie, übertriebene Mimik im Gesicht sowie Augenzwinkern zu vermeiden.

Wenn Ihnen jemand in die Karten schauen will, heißt es: **Cool bleiben und Pokerface aufsetzen!** Unterdrücken Sie plötzlich aufkommende Gestik oder Mimik, falls Sie sich in geschäftlichen Verhandlungen befinden. Ihr Verhandlungspartner könnte Sie für leicht durchschaubar halten.

So wie die Augen viel über uns verraten, so können dies auch die Lippen. Einen ängstlichen Gesichtsausdruck erkennen wir an einem zurückgezogenen Mund, der mit häufigem Schlucken einhergeht. Hierbei signalisieren wir Unentschlossenheit sowie die Breitwilligkeit uns der Situation zu entziehen.

Das ist nicht der Eindruck, den wir im Alltag oder während der Arbeit vermitteln wollen. Vermeiden Sie auch, die sogenannte „Schnute“ zu ziehen oder die Lippen zusammenzupressen. Zu viel Bewegung der Lippen lenkt vom Sachverhalt des eigentlichen Themas ab.

Wie können Sie nun also Ihrem Gesprächspartner Zustimmung vermitteln? Wenn Sie sich in einer angeregten Unterhaltung befinden, können Sie Ihre beiden Augenbrauen hochziehen, und Ihre Augen leicht weiten. Dieses kleine Signal vermittelt das nötige Interesse für Ihren Gesprächsteilnehmer.

Meistens geschieht dies fast automatisch, da wir mit dieser Bewegung unser natürliches Interesse mitteilen. Das Kopfnicken ist ein weiteres mimisches Signal, um Zustimmung sowie Überzeugung darzustellen. Wenn Sie ein Nicken mit einem Lächeln verbinden, schenken Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre hundertprozentige Aufmerksamkeit.

Haben Sie schon einmal über ein bestimmtes Problem den Kopf zerbrochen? In den meisten Fällen führt dies zu einer gerunzelten Stirn. Das erklärt auch die Redewendung! Die Hautfalten symbolisieren etwas Kaputtes (wie etwa eine zerbrochene Vase) und verdeutlichen Anspannung, welche vom Aufkommen negativer Gefühle verursacht wird.

.....
Diese Negativität kann sich auch in Ihrer Leistungsfähigkeit widerspiegeln oder diese sogar einschränken. Demzufolge kann uns unsere Mimik auch negativ blockieren. Wer jetzt noch kritischer mit sich und seiner Mimik wird, gerät in eine Sackgasse. An dieser Stelle hilft es, sich selbst und die Gesichtsmuskeln zu entspannen, oder eine Pause einzulegen.

.....
Wie Sie feststellen, lässt sich durch unsere Mimik viel erreichen. In den meisten Fällen ist weniger mehr. Setzen Sie Ihre Mimik gezielt ein, und versuchen Sie Ihr Pokerface zu bewahren. Falls Ihnen das nicht so leicht fallen sollte, können Sie Ihre Mimik auch anhand eines Spiegels überprüfen oder sogar üben. Vergessen Sie an dieser Stelle nicht, dass ein ehrliches Lächeln wahre Wunder bewirken kann.

Prijevod s hrvatskog na njemački

Übersetzung aus dem Kroatischen ins Deutsche

Igor Čerenšek (2017): *Mentalni trening: Priručnik za trenere*. Zagreb:
Studio moderna d.o.o., str. 35-55

Mentaltraining

Ein Lehrbuch für Trainer

2.1. Was ist Fokus?

Fokus ist die Fähigkeit, die von vielen Faktoren abhängige Aufmerksamkeit auf etwas richten zu können. Fokus kann durch spezifische Trainings verbessert werden und wird durch Erfahrung entwickelt.

Wenn ich einen Sportler frage, wo er seine Fortschritte in seiner Sportart sieht, fängt er oft über technische und taktische Sportkomponenten zu sprechen. Wenn ich ihn aber frage, wo es noch Möglichkeit für mentale Verbesserung gibt, sagt er meistens, dass er einen noch besseren Fokus und Konzentration haben könnte. Danach frage ich normalerweise, was er darunter versteht, und die häufigste Antwort darauf lautet: „Keine Fehler auf dem Spielfeld zu machen“. Ein Fehler auf dem Spielfeld ist möglicherweise Folge des Mangels an Fokus oder einiger spielerischer Mängel, jedoch ist der Sportler meistens auf die Bewältigung der Folgen orientiert, während das, womit wir uns befassen müssen - die Ursache seines Fehlers ist.

Obwohl ein Mangel an Fokus manchmal die Ursache eines Fehlers ist, ist es wichtig zu fragen, was die Ursache des Mangels an Fokus ist. Auf welche Weise können wir diese Mängel in Zukunft verhindern? Kann Fokus eingeübt werden, und wenn ja, auf welche Weise? Vor allem müssen wir die Natur des Fokus verstehen, um an seiner Weiterentwicklung zu arbeiten.

Innere Faktoren (z.B. Erregung unseres Nervensystems) und äußere Faktoren (z.B. Publikum beim Wettkampf) können einen bedeutenden Einfluss auf den Fokus haben, was bedeutet, dass es Handlungen gibt, die man unternehmen kann, um den Fokus zu kontrollieren. Sport-, Konditions- und Mentaltraining haben einen direkten Einfluss auf die Verbesserung des Fokus, und worum es sich dabei handelt, wird im Folgenden erklärt. Fokus verändert sich im Laufe der sportlichen Entwicklung eines Sportlers, ähnlich ist es auch mit Motivation, und deshalb sollten Sie alles, was hier angeführt wird, berücksichtigen, weil sich Menschen durch die Zeit verändern und daher sollte die Art und Intensität des Reizes angepasst werden. Allerdings muss man zuerst daran arbeiten, Fokus zu trainieren und seine Besonderheiten zu

unterscheiden. Sowohl Sie als auch Ihre Sportler sollten sich damit auseinandersetzen, um am Fokus systematisch arbeiten zu können.

Bevor wir weitermachen, hier sind einige verbreitete Irrtümer über Fokus:

Irrtum 1: *Fokus wird nicht trainiert.*

Warum ist das ein Irrtum?

Fokus muss trainiert werden, sogar in jedem Training (ob gut oder schlecht). Jedes Training ist zugleich ein Fokustraining.

Irrtum 2: *Fokus ist eine stabile Eigenschaft des Individuums.*

Warum ist das ein Irrtum?

Obwohl man Fokus nicht einfach über Nacht verbessern kann, muss man, ähnlich wie bei vielen anderen Fähigkeiten, geduldig und kontinuierlich daran arbeiten.

Irrtum 3: *Fokus sinkt mit dem Alter.*

Warum ist das ein Irrtum?

Wenn wir ihn nicht trainieren, kann Fokus mit dem Alter nachlassen, aber normalerweise steigt Fokus im Sport mit der Zeit, wenn dabei systematisch trainiert wird. Das liegt daran, dass Fokus mit unserer Erfahrung und dem Grad des Automatismus, den wir entwickeln, verbunden ist.

Irrtum 4: *Fokus hängt von unserer Intelligenz ab.*

Warum ist das ein Irrtum?

Fokus ist die Fähigkeit, die Aufmerksamkeit auf etwas zu richten und sie aufrechtzuerhalten. Er hängt mehr von unserem Engagement, unserer Geduld und unseren Emotionen als unserer Intelligenz ab.

Irrtum 5: *Fokus ist einfach.*

Warum ist das ein Irrtum?

Wie jede andere Fähigkeit kann Fokus alles als einfach sein, weil er von vielen inneren und äußeren Faktoren abhängt.

„Der richtige Ort ist nicht immer dort, wo wir sein wollen, manchmal ist es an diesem Ort sehr unangenehm, hart und schmerzhaft, aber er befindet sich genau dort, wo wir sein müssen, bevor wir weitermachen“ Igor Čerenšek

Fokus ist die gelenkte Aufmerksamkeit auf ein „Objekt“ von unserem Interesse. Die lange Aufrechterhaltung dieser Aufmerksamkeit nennt man Konzentration und sie bezieht sowohl Fokus als auch Zeit mit ein. Im Sport ist es wichtig, einzelne Fokusarten zu unterscheiden. Man kann sie in vier Kategorien einteilen:

1. enger äußerer Fokus
2. breiter äußerer Fokus
3. enger innerer Fokus
4. breiter innerer Fokus

Der enge äußere Fokus stellt die gelenkte Aufmerksamkeit auf nur ein Objekt dar, z.B. auf einen Ball oder einen Gegner. Diesen Fokus kann man sich als den Blick durch eine sehr lange Röhre vorstellen. Er ist begrenzt, aber präzise und sehr bedeutend in vielen Sportarten.

Der breite äußere Fokus deckt, wie es auch der Name sagt, einen breiteren Raum ab, z.B. das ganze Spielfeld. Er ist nützlich für die Spielverfolgung, Bewegung der Mitspieler in Mannschaftssportarten, Spielübersicht usw. Er ist nicht so präzise, aber er ist eine unumgängliche Voraussetzung für den Erfolg in vielen Sportarten, insbesondere Mannschaftssportarten.

Der enge innere Fokus ist die Aufmerksamkeit, die wir auf nur eine Sache bei uns selbst richten. Das kann eine Emotion, unsere Atmung, Herztätigkeit oder irgendein Körperteil sein. Dieser Fokus kann nützlich sein, wenn wir beispielsweise Kontrolle erlangen möchten (man kann sich z.B. dadurch beruhigen, dass man seine Aufmerksamkeit auf die Atmung lenkt), aber er kann sich auch nachteilig auswirken (wenn man z.B. während des Spiels an den Schmerz im Finger denkt oder daran, wie sehr man sich anstrengt).

Der breite innere Fokus stellt die eigene Überwachung unseres Allgemeinzustands dar, bzw. die Wahrnehmung von sich abspielenden psychischen und physischen Prozessen (Gedanken, Gefühlen, physiologischen Veränderungen, Verhaltensweisen), aber manchmal setzt dieser Typ des Fokus auch Analysen von Ereignissen auf dem Spielfeld voraus. Eine solche Aufmerksamkeitslenkung kann für den Sportler vor dem Training oder im Wettkampf sehr nützlich sein, weil sie ihm die Fähigkeit zum Handeln, zur Kontrolle und zur Anpassung gibt.

Diese Art der Fokussierung kann sich allerdings negativ auf die Leistung des Sportlers auswirken, falls diese Wahrnehmungsweise während einer sportlichen Tätigkeit erfolgt, wenn der Sportler in der Zone der Spitzenleistung sein sollte (übermäßige Analysen von Ereignissen während einer sportlichen Leistung halten einen vom Moment fern, in dem man sich befindet und in dem die Qualität der Leistung verlangt wird).

Es ist wichtig zu wissen, dass es fast keinen Sport oder Sportler gibt, der alle vier Formen des Fokus benötigt, allerdings kommen in einigen Sportarten bestimmte Formen häufiger vor als andere (z.B. im Schwimmen ist der breite äußere Fokus nicht von großer Bedeutung, während er im Fußball oder Handball bedeutend sein kann). Genauso überschneiden sich und ergänzen alle vier Formen des Fokus, aber unter bestimmten Umständen, wenn man sie nicht unter Kontrolle hat, können sie sich gegenseitig negativ beeinflussen (z.B. wenn man sich zu lange mit dem breiten inneren Fokus auseinandersetzt, verliert man den nach außen gerichteten Fokus, und wenn man sich mit dem breiten äußeren Fokus beschäftigt und sich während des Spiels umsieht, kann man den Fokus auf den Ball verlieren).

Außer den Definitionen von verschiedenen Fokusarten ist es auch wichtig zu wissen, was den Fokus beeinflusst:

- **Grad der Routine** – der Automatismus bei einer sportlichen Aktivität hilft dabei, während der Aktivität mentale Ressourcen weniger aufzuwenden und die Aufmerksamkeit besser auf etwas zu lenken.
- **Stand der Kondition** – wenn man körperlich nicht vorbereitet ist, wird der Körper alle verfügbaren Ressourcen benutzen, um die sportliche Aktivität zu „überstehen“, aber das Problem liegt darin, dass dabei dieselben Ressourcen (Sauerstoff und Glukose) verbraucht werden, die für die Gehirntätigkeit erforderlich sind.

„Du kannst nicht sitzen und hoffen, dass du nicht auf den Boden fällst, denn du hältst Gleichgewicht...man muss sich drehen“ Igor Čerenšek

- **Toleranz gegenüber Stresssituationen** – bei Sportlern, die besser in Stresssituationen reagieren, sinkt der Fokus weniger als bei denjenigen, die schlechter reagieren.
- **Haltung und Einstellung** – die Einstellung zur sportlichen Leistung kann den Fokus bestimmen: ob man auf das Resultat oder Engagement ausgerichtet sein wird, oder auf

das, was in diesem Moment passiert oder auf das Ergebnis, auf die Herausforderung oder Angst.

- **Wahrnehmungsfähigkeiten** – peripheres Sehen und schnelle Veränderungen im Fokus sind nur einige von den Fähigkeiten, die durch systematisches Training auf und außerhalb des Spielfelds entwickelt werden.
- **Geduld** – man sagt, Geduld sei die Eigenschaft der Besten, aber sie kann (und muss!) ebenfalls schon vom jüngsten Alter an trainiert werden.
- **Angst** – Nervosität ist einer der häufigsten Gründen für den Verlust des Fokus. Im Kapitel über Emotionskontrolle werden Sie lernen, wie ein Sportler seine Angst überwinden und seinen Fokus aufrechterhalten kann.
- **Zeitmanagement vor dem Wettkampf** - Vorbereitung ist wichtig; es ist äußerst wichtig wann, wie viel und wie man die Zeit vor der sportlichen Aktivität verbringt, ob man der Aufmerksamkeit erlaubt, ziellos zu schweifen, oder ob man Sachen tut, die einem helfen und Vertrauen in eine möglichst gute Leistung geben.
- **Freizeitmanagement während des Auftritts** – manche Sportarten wie Schwimmen und Leichtathletik haben während des Wettkampfs lange Pausen zwischen den einzelnen Rennen, während bei manchen anderen Sportarten sehr wenig Zeit im Laufe des Spiels zur Verfügung steht, z.B. Tennis oder Handball. Doch egal, wie lange die Pausen dauern, kann all diese zur Verfügung stehende Zeit einen großen Unterschied machen, wenn man weiß, wie man sie hochwertig nutzen kann.

Wie auch bei anderen Fähigkeiten, geht man an den Fokus aus verschiedenen Perspektiven heran, indem man ihn als eine Fertigkeit entwickelt. Dafür gibt es viele Möglichkeiten:

- Fokuspunkte
- Mentale Simulation
- Emotionsregulation
- Übungen zur Fokussierung
- Einstellung
- Kognitiver Ansatz (Perzeption oder Einschätzung)
- Intensität
- Rituale

Im Folgenden werden Sie lernen, wie man diese Techniken in der Arbeit mit Sportlern verwendet.

2.2. Fokuspunkte (FP)

Jedes Element im Sport, beispielweise der Aufschlag beim Tennis, setzt sich aus mehreren Teilelementen zusammen. Das sind Bestandteile der kinetischen Kette, aus der eine komplexe Bewegung in einer bestimmten Sportart besteht. Da es viele sportliche Elemente gibt, gibt es dementsprechend noch mehr Teilelemente. Das eigentliche Ziel des Sports ist, im technischen und taktischen Sinne, dass der Sportler lernt, alle Elemente und Teilelemente in seiner Sportart richtig auszuführen. Damit es dazu käme, ist viel Lernen, Perfektionierung und Wiederholen erforderlich. Obwohl die meisten Trainer genau dies tun und bei jedem Erlernen neuer und jeder Korrektur alter Bewegungen methodisch vorgehen, ist es außerdem gut, dem Sportler auf dieselbe Weise den Lernprozess näher zu bringen und ihm beizubringen, welche die grundlegenden Teilelemente bzw. Fokuspunkte (FP) in seiner Sportart sind.

Fokuspunkte (FP) werden bei jedem Training eingeübt, als Erinnerung und ein richtungsweisendes Mittel bei der mentalen Simulation (MS) und manchmal auch zur Vorbereitung auf den Wettkampf benutzt, wenn der Sportler die MS nicht verwenden will, weil es zu viel Energie und Zeit kostet oder ihren emotionalen Zustand beeinflusst.

WIE UND WARUM WERDEN FP IM MENTALTRAINING VERWENDET

Im Lernprozess kann zu viel Informationen für einen Sportler einen negativen Effekt haben. Der Sportler versucht möglichst viele Informationen mitzubekommen und sie auf dem Spielfeld anzuwenden. Selten wird ein Sportler jedoch in der Lage sein, mehr als 2-3 neue Informationen im Training zu lernen und zu demonstrieren. Daher sollten Sie die Anzahl der Informationen auf das Minimum reduzieren, die zur Verbesserung der Leistung erforderlich sind, und somit dem Sportler die Möglichkeit geben, darüber nachzudenken, ohne den Fokus zu verlieren und unnötige Fehler zu machen. Wenn der Sportler das Konzept der Verwendung von FP verstanden hat, kann er seine Aufmerksamkeit auf sie richten (1-3 pro Training) und einen nach dem anderen allmählich verfeinern und sein Element „basteln“. Klares Definieren der FP kann dem Sportler beim Lernen und Lenken des Fokus großem Nutzen helfen. Außerdem lernt der Sportler tatsächlich durch hochwertige Fokussierung während des Trainings, das volle Potenzial der Trainingszeit auszunutzen.

Während des Wettkampfs helfen die FP dem Sportler, seine Aufmerksamkeit auf dem Spielfeld aufrechtzuerhalten, indem er seinen Fokus eben auf diese Teilelemente lenkt, anstatt sich Sorgen über viele andere Sachen zu machen. Ein solcher Ansatz erleichtert dem Sportler die Leistung, und gleichzeitig hilft ihm, seine Emotionen zu regulieren, weil seine Gedanken in jedem Moment der Leistung auf ein Detail gerichtet sind, weshalb er über das, was passiert ist oder passieren könnte, nicht nachdenkt und sich keine Sorgen darüber macht.

Beispiel:

(Anmerkung: Das sind nur einige Beispiele von FP, die von den Sportlern manchmal angeführt werden. Sie repräsentieren nicht alle, sondern nur FP des betreffenden Elementes, das für diesen Sportler wichtig ist.)

Tennis, Element: Aufschlag

- FP1 Knien niedrig
- FP2 einatmen, ausatmen
- FP3 Ball hoch

Fußball, Element: Pass

- FP1 Körper nach vorne
- FP2 Fuß offen
- FP3 aufblicken

ELEMENT 1	ELEMENT 2	ELEMENT 3
FP1	FP1	FP1
FP2	FP2	FP2
FP3	FP3	FP3

Tabelle 2 Tabelle der Fokuspunkte

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

- 1.** Suchen Sie 3-4 Elemente in der sportlichen Leistung Ihres Sportlers aus.
- 2.** Nehmen Sie etwa zehn FP für jedes Element heraus, die für den betreffenden Sportler zukünftig die Basis dieses Elements repräsentieren werden.
- 3.** Markieren Sie diejenigen FP, die in diesem Moment die größte Aufmerksamkeit für den Sportler erfordern. Nicht mehr als drei FP nehmen. Das werden anfangs seine FP für das Training sein. Das FP-Training können Sie von Woche zu Woche ändern, bzw. so oft, wie schnell der Sportler die FP erwirbt.
- 4.** Wählen Sie einen FP pro Element, der das Wichtigste darstellt, woran der Sportler während des Wettkampfs denken sollte. Das ist ein FP für den Wettkampf. Dabei können Sie den FP im Laufe der Zeit ändern, je nach den Bedürfnissen des Sportlers.
- 5.** Schließlich sollte man jeden FP mit einem oder zwei Wörtern benennen, sodass sie den Sportler klar mit dem assoziieren, was von ihm erwartet wird. Die Auswahl des Wortes selbst ist nicht besonders wichtig, solange es den Sportler an den festgelegten FP erinnert. Solche Wörter werden in diesem Kontext Auslöser der Fokuspunkte genannt.
- 6.** Wenn Sie fertig mit der Benennung der FP sind, schreiben Sie alles auf und ordnen Sie es für sich und Ihren Sportler in einer Tabelle an.

2.3. Mentale Simulation (MS)

MS (oder Visualisierung, wie es manche nennen) ist eine Form des mentalen Trainings der sportlichen Leistung in all ihren Segmenten und kann zu mehreren Zwecken verwendet werden: Lernen, Perfektionieren, Nachbesserung, Weiterentwicklung, aber auch Steigerung des Selbstvertrauens bei Sportlern, indem man sich in eine Situation imaginär hineinversetzt.

Sie geht einen Schritt weiter als die Imagination und bei ihrer Einübung bezieht die Aktivierung aller für die Ausführung einer Handlung wichtigen Hirnregionen ein, d.h. eine vollständige mentale Aktivierung der für die Ausführung komplexer motorischer Handlungen zuständigen Regionen, so als ob sich die Handlung in der physischen (realen) Welt abspiele. Wenn man etwas in der Realität ausführen will, geht es grundsätzlich darum, dass man es sich auch vorstellen und mental ausführen kann. Eigentlich wendet man MS jedes Mal an, wenn man eine neue Fertigkeit, Bewegung oder einen Punkt (bewusst oder unbewusst) einübt. Forscher unterscheiden den Typ, die Funktion und das Ergebnis der MS. Der Typ sagt uns, was MS ist, die Funktion erklärt, warum man MS anwendet und das Ergebnis beschreibt, was man durch das MS-Training gewinnt. Dementsprechend kann man fast alles simulieren, allerdings ist es wichtig, dass alle drei Aspekte im Einklang sind.

In Bezug auf einige Forschungsergebnisse und den Typ der MS kann man Simulationen von technischen und taktischen Elementen, Ritualen oder Routinen, Leistungen der MS, körperlichen und emotionalen MS und Prozess-MS, durch die man bestimmte Hindernisse überwindet, unterscheiden. Allerdings muss man die MS nicht unbedingt auf diese Weise trennen, manchmal ist es nützlich, auch verschiedene Arten zu kombinieren, damit es mit einem dauerhafteren und vollständigeren Effekt der MS resultiert. Um Ihnen die Durchführung einer MS mit Ihren Sportlern zu erleichtern, habe ich sowohl einige Regeln als auch spezifische MS-Übungen mit den dazu gehörigen Zielen zusammengestellt.

GRUNDREGELN DER MS:

1. Verwendung der Modalität – will man das Gehirn wirklich täuschen, muss man es sehr detailliert tun und diese Erfahrung darf sich nicht von der Erfahrung in einer realen Situation unterscheiden. Es ist wichtig, sich eine genaue Vorstellung von dem Raum zu schaffen, in dem unsere sportliche Leistung stattfindet, um alle Einzelheiten des Ambientes, das Spielfeld, die Gegner, die Mitspieler, den Schiedsrichter, die Trainer, das Publikum bzw. alles, woran man sich erinnern kann, zu „beleben“. Zusätzlich zum Detailreichtum im visuellen Sinne sind

bedeutend auch Einzelheiten wie der physische Kontakt mit einer anderen Person, die Kontakte mit der Außenwelt wie mit der Spieloberfläche oder dem Spielfeld, sowie das Gefühl, das Trikot, die Sportkleidung, die Schuhe und den Sportanzug zu tragen. Besonders wichtig kann der Geruch oder das Geräusch sein, das man mit der sportlichen Leistung in Zusammenhang bringt. Außerdem ist auch Kinästhetik bedeutend, weil es wichtig ist, was man während der Sportleistung körperlich empfindet. Dasselbe will man nämlich auch während der MS „fühlen“ (z.B. körperliche Müdigkeit kann in einigen Sportarten ein entscheidendes Leistungsdetail sein, das man in der MS beleben sollte). Um es zu wiederholen – durch diese Elemente macht man die Erfahrung vollständiger und realer.

2. Volle Kontrolle – unsere MS ist völlig unter unserer Kontrolle, was uns Nachbesserungen in der Ausführung ermöglicht. Dies setzt die Tatsache voraus, dass man in der MS die erwünschte Leistung immer erneut wiederholen kann, aber auch, dass man auch eigene Emotionen während der Leistung kontrolliert. Es ist wichtig zu wissen, wie der eigene ideale emotionale Zustand aussieht, sowie welche Gedanken einem in diesem bestimmten Moment während der Aufführung „durch den Kopf gehen“ wollen, worauf man den eigenen Fokus richten sollte, damit eine solche MS mit einer emotiven Komponente unser Gehirn zusätzlich täuschen könnte, als ob sich die Handlung in der Realität abspiele.

3. Perfektion der Leistung – unsere Leistung ist perfekt und fehlerfrei, hat ein perfektes Timing und verringert somit die Wahrscheinlichkeit, dass Fehler in der Realität auftreten. Es ist wichtig, das zu tun, was man erreichen will, und das zu vermeiden oder nicht darüber nachzudenken, was man nicht will. Wenn man sich vorstellt, was man vermeiden will, z.B. einen Fehler, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass man diesen Fehler eintrainiert und in der Realität auf dem Spielfeld macht.

4. Eigener Standpunkt – die vielleicht wichtigste Regel ist, dass man sich alles, was mental simuliert wird, so vorstellt, als ob man es gerade in diesem Moment tut, und zwar aus der eigenen Perspektive, d.h. „mit eigenen Augen“. Der Rest ist nur Einbildung und Phantasie, als ob wir fernsehen würden, aber es hilft einem nicht gleichermaßen, besser zu sein, weil man dem eigenen Gehirn kein Signal gibt, dass man sich wirklich dort befindet. Viele Sportler haben anfangs Schwierigkeiten mit dieser Regel und es empfiehlt sich, dass sich der Sportler zu Beginn des MS-Trainings mehr Zeit nimmt, um seinen eigenen Standpunkt, sein Körpergefühl, Emotionen und Einzelheiten zu beleben, bevor er dann mit der eigentlichen MS-Ausführung beginnt.

5. Fokuspunkte – vor Beginn des MS-Trainings ist es erforderlich, die Fokuspunkte zu definieren, die dem Sportler dabei helfen, seine Leistung klarer, zweckmäßiger und gezielter zu machen, besonders anfangs, wenn man die MS lernt, aber auch dann, wenn die primäre Funktion der MS die Einübung von technischen Einzelheiten ist.

Mentale Simulation ist Training wie jedes andere. Am Anfang durchläuft der Sportler den Lernprozess, dann folgt die Einübung und erst danach kommt die Verfeinerung. Es ist normal, anfangs auf Schwierigkeiten zu stoßen und Fehler zu machen. Lassen Sie sich trotzdem nicht entmutigen – durch hartes Training werden Sie in der MS besser und Sie werden sie spontan und präzise mit Leichtigkeit machen können. Beginnen Sie langsam und bauen Sie mit der Zeit Ihre MS aus.

Es folgen einige Möglichkeiten, wie man MS in Bezug auf den zu erfüllenden Zweck trainieren kann:

„Misserfolg gibt es nicht, nur Feedback“ Igor Čerenšek

- **MS von technischen Elementen** – ein großartiger Start für jedes MS-Training unabhängig von der Saisonphase. Empfehlenswert ist es, eben mit dieser Form der MS anzufangen, einige Wochen lang 5-10 Minuten pro Tag, mit Schwerpunkt auf Fokuspunkten eines bestimmten Elements.
- **Langsame MS** – ein MS-Training ideal für Fehlerkorrekturen, aber auch für die Einübung eines neuen Elements oder einen Teil eines technischen Elements. Statt dass sich die Aktivität in realer Geschwindigkeit abspielt, wird hier die Handlung wie in einer Zeitlupe verlangsamt, mit dem Ziel, dass die FP präzise eintrainiert werden, aber auch dass Bewegungen und das Körpergefühl erweckt werden.
- **Verlängerte MS** – ein großartiges Training einer Art Belastung bei MS. Vom Sportler wird dabei verlangt, dass er seine sportliche Aktivität, die gewöhnlich nur eine Minute dauert, von Woche zu Woche allmählich verlängert und auf diese Weise, neben dem Fokus, sowohl die Aufrechterhaltung der Aufmerksamkeit durch eine längere Zeitspanne bzw. die Konzentration, als auch die Geduld trainiert.
- **„Real time“ MS** – ein MS-Training ideal zur Einübung der Wettkampfleistungen, weil es in Echtzeit und -raum stattfindet. Wichtig bei dieser MS ist, alle bereits erwähnten Regeln einzuschließen, sodass es nicht das erste Training ist, bzw. dass der

Sportler vorher lernt, die Fokuspunkte, die MS von taktischen Elementen und die langsame MS im Training anzuwenden. Diese MS kann täglich und bei der Vorbereitung für einen Wettkampf verwendet werden, je nach den Bedürfnissen des Sportlers.

- **MS von taktischen Elementen** – eine großartige Form der Vorbereitung auf den Wettkampf, aber auch außerhalb dieses Kontextes, wenn Sportler neue taktische Züge lernen oder alte einüben, um einen Automatismus zu schaffen. Vergessen Sie natürlich die FP nicht!
- **Schnelle MS** – diese Form des MS-Trainings verlangt vom Sportler schnellere Reaktionen und stellt eine Arbeit unter Belastung dar, weil vom Sportler eine genauso perfekte aber schnellere Leistung wie in einer realen Situation erwartet wird. Diejenigen, denen das gelingt, erleben die Realität viel sicherer und bekommen den Eindruck, über mehr Zeit zu verfügen. Das kann nicht die Basis für das MS-Training sein, sondern eine Ergänzung, weil sich die Überbetonung dieser Trainingsform negativ auf den Rhythmus der sportlichen Leistung auswirken kann, was nicht immer der erwünschte Effekt ist.
- **MS ungünstiger Situationen** – manchmal geraten Sportler in ungünstige Situationen und können auf dem Spielfeld schwer den Ausweg finden. Deshalb ist diese Form der MS eine gute Vorbereitung auf eine echte herausfordernde Situation bevor sie tatsächlich geschieht. Sportler bekommen auf diese Weise die Gelegenheit, anstatt Idealfälle unter günstigen Umständen, auch das einzuüben, wie man unter ungünstigen Umständen zurechtkommt, was ein gute Methode zur Fortentwicklung und eine gute Vorbereitung auf den Sport ist, in dem Umstände selten so sind, wie man es sie sich wünscht.

Die MS ist eine relativ komplexe Technik, die alle sensorischen Bereiche, alle Aspekte des Sports und verschiedene Trainingsformen umfasst. Sie ist die Vorstellung einer motorischen Aktivität, geht aber gleichzeitig auch ein Schritt weiter als Phantasie und Vorstellungskraft, weil sie die vollständige mentale Aktivierung der Regionen mit einbezieht, die für die Ausführung einer komplexen motorischen Handlungen verantwortlich sind, so als ob die Handlung in der physischen Welt stattfinden würde. Wenn man sagt, dass man etwas mental simuliert, dann meint man tatsächlich, man sei „präsent“ in diesem Moment, als ob man diese Handlung ausführen würde, obwohl man sich derzeit überall befinden kann, völlig distanziert

von dieser Handlung. MS ist ein Lernprozess, der von der frühen Kindheit an eingesetzt wird, sowohl ein Prozess der Nachahmung des Gesehenen und des Ausprobierten durch mentale Bilder, als auch Vorbereitung auf eine Leistung in der Wirklichkeit. MS ist sowohl im Sport als auch im Alltag nützlich. Die grundlegende Annahme der MS: Will man etwas ausführen, muss man es sich im Grunde vorstellen und mental ausführen können. Wenn man es sich nicht vorstellen kann, stellt sich die Frage, wie man es eintrainieren wird. Eigentlich wird MS jedes Mal bewusst oder unbewusst verwendet, wenn man eine neue Fertigkeit, eine Bewegung oder einen Punkt einübt. Sie ist ein sehr nützliches Mittel bei der Verfeinerung, Weiterentwicklung oder Restrukturierung motorischer Handlungen, die man in der Realität schwer ausführen kann oder die ein bestimmtes Risiko darstellen.

Zusätzlich zum technischen und taktischen Leistungstraining verwenden Sportler MS auch, um ihr Selbstvertrauen zu stärken, weil wiederholtes Aussetzen einer perfekten Leistung, sogar in Form einer mentalen Simulation der Realität, einen positiven Effekt auf das Selbstvertrauen des Sportlers haben kann, der dann auf dem Spielfeld das Gefühl hat, als habe er diese Aufgabe bereits mehrmals erfolgreich erledigt. Besonders nützlich ist MS in Situationen und Sportarten, in denen Sportler nicht viele Gelegenheiten bekommen, dieses Szenario in der Realität auszuprobieren.

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

Es folgen Anweisungen zur Integration des MS-Trainings in das Sporttraining und Programm des Sportlers.

- 1.** Bevor Sie mit dem MS-Training Ihres Sportlers beginnen, ist es wichtig, dass der Sportler klar definierte Fokuspunkte hat, als auch den Sinn der MS erkennt.
- 2.** Unabhängig von der Saisonphase empfehle ich, dass Sie sich Zeit nehmen, um Fokuspunkte durch MS einzuüben und, wenn möglich, dass Sie in den ersten Wochen die langsame MS machen und die Perfektion der Ausführung und Präzision betonen.
- 3.** Danach ist es möglich, weiterzumachen und das ganze MS-Trainingssystem zu entwickeln.
- 4.** In der zweiten Phase des MS-Trainings können Sie die langsame und verlängerte MS durchführen und allmählich zur „Real time“ MS übergehen, je nach den Fortschritten des Sportlers in dieser Fertigkeit.
- 5.** Wenn die Notwendigkeit oder die Möglichkeit besteht, zusätzlich an der Technik zu arbeiten oder einige Fehler zu korrigieren, können Sie diese Art der MS nachträglich in das Trainingsprogramm integrieren.

6. Gestalten Sie mit Ihrem Sportler einen präzisen MS-Plan, wobei Sie die Möglichkeit in Betracht ziehen sollten, den Plan entsprechend der Individualität jedes Sportlers zu modifizieren. Vergessen Sie nicht, dass jedes Training, daher auch dieses, von Ihnen Planung und Programmgestaltung verlangt. Hochwertige MS ermüdet nicht nur mental, sondern auch körperlich.

7. Verringern Sie alle paar Wochen die Anzahl der täglichen und wöchentlichen MS, um Ihren Sportlern Erholung zu ermöglichen. Nehmen Sie Rücksicht auf individuelle Unterschiede vor dem Wettkampf, da einigen Sportlern eine höhere Intensität und MS unmittelbar vor dem Wettkampf entspricht, während den anderen eine niedrigere Intensität und Fokussierung auf FP entspricht.

2.4. Fehler

Obwohl Sportler Fehler um jeden Preis vermeiden wollen, sind Fehler ein Bestandteil des Sports und Ihr Ziel sollte es sein, Ihre Sportler, aber auch Sie selbst, dazu zu bringen, den Fehler zu verstehen und erfolgreich damit umzugehen. Das Verstehen der Regelmäßigkeiten, die mit dem Prozess des fehlerhaft eingeleiteter Verhaltens- und Ausführungsmuster verbunden sind, hilft bei seiner Nachbesserung.

Infolge inadäquater Routine und Intensität können drei Typen von Fehlern auftreten:

1. Echter Fehler – ein falscher Vorgang wird infolge unzureichender Kenntnisse eingeleitet. Ein solcher Typ des Fehlers ist charakteristisch für Sportler, die nicht ausreichend eintrainiert sind und die noch viel an ihrer Technik und Taktik arbeiten müssen (z.B. falsche Auswahl des Schlags im Kampfsport, falsche Schlagfrequenz zu Beginn eines Rennens in Sportarten wie Rudern oder Schwimmen).

2. Blackout – ein Teil des Prozesses geht verloren. Dieser Fehler kann infolge eines unzureichenden Trainings bei Sportlern auftreten, die noch nicht den Grad des „Automatismus“ in der Ausführung erreicht haben, aber er kann auch infolge der inadäquaten Intensität (Aufregung) bei professionellen Sportlern auftreten (z.B. der Aufschlag im Tennis wird gut ausgeführt, aber nach dem Aufsprung vergisst der Spieler, sich zu bewegen oder im Rennen wird der Rhythmus des Sportlers beeinträchtigt, weil seine Aufmerksamkeit wandert).

3. Abrutschen – der richtige Prozess wurde gestartet, aber auf die falsche Weise. Ein häufiger Fehler bei erfahrenen Sportlern. Allerdings treten Fehler im Detail auf und zusätzliches Training ist erforderlich, ebenso wie Einübung der Intensitätskontrolle (mehr darüber im Kapitel Emotionsregulation). Es ist außerdem möglich, dass der Sportler selbst Änderungen in der Technik vornimmt und „das Richtige falsch macht“ (z.B. ein Kampfsportler entscheidet sich für den richtigen Schlag und führt ihn richtig aus, aber er „zieht ihn nicht vollständig durch“).

In Bezug auf den Typ des Fehlers und die Erläuterungen, die ich anbiete, ist leicht zu erkennen, dass eigentlich Fehler auf mehreren Ebenen auftreten:

Kenntnisstand - der Sportler hat kein für die Ausführung erforderliches Wissen und muss noch lernen und die Einzelheiten der sportlichen Leistung besser verstehen, bevor er mit der

Einübung und dem Erwerb einer Fertigkeit beginnt (z.B. ein Fußballer weiß nicht, dass er sich nach vorne beugen muss, damit der Ball geradeaus abfliegen kann)

- Technik: Bewegungsanalyse und Fokuspunkte

Fertigkeitsstand - der Sportler hat keine für die sportliche Spitzenleistung erforderliche Fertigkeit entwickelt, bzw. keine adäquate sportliche Leistung, nach der er strebt (z.B. beim Aufschlag im Tennis ist die Schleife nicht ausreichend automatisiert, oder zu schnell oder zu langsam)

- Technik: mentale Simulation

Mentaler Zustand - der Sportler hat das Wissen und die Fertigkeit, aber er steuert inadäquat seine Intensität, was sich negativ auf seine Leistung auswirkt (z.B. nach einer unerwünschten Leistung fühlt sich der Sportler unsicher, besorgt usw., was sich wiederum negativ auf die nächste Ausführung auswirken kann)

- Technik: Techniken zur Emotionssteuerung

Abgesehen von diesen Problemen, die den Sportler direkt betreffen, können auch zahlreiche äußere Faktoren die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, dass ein Fehler auftritt:

- **Am Prozess beteiligte Menschen** – Menschen, insbesondere Beschäftigte im Sport, Journalisten, Eltern usw. können sowohl positiv als auch negativ die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, dass ein Fehler auftritt.
- **Materielle Ressourcen** – hochwertige Ressourcen sind nicht unbedingt ein Schutzfaktor gegen Fehler, obwohl diejenigen mit besseren Ressourcen mehr in die Fehlerprävention durch Vorbereitungen, Trainingsgeräte, Requisiten und Personen, die den Sportler unterstützen, investieren können. Andererseits kann die Belastung durch materielle Ressourcen den Zustand des Sportlers und damit auch die Fehlerwahrscheinlichkeit beeinflussen.
- **Organisatorische Elemente**– schlechte Organisation ist häufig die Quelle der Frustration für Sportler und Trainer. Je früher Sie sich an die Organisation gewöhnen, desto leichter wird es Ihnen. Obwohl man nach dem Besten streben und eigene Unzufriedenheit äußern sollte, heißt es noch lange nicht, dass Organisation eine Belastung sein muss. Was vielen auch ein Problem darstellt, ist die fehlende Einhaltung von Zeitplänen in Wettkämpfen.

- **Äußere Faktoren** – Wetterbedingungen, auf die der Sportler nicht vorbereitet ist, Höhe, Temperatur, Lärm, Publikum und viele andere Sachen können sich auf den inneren Zustand des Sportlers auswirken, daher auch auf Fehler.

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

Unter Berücksichtigung all dessen, treten Fehler generell infolge innerer und äußerer Faktoren auf. Der Sportler und der Trainer haben eine viel größere Kontrolle über innere als über äußere Faktoren. Dementsprechend sollte man sich auf das Kontrollierbare konzentrieren und nicht auf das, was außer unserer Kontrolle ist, weil man in diesem Fall viel Energie verliert und man nicht mehr gleichermaßen erfolgreich das kontrolliert, was man kontrollieren kann. Die Aufgabe des Trainers ist es, den Sportler auf das Kontrollierbare hinzuweisen. Das, was der Sportler nicht kontrollieren kann, sollte der Trainer eliminieren und dem Sportler beibringen, es zu akzeptieren.

1. Erstellen Sie mit Ihrem Sportler eine Liste der Dinge, die man kontrollieren, bzw. nicht kontrollieren kann.
2. Machen Sie einen Plan, wie sie kontrollierbare Sachen unter Kontrolle bringen werden.
3. Besprechen Sie, wie Sie mit unkontrollierbaren Sachen klarkommen und arbeiten Sie einen Plan B für ungünstige Situationen aus.
4. Wählen Sie einige aktuelle Fehler Ihres Sportlers.
5. Analysieren Sie diese Fehler und bestimmen Sie sowohl die Art des Fehlers als auch die Ebene, auf der sie vorkommen.
6. Arbeiten Sie einen Plan zur Nachbesserung dieser Fehler aus und notieren Sie verwendbare Techniken.

2.5. Übungen zur Fokussierung im Sport

Der Fokus folgt dem Blick, deshalb ist es wichtig, wo man während des Wettkampfs, aber auch des Trainings hinschaut. Manchmal kann man bemerken, dass auch bei Spitzensportlern der Blick kurz wandert, während es bei Anfängern und Junioren fast die Regel ist. Leider lässt

dabei auch die Aufmerksamkeit nach und es bietet sich die „Gelegenheit zum Nachdenken“ über Sachen an, die nichts mit dem aktuellen Moment oder Engagement zu tun haben. Daher empfehle ich den Trainern, ihren Sportlern beizubringen, wohin man den Blick richten sollte, anstatt wohin man ihn nicht richten sollte. Es ist wichtig, Ihren Sportlern dabei zu helfen, die Blickrichtung zu definieren, und festzustellen, welche Vorteile es für sie hat, damit sie die ganze verfügbare Zeit richtig nutzen.

Bei jüngeren Altersklassen kann man noch zwei Techniken anwenden, abhängig von ihrem Alter, ihrer Vorstellungskraft und Akzeptanz bezüglich der Techniken.

1. Die „**Errichtung von Wänden**“ ist eine Technik, bei der sich Sportler, insbesondere jüngere Sportler, die von den außerhalb des Spielfelds stattfindenden Ereignissen ständig abgelenkt werden, überall um das Spielfeld herum Mauern vorstellen, durch die man weder sehen, noch hören kann. Nichts kann durch diese Mauern direkt hindurchdringen. Die Mauern helfen dem Sportler dabei, sich auf das Spielfeld zu fokussieren, das Blickfeld einzuschränken und den Einfluss des Publikums zu reduzieren. Folglich vermindert sich das Angstgefühl bei Sportlern.

2. Die zweite Technik ist die **Erhebung des Spielfelds**, mithilfe der sich diejenigen mit guter Einbildungskraft vorstellen, dass das Spielfeld wie eine Plattform sei, wobei jede Zone oder jeder Teil des Spielfelds unterschiedlich gefärbt ist. Auf diese Weise wird der Fokus des Spielers auf technische und taktische Elemente gelenkt, wobei der Einfluss von Ablenkungsfaktoren reduziert wird.

In letzter Zeit bekommt die Entwicklung des Fokus als mentale Fähigkeit besonders viel Aufmerksamkeit. Um ihren Fokus zu verbessern, führen einige Sportler in Zusammenarbeit mit ihrem Trainer und/oder Psychologen eine Reihe von Übungen durch. Manche Übungen sind sehr einfach und werden bei Anfängern verwendet, während die anderen äußerst komplex sind und bei allen Altersklassen verwendet werden können, jedoch erst, nachdem ein Fortschritt bei den Anfangsübungen erzielt ist.

Wenn man über Fokus auf dem Spielfeld spricht, spricht man, unter anderem, eigentlich über folgende Aspekte des Fokus:

- **Reaktionsgeschwindigkeit** – die Zeit, die zwischen einem Reiz und der Reaktion auf diesen Reiz vergeht

- **Peripheres Sehen** – wie gut man sieht, ohne den Fokus direkt auf das Objekt des Interesses zu richten
- **Wahrnehmung der Tiefe** – wie gut man den Raum und die Entfernung um sich wahrnimmt
- **Veränderungen im Fokus (eng/breit)** – wie gut man Anforderungen im Sport erfüllt, in dem ein Wechsel des Fokus von einem breiten zu einem engen äußeren oder inneren Fokus erforderlich ist.
- **Ablenkungskontrolle**– wie gut/schlecht man reagiert

Die Reaktionsgeschwindigkeit hängt davon ab, wie schnell das zentrale Nervensystem (ZNS) nach einem Sinnesreiz, meistens visuellen oder akustischen, aktiviert wird, aber auch von der entsprechenden Rückmeldung an den Bewegungsapparat. Gleichermaßen hängt sie von der Geschwindigkeit ab, mit der man etwas sieht oder wahrnimmt und mit der man eine Nachricht entschlüsselt, kodiert und weiterleitet. Daher kann das Konditionstraining ein gutes Fokustraining sein, solange es im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit des ZNS steht (Agilitätsübungen, plyometrische Übungen, Übungen zur maximalen Leistung und Reaktionsfähigkeit). Um nicht nur auf das ZNS beschränkt zu sein, weil es bei erschöpfenden und langen Spielen zur Ermüdung führen kann, ist es wichtig, die Wahrnehmungsentwicklung zu beachten, um unnötige und ineffektive Bewegungen auf dem Spielfeld zu verhindern. Deshalb versucht man durch Fokusübungen, die Wahrnehmung der Tiefe und die periphere Wahrnehmung (Peripheres Sehen) zu verbessern. Manchmal wird all das kombiniert und es werden Ablenkungen hinzugefügt, um den Prozess der Wahrnehmungsentwicklung zu erschweren und gleichzeitig spezifischer und erfolgreicher zu gestalten.

Erfahrene und kreative Trainer wissen, wie man eine Reihe spezifischer Übungen zur Entwicklung des Fokus im Sport gestaltet. Zu Beginn sind die Übungen grundlegend und können in verwandten Sportarten (z.B. Ballsportarten) angewendet werden. Erfahrene Trainer werden jedoch die Trainings und Übungen im Nachhinein so gestalten, dass sie der Natur der Sportart ähnlicher sind und werden sich um ihre Übertragung auf das Spielfeld kümmern. Erfahrene Trainer machen sich auch Gedanken darüber, wie man die im Fitnessstudio aufgebaute Kraft auf dem Spielfeld umsetzt.

Zur Entwicklung des **peripheren Sehens** geben Trainer ihren Sportlern eine Aufgabe, die einen gerichteten Fokus erfordert, aber gleichzeitig von den Sportlern verlangen, dass sie

seitlich hervortretende Objekte wahrnehmen, ohne sich direkt auf sie zu fokussieren. Ein Beispiel: der Trainer und der Sportler werfen einander zwei Tennisbälle zu, wobei von dem Sportler verlangt wird, dass er gleichzeitig mit einem Ballon balanciert und Zahlen vorliest, die der Co-Trainer in seinem peripheren Sichtfeld zeigt. Ähnliche Übungen werden auch im Torwarttraining angewendet.

Damit der Sportler die **Wahrnehmung der Tiefe** entwickelt, bzw. die Veränderung im Fokus von nah zu fern, bekommt er Aufgaben, die er ausführen muss, während er schnell seinen Fokus von einem entfernten auf einen nahen Punkt wechselt. Zum Beispiel: der Trainer und der Spieler spielen sich, weit voneinander entfernt, den Ball zu, während zusätzlich der Co-Trainer aus unmittelbarer Nähe, und der Trainer aus großer Entfernung dem Sportler Signale geben. Während der Sportler die Übung ausführt, muss er die Signale benennen (normalerweise Farben oder Zahlen). Eine solche Übung kann im Tennis leicht angewendet werden.

„Die Guten bereiten sich vor...die Besten bleiben bereit“ Igor Čerenšek

Damit der Sportler die Fähigkeit entwickelt, den Fokus zu verändern, muss er gleichzeitig sich verändernde Ereignisse und/oder Gegenstände um sich wahrnehmen, während er sich auf einen kontinuierlichen Reiz fokussiert. Der Spieler hat, beispielsweise, die Aufgabe auf das Tor zu schießen oder den Ball seinem Mitspieler zuzuspielen. Diese Entscheidung trifft er aufgrund der Zeichen, die ihm in seinem Umfeld gezeigt werden. Um die Sache zu erschweren, wird vom Sportler erwartet, anhand der Zeichen zu bestimmen, wohin er auf das Tor schießen oder auf welche Seite er den Ball zuspielen wird (die Übung kann z.B. im Fußball oder Handball angewendet werden).

All diese Übungen können zu Trainingsbeginn als Aufwärmen oder als separate Trainingseinheit ausgeführt werden. Es wird empfohlen, solche Übungen am Trainingsende zu vermeiden, weil dann das ZNS bereits erschöpft ist und das Fokustraining ist nicht mehr so effektiv. Dies ist selbstverständlich auch dann möglich, wenn der Trainer die Konzentration des Sportlers unter dem Einfluss der Müdigkeit entwickeln möchte. Es ist immer gut, über das im Training zu erfüllende Ziel nachzudenken, und danach die Vorgehensweise und Übungen zur Erreichung dieses Ziels zu bestimmen.

Diese Übungen sind nicht in allen Sportarten anwendbar, weil sie nichts bringen, wenn bei einer Sportart nur die Verwendung des gelenkten engen äußeren Fokus infrage kommt (z.B. beim Schwimmen, Rudern, Rennen usw.), obwohl auch in diesen Sportarten einige dieser Übungen als Ankurbelung des ZNS zu Beginn des Trainings verwendet werden können, besonders vor hoch intensiven oder Schnelligkeitstrainings.

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

1. Schätzen Sie die Anforderungen der Sportart Ihres Sportlers ein (welche Typen des Fokus/der Wahrnehmung Sie entwickeln möchten)
2. Erstellen Sie einige simple grundlegende Übungen für jede Art des Fokustrainings, dann auch einige mäßig anspruchsvolle und einige fortgeschrittene Übungen.
3. Steigen Sie im Laufe der Zeit ihr Schwierigkeitsgrad, sobald sich der Sportler daran anpasst.
4. Denken Sie über den Transfer nach, bzw. darüber, wie man jede Übung spezifischer gestalten kann.
5. Integrieren Sie Ihr Fokustraining in Ihr gewöhnliches Sporttraining.

2.6. Wahrnehmung

Viele sind der Meinung, dass Wahrnehmungsfähigkeiten nicht trainiert werden können. Wie ist es jedoch möglich, dass der Sportler dann mit Zeit immer besser die kleinen Einzelheiten im Spiel bemerkt, wenn seine Wahrnehmung nicht besser geworden ist? Durch Erfahrung machte er Fortschritte und wurde schneller, lernte aber ebenso, Dinge auf dem Spielfeld, außerhalb des Spielfelds und in sich selbst wahrzunehmen. Die Wahrnehmungsfähigkeiten können also aufgebaut und weiterentwickelt werden, aber ebenso können sie, wenn sie nicht entwickelt und trainiert werden, abschwächen. Zu den Wahrnehmungsfähigkeiten im Tennis gehören zum Beispiel die Wahrnehmung der Tiefe, das periphere Sehen, die Veränderung der Wahrnehmung von einem Objekt auf das andere und die Lenkung der Wahrnehmung nur auf das Spielfeld, ohne etwas außerhalb des Spielfelds wahrzunehmen.

Als Sportler versuchte ich, jeden Moment im Training maximal auszunutzen. Indem ich großen Fokus auf Engagement setzte, ist es mir, glaube ich, die meiste Zeit gelungen, diesen Fokus aufrechtzuerhalten, obwohl ich manchmal auch, indem ich mich auf die Leistung konzentrierte, plötzlich den Fokus verloren und meine Zeit nicht genügend ausgenutzt habe.

Ich habe festgestellt, dass mich detaillierte Analysen jeder meiner Bewegung ermüden, mental blockieren und verlangsamen.

Als Mentaltrainer von Sportlern und Freizeitsportlern, weiß ich heute, wie oft eine übermäßige Analyse zur Paralyse führt. Nehmen wir beispielsweise das Wasserspringen oder die Ausholbewegung im Tennis. Wenn man beobachtet, ohne zu viel Analyse, was das Modell tut, nach dem man diese Techniken erlernt, ist es möglich, dass man die Vorführung mehr oder weniger erfolgreich wiederholt. Es ist sogar möglich, dass man die Bewegung äußerst gut nachahmt, ohne viel darüber nachzudenken. Wird man jedoch gebeten zu analysieren, wie und warum man dermaßen erfolgreich dabei war, und wenn man es versucht, wieder präzise zu wiederholen, wird man wahrscheinlich nicht gleichermaßen effektiv die Bewegung wiederholen können. Als ob die Bewegungsanalyse unmittelbar die Ausführungspräzision dieser Bewegung beeinträchtigt. Selbstverständlich ist eine Langzeitanalyse nützlich, manchmal auch erforderlich, aber im Moment, in dem man die eigene Leistung (z.B. während des Spiels) verbessern möchte, ist die Analyse eigentlich ein störender Faktor.

Nehmen wir Spitzensportler in irgendeinem Sport als Beispiel. Sie verbalisieren oft, dass ihre Ausführung sehr einfach war, dass sie alles von sich gegeben haben oder dass sie noch mehr hätten geben können und dass sie etwas „einfach nur gemacht haben“. So simpel erscheinen sie auch den Zuschauern. Wie ab und zu die bekannte kroatische Skifahrerin¹ sagte: „Ich stürze mich einfach nur runter!“.

Wenn etwas Hochwertiges und Fluides analysiert wird, kommen diese Eigenschaften interessanterweise nicht mehr zum Ausdruck. Außerdem ist es interessant, dass man *durch übertriebene Analysen* nicht nur die Fluidität und Präzision der Bewegungen, *sondern auch einen guten Teil der mentalen Stabilität verliert*.

Sollte man, beispielsweise, während des Spiels die eigene Ausführung analysieren und sie schlechter als erwartet bewerten, läuft man Gefahr, Frustration und Spannung zu empfinden, die den Sportler in einen Kreis von misslungenen Leistungen, gefolgt von einer ausweglosen Unzufriedenheit, bringen. Manchmal ist es jedoch auch möglich, die Perspektive zu wechseln.

Die Veränderung der Perspektive macht es möglich, die Situation aus einem anderen Blickwinkel (mental) zu betrachten und eine potentiell ungünstige Situation manchmal als

¹ Janica Kostelić; Anm. des Übers.

herausfordernd, aber nicht als ausweglos wahrzunehmen. Dieses Hilfsmittel wird Veränderung der Wahrnehmungsposition genannt und kann auf allen Ebenen im Sport und in allen Sportarten nützlich sein, sowohl im Wettkampf als auch im Training.

Drei grundlegende Wahrnehmungspositionen:

- 1.** Versetzt man sich in die **Position des Schiedsrichters** ein, der nur Tatsachen darlegt und sagt, was er beobachtet hat, kann man bemerken, dass dabei keine Emotionen vorhanden sind, weil man nur wahrnimmt, bzw. beobachtet, was passiert. Also, wenn Sie versuchen, Ihre Ausführung zu verbessern, versetzen Sie sich gelegentlich **in die Rolle des Schiedsrichters** hinein und beurteilen Sie unkritisch und objektiv, was sich auf dem Spielfeld oder Training abspielt. Möglicherweise werden Sie sich so besser auf Ihre Aktivität fokussieren können und mit ein bisschen Gelassenheit allmählich Ihr erwünschtes Resultat erzielen.
- 2.** Versetzt man sich in die **Position des Trainers** hinein, ist es möglich, zu bestimmten Lösungen zu kommen, die man nicht sieht, wenn man die Situation nur aus der eigenen Perspektive betrachtet. Manchmal hilft es den Sportlern, sich die folgende Frage zu stellen: „Was würde mir der Trainer in dieser Situation sagen?“.
- 3.** Versetzt man sich auf einen Moment in die **Position des Gegners** hinein, wird man nicht nur eine Seite des Wettkampfes sehen, sondern auch die andere. Vielleicht wird man sehen, was dem Gegner nicht passt, aber auch, was ihm passt. Es ist möglich, in diesem Moment unsere Stärken und Schwächen anders einzuschätzen.

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

Die grundlegenden Wahrnehmungspositionen außer Ihrer sind: Schiedsrichter, Trainer und Gegner.

Wenn Sie Fortschritte im Training machen, die technischen und taktischen Anforderungen schneller beherrschen und bessere Lösungen während des Wettkampfs finden wollen, üben Sie alle drei Wahrnehmungspositionen im Training (im Situationstraining, Trainings-Wettkampf und erst dann im Wettkampf). Fragen Sie ab und zu den Sportler im Training folgendes:

- 1.** Was würde dir jetzt der Schiedsrichter sagen? – Der Schiedsrichter sagt nur, was (nicht) passiert ist. Er macht das ohne Emotionen, zusätzliche Erklärungen, Bewertungen und Begründungen.

2. Was würde dir jetzt der Trainer sagen? – „Stell dir vor, ich stünde beiseite und würde deine Ausführung beobachten. Was würde ich dir sagen, dass du korrigieren/ändern solltest und was machst du gut?“

3. Was würde dir der Gegner sagen? – „Was passt deinem Gegner und was nicht?“

2.6. Rituale im Sport

Rituelle Handlungen sind oft auf dem Spielfeld, während des Trainings, aber vor allem während wichtigen Wettkämpfen vorhanden. Sie werden oft als Aberglaube beschrieben und werden aufgrund dieses schlechten Rufes im Voraus verworfen. Wenn man jedoch von Ritualen spricht, spricht man eigentlich von wiederholten Verhaltensmustern, die dem Sportler tatsächlich dabei helfen, bessere Ergebnisse zu erzielen.

Man unterscheidet zwei Typen von Ritualen: Rituale der direkten Einflussnahme und Rituale der indirekten Einflussnahme. Die Rituale der direkten Einflussnahme sind solche, die aufgrund ihrer Art und ihres Zwecks während eines Spiels oder Trainings eine klare Spur auf eine Dimension der sportlichen Form (Fokus, emotionaler Zustand, Selbstvertrauen) hinterlassen. Im Volleyball wären das z.B. ein tiefes Einatmen und vollständiges Ausatmen unmittelbar vor dem Aufschlag oder auch Atemübungen während einer Pause auf der Bank. Der Sinn eines solchen Rituals ist Entspannung, und Atemübungen haben einen direkten Einfluss darauf.

Rituale der indirekten Einflussnahme sind solche, die keinen direkten Einfluss auf die Leistung haben, aber ihre Ausführung erzeugt während der sportlichen Aktivität das Gefühl der Stabilität und Sicherheit, sogar der Entspannung. Ein Beispiel eines solchen Rituals im Tennis wäre das Ballauftippen vor dem ersten Aufschlag, beispielsweise fünf Mal, und vor dem zweiten Aufschlag drei Mal. Im Fußball wiederum kann der Fußballspieler vor der Strafstoß-Ausführung eine bestimmte Anzahl von Schritten rückwärts machen, während er seine Aufmerksamkeit auf den Ball richtet und seine Schritte zählt, bis er die vorgesehene Anzahl erreicht. Die Ausführung dieses Rituals entspannt nicht besonders, aber kann zusätzliche Sicherheit und ein Gefühl der Kontrolle, aber auch des manchmal benötigten Abstands geben, und ist gleichzeitig eine Art Einführung in die Bewegungskonzeption, wenn man diese Bewegung im Training auf dieselbe Weise eingeübt hat. Letztlich kann somit die Leistung in jedem Wettkampf oder Training verbessert werden.

„Ideale Bedingungen sind keine Garantie für eine perfekte Leistung... ein idealer Verstand ist ein Schritt näher zur Garantie“ Igor Čerenšek

Alle Rituale haben folgendes gemeinsam: Sie sind konstant, auf die Leistungsverbesserung gerichtet und haben einen bestimmten Zweck. Das bedeutet, dass der Sportler jedes einzelne Ritual immer und ohne Ausnahmen durchführt, wenn er sich in einer solchen spezifischen Situation, Position oder vor einer Herausforderung befindet. Vernachlässigt man die Durchführung eines Rituals, ist seine volle Wirkung nicht möglich und das kann sich direkt negativ auf die Überzeugung und Einstellung des Sportlers auswirken. Die Durchführung eines Rituals gibt dem Sportler eine bestimmte Stabilität und Konstante, die ihm dabei hilft, das Gefühl der Kontrolle zu erreichen. Da jedes Ritual einen bestimmten objektiven Zweck hat, lässt er sich leicht definieren. Sollte das nicht möglich sein, spricht man wahrscheinlich von Aberglauben, der nicht unbedingt schlecht ist, aber Einfluss ausschließlich auf unsere Überzeugungen hat, die dann unsere Leistung im Training oder Wettkampf beeinflussen können. Ein Ritual ist dadurch viel mehr als Aberglaube.

Damit ein Ritual erfolgreich ist, muss es gut ins Spiel integriert werden. Zu diesem Zweck verwende ich die Vier-Schritte-Routine. Es handelt sich um eine mentale und physische Strategie, die in jede Sportart integriert werden kann. Der erste Schritt ist die positive Reaktion oder Ersatzbewegung, der zweite ist die Kontrolle der Intensität, der dritte ist das Nachdenken über den eigenen Plan (Strategie/Taktik) und der vierte ist die Durchführung dieses Rituals. Eine solche Strategie in vier Schritten ist schon an sich repetitiv und hat einen rituellen Charakter. Je mehr sie nämlich wiederholt und eingeübt wird, desto bessere und vorhersehbarere Ergebnisse liefert sie.

1. Positive Reaktion und Ersatzbewegung – einige halten es für besser, zu reagieren, als nicht zu reagieren. Es stimmt, dass eine Reaktion nützlich sein kann, aber eine bloße „emotionale Entladung“ bringt nicht das angestrebte Ergebnis, sondern hat manchmal nur eine gegenteilige Wirkung. Wichtig ist, zu definieren, welche positive Reaktion der Sportler während oder unmittelbar nach der Leistung verwendet. Diese Reaktion sollte wiederholt, und manchmal auch laut ausgesprochen werden, wann immer sich die Gelegenheit dazu bietet. Wenn der Sportler einen Fehler begeht, sollte er eine Ersatzbewegung machen. Das ist meistens die Bewegung, die er machen sollte und mit der er das letzte im Kopf „aufgeschriebene Bild“ verändert. Wird die Bewegung mithilfe der kurzen schnellen MS getreu wiederholt, kann es dem Sportler dabei helfen, dass er sich auf das konzentriert, was er

erreichen will, und nicht auf das, was er nicht will, wodurch er die Wahrscheinlichkeit desselben Fehlers vermindert.

2. Kontrolle der Intensität – ein Sportler, der die Techniken des MT bereits erlernt hat, kann leicht seine sinkende oder aufrechterhaltende Intensität beeinflussen. In beiden Fällen sind die Atmung oder ein *Body scan* (eine Entspannungsübung, die später noch erklärt wird) hilfreich und stellen die häufigste Lösung dar. Manche Sportler ersetzen gerne ihre negative Reaktion, indem sie anstatt einer negativen verbalen Reaktion immer eine positive oder sogar sarkastische verbale Reaktion verwenden.

3. Mein Plan – ein Plan oder eine Strategie ist im Voraus festgelegt und stellt taktische Elemente, allgemeine strategische Aufgaben oder Fokuspunkte dar, die ebenso im Voraus vereinbart und praktiziert werden. Das Nachdenken über den „Plan“ wirkt sich positiv auf den Fokus des Sportlers aus, der sich auf das konzentriert, was kontrollierbar ist und was, die Endleistung beeinflusst, während der Sportler gleichzeitig im gegenwärtigen Moment „gehalten“ wird, ohne dass er in der Vergangenheit stecken bleibt oder in der Zukunft „wandert“.

4. Rituale – Rituale sind individuelle und situationspezifische eingeübte Verhaltensweisen des Sportlers auf dem Spielfeld, vor allem aber im Training vor ihrer Anwendung im Wettkampf. Im Fall der Vier-Schritte-Routine, ist das Ritual der „Auslöser“ der Bewegung, mit dem die Ausführung beginnt.

Die „Vier-Schritte-Technik“ ist ein Beispiel des Rituals, das für die meisten Sportarten geeignet ist und im Training eingeübt wird, und erst danach im Wettkampf angewendet werden kann. Dem Sportler muss man Zeit geben und mit ihm Geduld haben, bevor er die Technik völlig beherrscht.

ANWENDUNG IN DER PRAXIS

1. In Zusammenarbeit mit dem Sportler klar definieren, welche die positiven Reaktionen und welche die Ersatzbewegungen sind.
2. Die bestmögliche Technik zur Kontrolle der Intensität definieren (verschiedene Arten der Atmung, *Body scan*, positiver innerer Monolog usw.).
3. Definition von Taktik/Strategie/Plan.

4. Bestimmen Sie die Rituale und wenden Sie sie kontinuierlich an, sie sollen zu einem Teil der Ausführung Ihres Sportlers werden.

Handelt es sich um eine Sportart mit Unterbrechungen, erstellen Sie einen Plan, wie Sie das „Vier-Schritte-Ritual“ ins Spiel integrieren. Handelt es sich um eine Sportart wie Rudern oder Schwimmen, planen Sie die Durchführung des „Vier-Schritte-Rituals“ vor dem Beginn der sportlichen Aktivität. Ein Schwimmer wird, beispielsweise, eine positive Reaktion vor dem Beginn des Rennens machen, während er zum Startblock blickt, danach wird er sich mit ein paar Aus- und Einatmungen beruhigen, 2-3 FP wiederholen und ein Ritual zur Kontrolle der Intensität ausführen und so beginnt er das Rennen im Voraus.

Hrvatski izvornik – Kroatischer Ausgangstext

IGOR ČERENŠEK

MENTALNI TRENING

PRIRUČNIK ZA TRENERE



Otkrijte kako razvijati **izvršnost** kod sportaša

2. 1. Što je fokus?

Fokus je sposobnost usmjeravanja pažnje koja ovisi o brojnim faktorima, a može se poboljšati specifičnim treninzima te se razvija kroz iskustvo.

Kad sportaša pitam gdje vidi svoj napredak u sportu, često prvo krene govoriti o tehničkim i taktičkim komponentama sporta. Kad ga pak pitam da imenuje neki prostor za napredak iz mentalnog aspekta, najčešće kaže da bi mogao imati još bolji fokus i koncentraciju. Nakon toga obično pitam što pritom podrazumijeva, a najčešći je odgovor: "da ne griješim na terenu". Pogreška na terenu moguća je posljedica nedostatka fokusa ili igračkog nedostatka, međutim sportaš je najčešće usmjeren na rješavanje posljedica, dok je ono što mi trebamo istražiti – uzrok pogreške.

Iako je pad fokusa ponekad uzrok pogreške, važno je zapitati se što je uzrok pada fokusa? Na koji način u budućnosti možemo prevenirati te padove? Može li se fokus uvježbati te, ukoliko može, na koji način? Prije svega, moramo dobro razumjeti prirodu fokusa kako bismo mogli raditi na njezinu unapređenju.

Unutarnji (npr. pobudenost našeg živčanog sustava) i vanjski faktori (npr. publika na natjecanju) mogu imati značajan utjecaj na fokus, što znači da postoje akcije koje možemo poduzeti kako bismo upravljali fokusom. Sportski, kondicijski i mentalni trening imaju direktan utjecaj na unapređenje fokusa, a o kakvom je utjecaju riječ, bit će objašnjeno vrlo brzo. Fokus se mijenja kroz sportski razvoj sportaša pa uzmite u obzir sve ovdje navedeno jer, slično kao i s motivacijom, ljudi se mijenjaju s vremenom pa tako treba mijenjati vrstu i intenzitet podražaja. Svakako prvo na čemu treba poraditi jest učenje o načinu razvoja i specifičnosti fokusa. Učiti trebate i vi i vaši sportaši, kako biste na njemu mogli sustavno raditi.

Prije no što krenemo dalje, evo nekih popularnih zabluda o fokusu:

Zabluda 1. *Fokus se ne trenira.*

Zašto je to zabluda?

Fokus se svakako trenira, štoviše trenira se na svakom treningu (dobro ili loše), a svaki trening ujedno je i trening fokusa.

Zabluda 2. *Fokus je stabilna karakteristika pojedinca.*

Zašto je to zabluda?

Iako fokus ne možemo unaprijediti preko noći, slično kao i s mnogim drugim sposobnostima, na njemu trebamo raditi strpljivo i kontinuirano.

Zabluda 3. *Fokus opada s godinama.*

Zašto je to zabluda?

S godinama se može dogoditi pad fokusa ako ga ne vježbamo, međutim obično fokus u sportu raste s vremenom koje provodimo u njemu ako za to vrijeme sustavno treniramo. To je zato što je fokus povezan s našim iskustvom i razinom automatizma koji razvijamo.

Zabluda 4. *Fokus ovisi o našoj inteligenciji.*

Zašto je to zabluda?

Fokus je sposobnost usmjeravanja i držanja pažnje te više ovisi o našem angažmanu, strpljenju i emocijama, nego o inteligenciji.

Zabluda 5. *Fokus je jednostavan.*

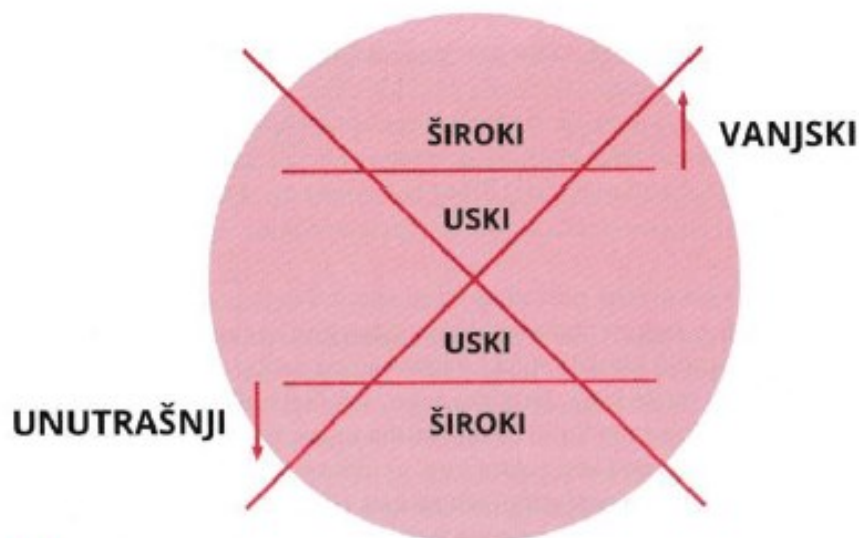
Zašto je to zabluda?

Kao i svaka druga sposobnost, fokus može biti sve samo ne i jednostavan jer ovisi o brojnim unutrašnjim i vanjskim faktorima.

Fokus je usmjerena pažnja na "objekt" našeg interesa. Dugo zadržavanje te

" Pravo mjesto nije uvijek tamo gdje želimo biti, ponekad je to mjesto jako neugodno, teško i bolno, ali je baš tamo gdje trebamo biti prije nego krenemo dalje "

Igor Čerenšek



Prikaz 2. Prikaz pojedinih vrsta fokusa

pažnje nazivamo koncentracija, a ona uključuje i fokus i vrijeme. U sportu je važno razlikovati pojedine vrste fokusa. Možemo ih podijeliti u četiri kategorije:

1. uski vanjski fokus
2. široki vanjski fokus
3. uski unutrašnji fokus
4. široki unutrašnji fokus

Uski vanjski fokus predstavlja usmjerenu pažnju na samo jedan objekt, npr. loptu ili protivnika. Njega možete zamisliti kao gledanje kroz vrlo dugu cijev. Ograničen je, ali precizan te vrlo važan u mnogim sportovima.

Široki vanjski fokus jest onaj koji, kao što i samo ime kaže, pokriva širi prostor, npr. cijeli sportski teren te je koristan za praćenje igre, kretanje suigrača u timskim sportovima, pregled terena itd. On nije toliko precizan, ali je u mnogim sportovima (posebno timskim) nužan preduvjet uspješnosti.

Uski unutrašnji fokus jest pažnja usmjerena samo na jednu stvar kod nas samih. To može biti jedna emocija, naše disanje, rad srca ili bilo koji dio našeg tijela. Takav fokus može nam koristiti ukoliko primjerice želimo postići kontrolu (npr. usmjeravanjem pažnje na disanje možemo se smiriti), ali nam može i odmoći (npr. ako za vrijeme sportske igre razmišljamo o tome kako nam je teško ili kako nas boli prst).

Široki unutrašnji fokus predstavlja svojevrsno praćenje našeg općeg stanja, odnosno opažanje psihičkih i fizičkih procesa koji se odvijaju (misli, osjećaji, fiziološke promjene, ponašanja), ali ponekad ovaj tip fokusa podrazumijeva i analize događaja koji su se dogodili na terenu. Takvo obraćanje pažnje može biti

vrlo korisno za sportaša prije sportske izvedbe na treningu ili natjecanju jer mu daje mogućnost djelovanja, kontrole i prilagodbe. Međutim, ista vrsta fokusa može negativno utjecati na sportaševu izvedbu ukoliko se takva vrsta opažanja događa za vrijeme sportske izvedbe u vrijeme kad bi sportaš trebao biti u zoni izvrsnosti (pretjerane analize događanja za vrijeme sportske izvedbe udaljavaju nas od trenutka u kojem se nalazimo i u kojem se od nas traži kvaliteta izvedbe).

Važno je znati da gotovo ne postoji sport ni sportaš koji ne treba sva četiri oblika fokusa, međutim u nekim su sportovima određeni oblici češće zastupljeni od drugih (npr. u plivanju široki vanjski fokus nije od osobite važnosti, dok u nogometu ili rukometu može biti). Jednako tako, sva četiri oblika fokusa preklapaju se i nadopunjuju, ali u pojedinim okolnostima mogu negativno utjecati jedan na drugog ako ih nemamo pod kontrolom (npr. ukoliko se bavimo širokim unutrašnjim fokusom predugo, gubimo onaj usmjeren na van, a dok se bavimo širokim vanjskim fokusom i gledamo oko sebe za vrijeme igre, možemo izgubiti fokus nad loptom).

Osim definicije različitih vrsta fokusa važno je znati i što je to što utječe na fokus:

- **Razina uvježbanosti** - automatizam u sportskoj aktivnosti pomaže nam da manje mentalnih resursa trošimo u aktivnosti te pažnju usmjeravamo kvalitetnije.
- **Kondicijska pripremljenost** - ukoliko smo fizički nepripremljeni, naše će tijelo koristiti sve dostupne resurse kako bi "opstalo" za vrijeme sportske izvedbe, a problem je što će pritom trošiti iste resurse (kisik i glukozu) potrebne za rad našeg mozga.



" Ne možeš sjediti i nadati se da nećeš pasti jer držiš ravnotežu ... treba vrtiti"

Igor Čerenšek

- **Tolerancija na stresne situacije** - sportaši koji bolje reaguju u stresnim situacijama imaju manje padove fokusa od onih koji reaguju lošije.
- **Stav i pristup** - pristup samoj sportskoj izvedbi može odrediti kakav će fokus biti, hoćemo li biti usmjereni na rezultat ili angažman, na ono što se događa u sadašnjem trenutku ili na ishod, na izazov ili na strah.
- **Perceptivne sposobnosti** - periferni i lateralni vid te brze promjene usmjerenog fokusa samo su neke od sposobnosti koje se razvijaju sustavnim treningom na terenu i van njega.
- **Strpljenje** - kažu da je strpljenje odlika najboljih, ali ono se također može (i mora!) trenirati već od najmlađih uzrasta.
- **Anksioznost** - nervoza je jedan od najčešćih uzroka gubitka fokusa. U poglavlju o kontroli emocija naučit ćete kako sportaš može pobijediti anksioznost i očuvati svoj fokus.
- **Organizacija vremena prije natjecanja** - priprema je važna; iznimno je važno kada, koliko i kako provodimo vrijeme prije sportskog nastupa, dozvoljavamo li svojoj pažnji da besciljno luta ili radimo stvari koje nam pomažu i daju sigurnost u što bolju izvedbu.
- **Organizacija slobodnog vremena za vrijeme natjecanja** - neki sportovi, poput plivanja i atletike, imaju velike pauze za vrijeme samog natjecanja između pojedinih utrka, dok neki drugi sportovi imaju vrlo malo vremena u toku same sportske izvedbe, kao npr. tenis ili rukomet. Međutim, nevezano uz to koliko dugo same pauze trajale, svo vrijeme koje imamo na raspolaganju može učiniti veliku razliku ukoliko znamo kako ga kvalitetno iskoristiti.

Kao i ostalim sposobnostima, i fokusu pristupamo iz različitih perspektiva razvijajući ga kao vještinu, a za to postoje mnogi načini:

- Fokus točke
- Mentalna simulacija
- Upravljanje emocijama
- Fokus vježbe
- Pogled
- Kognitivni pristup (percepcija ili prosudba)
- Intenzitet
- Rituali

U nastavku ćete naučiti kako ove tehnike koristiti u radu sa sportašem.

2. 2. Fokus točke (FT)

Svaki sportski element, primjerice servis u tenisu, sastoji se od nekoliko podelementa. To su sastavni dijelovi kinetičkog lanca od kojeg se sastoji složeni pokret u određenom sportu. Budući da sportskih elemenata ima puno, podelementa ima još više. Konačni cilj sporta, u tehničkom i taktičkom smislu, jest da sportaš nauči kako pravilno izvesti sve elemente i podelemente u svom sportu. Da bi se to dogodilo, potrebno je mnogo učenja, usavršavanja i ponavljanja. Iako većina trenera upravo tako i radi te svakom učenju novog i ispravljanju starog pokreta pristupa metodički, dobro je i sportaša upoznati na isti način s procesom učenja i podučiti ga koji su to osnovni podelementi odnosno fokus točke (FT) u njegovom sportu.

Fokus točke (FT) uvježbavaju se na svakom treningu, koriste se kao podsjetnik i usmjerenje u mentalnoj simulaciji (MS), a ponekad i u pripremi za samo natjecanje ukoliko sportaši ne žele koristiti MS jer im ona oduzima previše energije, vremena ili mijenja njihovo emotivno stanje.

KAKO I ZAŠTO KORISTIMO FT U MENTALNOM TRENINGU

U procesu učenja, prevelika količina informacija za sportaša može imati negativan efekt. Sportaš pokušava "uhvatiti" što više informacija i replicirati ih na terenu. Međutim, rijetko koji sportaš će moći naučiti i demonstrirati više od 2-3 nove informacije na jednom treningu, pa vaš cilj treba biti smanjenje broja informacija na minimum potreban da bi se izvedba mijenjala nabolje i da bi sportaš na nju mogao misliti bez gubitka fokusa i nepotrebnih grešaka. Kad sportaš razumije koncept korištenja FT-a, on svoju pažnju može usmjeravati na njih (1-3 po treningu) i postepeno jednu po jednu usavršavati i "slagati" svoj element. Jasno definiranje FT-a sportašu uvelike pomaže u procesu učenja i usmjeravanja fokusa. Također s kvalitetnim fokusom za vrijeme treninga sportaš uistinu iskorištava puni potencijal vremena provedenog na treningu.

U vrijeme natjecanja FT će pomoći sportašu da zadrži svoju pažnju na terenu usmjeravajući fokus upravo na te podelemente umjesto da brine o stotinama drugih stvari. Takav pristup olakšava sportašu izvedbu, ali mu istovremeno pomaže i po pitanju kontrole emocija jer su misli u svakom trenutku izvedbe usmjerene na neki detalj izvedbe, umjesto da razmišlja ili brine o onome što se dogodilo ili što bi se moglo dogoditi.

Primjer (napomena: ovo su samo neki primjeri FT-a kako ih ponekad sportaši navode te nipošto ne predstavljaju sve, već samo neke njima bitne FT-e tog elementa):

Tenis element servis:

- FT1. nisko koljena
- FT2. udah izdah
- FT3. visoko loptica

Nogomet element *pass*:

- FT1. tijelo naprijed
- FT2. stopalo otvoreno
- FT3. pogled

ELEMENT 1	ELEMENT 2	ELEMENT 3
FT 1	FT 1	FT 1
FT 2	FT 2	FT 2
FT 3	FT 3	FT 3

Tablica 2. Primjer tablice fokus točaka

PRIMJENA U PRAKSI

1. Odaberite 3-4 elementa u sportskoj izvedbi vašeg sportaša.
2. Izvucite desetak fokus točaka za svaki element koje će u budućnosti predstavljati bazu FT-a za taj element za dotičnog sportaša.
3. Označite one FT-e koji trenutačno iziskuju najveću pažnju za tog sportaša. Neka tih FT-a ne bude više od tri. To će biti njegove trenutne FT za trening. Trening FT-a možete mijenjati iz tjedna u tjedan odnosno onoliko brzo koliko ih sportaš brzo usvaja.
4. Odaberite jednu FT po elementu koja će predstavljati najvažniju stvar o kojoj sportaš treba razmišljati na natjecanju. To je FT za natjecanje. Tu FT s vremenom također možete promijeniti prema potrebama sportaša.
5. Naposljetku, svaku FT trebate imenovati jednom do dvije riječi tako da sportaša jasno asociraju na ono što se od njega očekuje. Izbor same riječi nije posebno važan dok god sportaša podsjeća na zadanu FT. Te riječi u ovom kontekstu nazivate okidačima fokus točaka.
6. Kad ste gotovi sa imenovanjem FT-a, sve zapišite i složite u tablicu za vas i vašeg sportaša.

2. 3. Mentalna simulacija (MS)

MS (ili vizualizacija kako je neki nazivaju) jest oblik mentalnog uvježbavanja sportske izvedbe u svim njezinim segmentima te se može koristiti u svrhu učenja, usavršavanja, ispravljanja, napretka, ali i podizanja samopouzdanja kod sportaša kroz imaginarno izlaganje situaciji.

Ona je korak dalje od zamišljanja te u slučaju pripreme uključuje aktivaciju svih područja mozga važnih za izvođenje radnje, dakle potpunu mentalnu aktivaciju područja koja su odgovorna za izvođenje složene motoričke radnje kao da se radnja odvija u fizičkom (stvarnom) svijetu. Ako nešto želimo izvesti u stvarnosti osnovno je da to možemo zamisliti i izvesti mentalno. Zapravo MS koristimo svaki put kada uvježbavamo neku novu vještinu, pokret ili točku (svjesno ili u nekoj formi nesvjesno). Istraživači razlikuju vrstu, funkciju i ishod MS-a. Vrsta nam govori što je MS, funkcija objašnjava zašto koristimo MS, a ishod opisuje što ćemo dobiti treningom MS-a. S obzirom na navedeno moguće je simulirati gotovo bilo što, međutim važno je da sva tri aspekta budu usklađena.

S obzirom na neka istraživanja i na vrstu MS-a možemo razlikovati simulacije tehničkih elemenata, taktičkih elementata, rituala ili rutina, MS postignuća, tjelesne i emocionalne MS te procesne MS u kojima svladavamo određene prepreke. Međutim, nije uvijek potrebno strogo dijeliti MS na ovakav način, ponekad je korisno spojiti različite vrste kako bismo dobili trajniji i potpuniji efekt MS-a. Da bih vam olakšao provedbu MT-a s vašim sportašima, sastavio sam nekoliko pravila MS-a, kao i specifične vježbe MS-a i pripadajuću svrhu.

OSNOVNA PRAVILA MS-A:

1. **Korištenje modaliteta** - ako želimo doista zavarati mozak, moramo to učiniti vrlo detaljno i naš doživljaj se ne smije razlikovati od onog koji imamo u stvarnoj situaciji. Važno je da stvorimo jasnu sliku prostora u kojem se naša sportska izvedba odvija, da "oživimo" sve detalje ambijenta, sportski teren, protivnike, suigrače, suce, trenere, publiku, odnosno sve čega se možemo prisjetiti. Osim bogatstva detalja u vizualnom smislu, bitni su nam i detalji poput fizičkog kontakta s drugom osobom, kontakta s vanjskim svijetom, poput podloge ili terena te osjećaj nošenja dresa, odjeće, odjela, a posebno važan može biti miris ili zvuk koji povezujemo sa sportskom izvedbom. Također je važna i kinestetika jer je to ono što fizički osjećamo za vrijeme sportske izvedbe i to isto želimo "osjetiti" za vrijeme izvođenja MS-a (npr. fizički umor u pojedinim sportovima može biti ključan detalj izvedbe koji treba oživiti u MS-u). Ponovno, s tim elementima naš doživljaj činimo potpunijim i stvarnijim.

2. **Potpuna kontrola** - naš MS u potpunosti je pod našom kontrolom, što nam omogućuje ispravke izvedbe. Navedeno podrazumijeva činjenicu da se u MS-u možemo vratiti i željenu izvedbu pokušati ponovno, ali isto tako da kontroliramo i emocije koje osjećamo za vrijeme izvedbe. Važno je znati koje je naše idealno emotivno stanje, kao i misli koje želimo da nam u tom trenutku za vrijeme naše izvedbe "prolaze kroz glavu", na što usmjeravamo svoj fokus i slično kako bi takav MS s emotivnom komponentom dodatno zavarao naš mozak da se radnja odvija u stvarnosti.
3. **Savršenstvo izvedbe** - naša izvedba je savršena i bez greške, ima odličan tajming te na taj način umanjujemo vjerojatnost pogreške u stvarnosti. Bitno je da radimo ono što želimo izvesti, a ne da izbjegavamo ili razmišljamo o onome što ne želimo. Ukoliko zamišljamo ono što želimo izbjeći, na primjer pogrešku, velika je vjerojatnost da ćemo pogrešku uvježbati i napraviti je na terenu u stvarnosti.
4. **Vlastita pozicija** - možda i najvažnije pravilo jest da sve što mentalno simuliramo zamišljamo kao da to radimo upravo sada promatrajući iz vlastite perspektive, odnosno "iz vlastitih očiju". Sve ostalo je samo zamišljanje i maštanje kao da gledamo televiziju, ali nam ne pomaže u jednakoj mjeri da budemo bolji jer svom mozgu ne šaljemo poruku da smo doista tamo. S ovim pravilom mnogi sportaši imaju poteškoća u početku i preporuka je da na početku treninga MS-a sportaš odvoji više vremena u svrhu oživljavanja vlastite pozicije, fizičkog osjećaja, emocija i detalja prije nego što krene sa samim MS-om izvedbe.
5. **Fokus točke** - prije početka treninga MS-a, potrebno je jasno definirati fokus točke koje sportašu pomažu kako bi njegova izvedba bila jasnija, svrhovitija i usmjerenija, posebno u početku učenja MS-a i onda kad je primarna funkcija MS-a uvježbavanje tehničkih detalja.

Mentalna simulacija je trening kao i svaki drugi, u početku sportaš prolazi kroz proces učenja, zatim uvježbavanja, pa tek onda usavršavanja. Normalno je nailaziti na poteškoće i raditi pogreške u početku, međutim nemojte se obeshrabriti - upornim vježbanjem postat ćete bolji u MS-u i radit ćete ju spontano i precizno s lakoćom. Krenite polako i s vremenom je nadograđujte.

Evo nekih mogućnosti treninga MS-a s obzirom na svrhu koju ispunjava:

" Nema neuspjeha, postoji samo povratna informacija "
Igor Čerenšek

- **MS tehničkih elemenata** - odličan početak za bilo koji trening MS-a neovisno o dijelu sezone. Preporuka je krenuti upravo s ovim oblikom MS-a, 5-10 minuta dnevno, nekoliko tjedana, s usmjeravanjem na fokus točke pojedinog elementa.
- **Spori MS** - trening MS-a koji je idealan za ispravljanje pogrešaka, ali i uvježbavanje novog elementa ili dijela tehničkog elementa. Umjesto da se brzina aktivnosti odvija u stvarnom vremenu, ovdje se cijela radnja uspori tako da izgleda kao usporena snimka s ciljem preciznog uvježbavanja FT-a, ali i osvještavanja pokreta i fizičkog osjećaja.
- **Produženi MS** - odličan trening svojevrsnog opterećenja u MS-u. Od sportaša se traži da sportsku aktivnost koja uobičajeno traje primjerice jednu minutu, produkuje postupno iz tjedna u tjedan te na taj način, osim fokusa, trenira i držanje pažnje odnosno koncentraciju kroz dulji vremenski period, kao i strpljenje.
- **„Real time” MS** - trening MS-a koji je idealan za uvježbavanje natjecateljske izvedbe jer se odvija u stvarnom vremenu i prostoru. Ono što je bitno je da u ovom MS-u uključimo sva ranije navedena pravila i da to ne bude prvi oblik treninga, odnosno da sportaš prije toga nauči koristiti FT u treningu, MS tehničkih elemenata i spore MS. Može se koristiti svakodnevno i u pripremi za natjecanje, ovisno o potrebama sportaša.
- **MS taktičkih elemenata** - Odličan oblik pripreme za natjecanje, ali i van natjecanja, kad sportaši uče nove taktičke poteze ili uvježbavaju stare s ciljem stvaranja automatizma. Naravno, nemojte zaboraviti FT!
- **Brzi MS** - Ovaj oblik treninga MS-a od sportaša traži brze reakcije i predstavlja rad s opterećenjem jer se od sportaša traži da izvedbu učini jednako savršenom, ali brže nego što se to očekuje u stvarnosti. Oni koji to uspijevaju, stvarnost doživljavaju puno sigurnijom i stječu dojam viška vremena. Ovo ne može biti osnova treninga MS-a, već dodatak jer prenaplašavanjem ovog oblika možemo utjecati na ritam sportske izvedbe, što nije uvijek željeni efekt.
- **MS nepovoljnih situacija** - ponekad se sportaši nađu u nepovoljnim situacijama i iz njih teško nalaze izlaz na terenu u stvarnosti pa je ovaj oblik MS-a dobar način pripreme za stvarnu izazovnu situaciju prije nego što se ona uistinu dogodi. Sportaši na taj način umjesto savršenstva i pogodnih okolnosti imaju priliku uvježbavati i snalaženje u nepovoljnim okolnostima što je dobar način za napredak i priprema za sport u kojem stvari rijetko budu baš onakve kakvim ih priželjkujemo.

MS je relativno složena tehnika koja uključuje sva osjetilna područja, sve aspekte sporta te različite oblike treninga. On je zamišljanje motoričke aktivnosti, ali u isto vrijeme je korak dalje od maštanja i zamišljanja jer uključuje potpunu mentalnu aktivaciju područja koja su odgovorna za izvođenje složene motoričke radnje, kao da se radnja odvija u fizičkom svijetu. Kada kažemo da nešto mentalno simuliramo, tada uistinu mislimo da smo u tom trenutku „prisutni“ kao da radimo radnju iako možemo biti bilo gdje, potpuno distancirani od nje. MS je proces učenja koji se koristi od ranog djetinjstva, proces repliciranja viđenog i isprobanog kroz mentalne slike, kao priprema za izvođenje u stvarnosti. MS je

koristan, kako u sportu, tako i u svakodnevnom životu. Osnovna pretpostavka MS-a jest da ukoliko nešto želimo izvesti, osnovno je da to možemo zamisliti i izvesti mentalno. Ako ne možemo zamisliti da nešto izvodimo, pitanje je kako ćemo to uvježbati? Zapravo, MS svjesno ili nesvjesno koristimo svaki put kada uvježbavamo neku novu vještinu, pokret ili točku. Ona je vrlo koristan alat kod usavršavanja, unapređenja, ali i restrukturiranja motoričkih radnji, koje je teško izvesti u stvarnosti ili predstavljaju određeni rizik.

Osim tehničkog i taktičkog uvježbavanja izvedbe, MS sportaši koriste i u svrhu poboljšanja samopouzdanja jer ponovljeno izlaganje savršenoj izvedbi, pa čak i u obliku mentalne simulacije stvarnosti, može imati pozitivan efekt na samopouzdanje sportaša koji se na terenu tada osjeća kao da je već više puta uspješno odradio zadatak, a posebno je koristan u situacijama i sportovima gdje sportaši nemaju mnogo prilika isprobati isti scenarij u stvarnosti.

PRIMJENA U PRAKSI

Slijede upute kako ćete trening MS-ova uklopiti u sportski trening i raspored svojeg sportaša.

1. Prije nego što krenete zadavati trening MS-a svojim sportašima, važno je da sportaš ima jasno definirane fokus točke, kao i samo svrhu MS-a.
2. Bez obzira na dio sezone, moja je preporuka da neko vrijeme odvojite na uvježbavanje fokus točaka u MS-u te ako je moguće u prvih nekoliko tjedana, radite spori tehnički MS i u njemu naglašavate savršenstvo izvedbe i preciznost.
3. Nakon toga je moguće krenuti dalje i razviti cijeli sustav treninga MS-a.
4. U drugoj fazi treninga MS-a možete raditi spori i produženi MS te se polako prebacivati na MS u stvarnom vremenu kako sportaš napreduje u ovoj vještini.
5. Ukoliko se ukaže potreba ili prilika za dodatnim radom na tehnici ili ispravljanju nekih pogrešaka, takvu vrstu MS-a također možete naknadno dodati u program treninga.
6. Sa svojim sportašem napravite precizan plan MS-a uzimajući u obzir mogućnost modifikacije plana s obzirom na individualnost svakog sportaša. Nemojte zaboraviti da svaki trening, pa tako i ovaj, od vas traži planiranje i programiranje. Kvalitetan MS umara ne samo mentalno, nego i fizički.
7. Svakih nekoliko tjedana smanjite obujam dnevnih i tjednih MS-a kako bi sportašu omogućili oporavak te posebno vodite brigu o individualnim razlikama prije natjecanja jer nekim sportašima odgovara viši intenzitet i MS neposredno prije natjecanja, dok drugima odgovara niži intenzitet i samo usmjeravanje na FT.

2. 4. Pogreške

Iako sportaši žele izbjeći pogrešku pod svaku cijenu, pogreške su sastavni dio sporta i vaš bi cilj trebao biti da vaši sportaši, ali i vi, postignete razinu razumijevanja pogreške, kao i uspješnog nošenja s njom. Razumijevanje pravilnosti koje se vežu uz proces pogrešno pokrenutog obrasca ponašanja i izvedbe, pomaže u ispravljanju navedenog.

Tri su vrste pogrešaka koje se mogu javiti zbog neadekvatne uvježbanosti ili intenziteta:

1. **Prava pogreška** – krivi proces pokrenut je zbog nedovoljne količine znanja. Takva vrsta pogreške karakteristika je sportaša koji još nisu dovoljno uvježbani i trebaju još puno raditi na uvježbavanju svoje tehnike i taktike (npr. krivi izbor udaraca u borilačkom sportu, ili krivi ritam zaveslaja u startu utrke u sportovima kao što su veslanje i plivanje).
2. **Zamračenje** – dio procesa je zaboravljen. Ovakva pogreška može se pojaviti zbog nedovoljne uvježbanosti kod sportaša koji nisu dosegli nivo "automatizma" u izvedbi, ali se može pojaviti i zbog neadekvatnog intenziteta (pobuđenosti) kod profesionalaca u sportu (npr. servis u tenisu odrađen je dobro, ali se nakon doskoka igrač zaboravlja kretati ili u utrci sportašu padne ritam jer mu pažnja odluta).
3. **Proklizavanje** – pravi proces je pokrenut, ali na krivi način. Česta pogreška kod sportaša koji već dobro razumiju svoj sport ili igru, međutim pogreške se javljaju u detaljima i potrebno je dodatno uvježbavanje, kao i uvježbavanje kontrole intenziteta (više o intenzitetu pročitajte u poglavlju o upravljanju emocijama). Također, moguće je da sportaš radi neke svoje izmjene u tehnici pa "radi pravu stvar na krivi način" (npr. borac dobro odabire udarac i dobro ga izvodi, ali ga "ne završava").

S obzirom na vrste pogrešaka i objašnjenja koja nudim, lako je shvatiti da se pogreške zapravo pojavljuju na nekoliko razina:

Razina znanja - sportaš nema znanje potrebno za izvedbu te mora učiti i bolje razumjeti detalje sportske izvedbe prije nego što krene s uvježbavanjem i usvajanjem vještine (npr. nogometaš ne zna da treba nagnuti tijelo naprijed da bi lopta išla ravno)

- Tehnika: analiza pokreta i fokus točke

Razina vještine - sportaš nema razvijenu vještinu potrebnu za sportsku izvrsnost, odnosno adekvatnu izvedbu kojoj teži (npr. prilikom servisa u tenisu „petlja“ nije dovoljno automatizirana, ili je prebrza ili prespora)

- Tehnika: mentalna simulacija

Razina stanja - sportaš ima znanje i vještinu, ali neadekvatno upravlja svojim intenzitetom što negativno utječe na njegovu izvedbu (npr. nakon nepovoljnog rezultata sportaš se osjeća nesigurno, anksiozno i sl. što iznova može negativno utjecati na sljedeću izvedbu)

- Tehnika: tehnike upravljanja emocijama

Osim ovih faktora koji se direktno tiču sportaša, na vjerojatnost pogreške mogu utjecati i brojni vanjski faktori kao što su:

- **Ljudi uključeni u proces** - ljudi, a posebno sportski djelatnici, novinari, roditelji i sl. mogu utjecati i pozitivno i negativno na vjerojatnost pojave pogreške.
- **Materijalni resursi** - vrhunski resursi nisu nužno zaštitni faktor za pogrešku, iako oni koji imaju bolje resurse mogu uložiti više u prevenciju pogreške kroz pripreme, dodatne trenažere, rekvizite i ljude koji sportašu mogu pružiti podršku. S druge strane, opterećenje materijalnim resursima može utjecati na stanje sportaša pa tako i na vjerojatnost pojave pogreške.
- **Organizacijski elementi** - loša organizacija čest je izvor frustracije za sportaše i trenere. Što se prije na nju naviknete, bit će vam lakše. Iako treba težiti boljem i izražavati svoje nezadovoljstvo, to ne znači da trebamo biti opterećeni organizacijom. Također, nešto što mnogima predstavlja problem jest izostanak pridržavanja vremenskog plana natjecanja.
- **Vanjski utjecaji** - vremenski uvjeti na koje sportaš nije pripremljen, nadmorska visina, temperatura, buka, publika i mnoge druge stvari mogu utjecati na unutrašnje stanje sportaša pa tako i na pogreške.

PRIMJENA U PRAKSI

Uzevši sve navedeno u obzir, pogreške se generalno javljaju zbog unutarnjih ili vanjskih faktora. Nad unutarnjim faktorima sportaš i trener imaju puno veću kontrolu nego nad vanjskima. U skladu s tim, potrebno se usmjeriti na ono što je unutar kontrole, a ne na ono što je van kontrole jer tada gubimo mnogo energije i ne kontroliramo više jednako uspješno ono što možemo kontrolirati. Zadatak trenera jest usmjeravati sportaša na ono što je unutar kontrole, eliminirati ono van kontrole te učiti sportaša prihvaćanju istoga.

1. Napravite sa svojim sportašem listu stvari koje su unutar kontrole i listu stvari van kontrole.
2. Za sve što je unutar kontrole napravite plan kako ćete to iskontrolirati.
3. Za ono što je van kontrole dogovorite se kako ćete se nositi s tim i napravite neki B-plan za situacije koje vam ne odgovaraju.

4. Odaberite nekoliko trenutnih pogrešaka koje sportaš izvodi.
5. Analizirajte ih i odredite o kojoj se vrsti pogreške radi, kao i razini na kojoj se pogreška javlja.
6. Napravite plan rada na ispravljanju pogreške te zapišite tehnike koje u tom slučaju možete koristiti.

2. 5. Vježbe fokusa u sportu

Fokus prati pogled, stoga je vrlo važno kuda gledamo za vrijeme natjecanja, ali i za vrijeme treninga. Ponekad se može primijetiti da i kod vrhunskih sportaša pogled nakratko odluta, ali kod početnika i juniora to je gotovo pravilo. Nažalost, s tim pogledom odluta i naša pažnja i tada otvorenim ostavljamo "prostor za razmišljanje" o stvarima koje se ne tiču trenutka u kojem se nalazimo ni našeg angažmana. Iz tog razloga moja je preporuka trenerima da sportaše uče gdje gledati, radije nego gdje ne gledati. Važno je da svojim sportašima pomognete definirati prostor za gledanje i odredite ono što im koristi kako bi svo raspoloživo vrijeme upotrijebili na pravi način.

Kod mlađih uzrasta možemo koristiti još dvije tehnike, ovisno o njihovoj dobi, sposobnostima zamišljanja te prihvatanju tehnika.

1. "**Dizanje zidova**" jest tehnika u kojoj sportaši, a posebno sportaši mlađeg uzrasta kojima su događanja van terena stalna distrakcija, zamišljaju da su svugdje oko terena zidovi kroz koje se ne vidi i ne čuje. Kroz te zidove ništa ne može proći direktno. Zidovi su tu da bi sportašu pomogli u fokusiranju na teren, da ograniče vidno polje, ali i da smanje djelovanje utjecaja publike. Posljedično, smanjuje se osjećaj anksioznosti kod sportaša.
2. Druga opcija jest **tehnika izdizanja sportskog terena** gdje oni koji imaju dobru moć imaginacije, zamišljaju da je teren kao na platformi, a svako polje terena ili dio terena obojan drugom bojom. Na taj način usmjeravamo fokus igrača na tehničke i taktičke elemente smanjujući utjecaj distraktora.

U posljednje se vrijeme posebno počelo davati pažnju razvoju fokusa kao mentalne vještine. Kako bi unaprijedili svoj fokus, neki sportaši u suradnji sa svojim trenerom i/ili psihologom izvode niz vježbi koje mogu unaprijediti fokus. Neke su vježbe vrlo jednostavne i koriste se kod početnika, dok su neke izuzetno kompleksne i mogu se koristiti kod svih uzrasta, ali tek nakon ostvarenog napretka kod početnih oblika vježbi.

Kad govorimo o fokusu na sportskom terenu, između ostalog, zapravo govorimo o nekoliko aspekata fokusa:

- **Brzini reakcije** - vremenu koje protekne između podražaja i reakcije na taj podražaj

- **Perifernom vidu** - koliko dobro vidimo bez da usmjeravamo svoj fokus direktno na objekt interesa
- **Percepciji dubine** - koliko dobro percipiramo prostor i udaljenost u kojoj se natječemo
- **Promjeni fokusa usko-široko** - koliko dobro ispunjavamo zahtjeve sporta u kojem su potrebne promjene fokusa sa širokog na uski vanjski ili unutarnji fokus
- **Kontroli distrakcija** - koliko dobro (ne) reagiramo

Brzina reakcije ovisi o brzini aktivacije središnjeg živčanog sustava (SŽS) nakon osjetilnog podražaja (najčešće vizualnog ili auditornog) te njegove povratne informacije u lokomotorni sustav. Jednako tako ovisi o brzini kojom vidimo, percipiramo, dešifriramo poruku, kodiramo je i prosljeđujemo dalje. Samim time, kondicijski trening može biti dobar trening fokusa ukoliko je u centru pažnje SŽS (vježbe agilnosti, pliometrijske vježbe te maksimalna snaga i vježbe reaktivnosti). Kako se ne bismo ograničili samo na SŽS jer kod njega može doći do zamora u iscrpnim mečevima i dugim izmjenama poena, važno je obratiti pažnju na razvoj same percepcije kako bi prevenirali nepotrebna i neefektivna kretanja na terenu. Zbog navedenog, vježbama fokusa pokušavamo unaprijediti percepciju dubine te perifernu percepciju (ili periferni vid). Ponekad se sve od navedenog kombinira te se dodaju distrakcije kako bi proces razvoja bio otežan, a ujedno i specifičiji i uspješniji.

Iskusni i kreativni treneri znaju kako stvoriti niz specifičnih vježbi za razvoj fokusa u sportu. U početku su vježbe bazične i mogu se primijeniti u srodnim sportovima (npr. sportovi s loptom) međutim, kasnije će iskusni trener učiniti treninge i vježbe sličnijima samoj prirodi sporta i brinuti o transferu na teren, kao i trener koji razmišlja kako snagu koju razvija u teretani transferirati na teren.

Za razvoj **perifernog vida** treneri daju sportašu zadatak koji zahtijeva usmjereni fokus, ali istovremeno od njih traži zapažanja objekata koja se pojavljuju "sa strane" bez da na njih usmjerava fokus direktno. Na primjer: trener i sportaš se dodaju s dvije teniske loptice dok se od sportaša traži istovremeno balansiranje s balonom ili čitanje brojeva koje pomoćni trener pokazuje u polju perifernog vida. Slične vježbe koriste se često u radu s vratarima.

Za razvoj **percepcije dubine**, odnosno promjenu fokusa s blizu na daleko, sportašu se daje zadatak koji on izvodi dok istovremeno brzo mijenja fokus s udaljene na blisku točku. Naprimjer, trener i igrač se dodaju loptom na značajnoj udaljenosti dok pomoćni trener dodatno pokazuje signale sportašu iz neposredne blizine, a trener iz daljine. Dok izvodi vježbu, od sportaša se traži da imenuje signale (obično su to boje ili brojevi). Ovakva se vježba može jednostavno primijeniti u tenisu.

Za razvoj sposobnosti **promjene fokusa** od sportaša se traži da istovremeno pri-

“ Dobri se pripremaju... najbolji ostaju spremni ”

Igor Čerenšek

mjećuje događaje i/ili predmete koji se mijenjaju u njegovoj okolini dok usmjerava svoj fokus na kontinuirani podražaj. Naprimjer, sportaš ima zadatak pucati na gol ili dodati loptu suigraču. Odluku donosi na temelju toga koji mu se znakovi pokazuju u okolini. Da bi stvar bila teža, od sportaša se traži da na temelju znakovna odredi i gdje će pucati na gol ili na koju stranu će izvesti dodavanje (vježba se može koristiti primjerice u nogometu ili rukometu).

Sve navedene vježbe mogu se izvoditi na početku treninga kao zagrijavanje ili kao zasebni dio treninga. Preporuka je da se izbjegavaju takve vježbe na kraju treninga jer je tada naš SŽS već zamoren i trening fokusa neće biti jednako učinkovit. Naravno, i to je moguće učiniti ako trener ima cilj razvijati koncentraciju sportaša pod utjecajem umora. Uvijek je dobro razmisliti o cilju kojeg želimo ostvariti u treningu, a nakon toga birati alate i vježbe kojima ćemo cilj ostvariti.

Navedene vježbe nisu primjenjive u svim sportovima jer od njih neće biti velike koristi ako sport podrazumijeva korištenje samo usmjerenog uskog vanjskog fokusa (primjerice u plivanju, veslanju, trčanju i sl.), međutim i u takvim sportovima, neke od tih vježbi mogu se koristiti kao stimulacija SŽS na početku treninga, posebno prije visoko intenzivnih treninga ili treninga brzine u sportu.

PRIMJENA U PRAKSI

1. Procijenite koji su zahtjevi sporta vašeg sportaša (koje vrste fokusa/percepcije želite razvijati).
2. Složite nekoliko jednostavnijih bazičnih vježbi za svaku vrstu treninga fokusa, nekoliko umjereno zahtjevnih te nekoliko naprednijih.
3. S vremenom povećavajte stupanj težine kako se sportaš adaptira.
4. Razmišljajte o transferu, odnosno kako svaku vježbu učiniti specifičnijom.
5. Uklopite trening fokusa u vaš uobičajeni sportski trening.

2. 6. Percepcija

Mnogi smatraju da se perceptivne sposobnosti ne mogu trenirati. Međutim, kako je moguće da sportaš s vremenom postane bolji u primjećivanju sitnih detalja igre ako njegova percepcija nije postala bolja? Iskustveno je napredovao i postao brži, međutim jednako je tako naučio primjećivati stvari na terenu, van njega i unutar sebe. Dakle, perceptivne se sposobnosti mogu nadograđivati,

unaprijeđivati, ali jednako tako, ukoliko ih ne razvijamo i ne treniramo, one će slabjeti. Primjerice, perceptivne sposobnosti u tenisu uključuju percepciju dubine, periferni vid, promjene fokusa percepcije s jednog objekta na drugi te usmjerenost percepcije samo na teren, bez zamjećivanja ičega van terena.

Kao sportaš, pokušavao sam svaki trenutak treninga iskoristiti do maksimuma. Stavljajući veliki fokus na angažman, vjerujem da sam većinu vremena taj fokus i uspijevao zadržati, ali sam isto tako ponekad, stavljajući fokus na izvedbu, fokus naglo gubio i nedovoljno koristio svoje vrijeme. Shvatio sam da me iscrpne analize svakog mog pokreta umaraju, mentalno blokiraju i usporavaju.

Danas, kao mentalni trener sportaša i rekreativaca, znam koliko često pretjerana analiza dovodi do paralize. Uzmimo na primjer učenje skoka u vodu ili zamaha reketom u tenisu. Ukoliko promatramo što radi model po kojem učimo, bez prevelike analize, moguće je da ćemo uspjeti ponoviti to što nam je demonstrirano, manje ili više uspješno. Moguće je čak da ćemo izuzetno dobro replicirati pokret, bez previše razmišljanja. Međutim, upita li nas netko da analiziramo zašto i kako smo uspjeli u tome i mi to precizno učinimo, teško ćemo nakon toga jednako efikasno ponoviti pokret. Kao da analiza pokreta trenutno narušava preciznost izvođenja pokreta. Naravno, dugoročno analiza pomaže i ponekad je potrebna, ali u trenutku u kojem želimo poboljšati svoju izvedbu (kao što je utakmica), analiza nam je zapravo remeteći faktor.

Uzmemo li primjer vrhunskih sportaša u bilo kojem sportu, oni često verbaliziraju da im je izvedba bila vrlo jednostavna, da su dali sve od sebe ili da su mogli dati još, te da su jednostavno to nešto "samo napravili". Tako jednostavno djeluju i promatračima. Kao što je naša poznata skijašica ponekad znala reći: „Ja se samo spustim!“.

Zanimljivo je da kada analiziramo nešto visokokvalitetno i fluidno, kvaliteta i fluidnost više ne dolaze do izražaja. Također je zanimljivo da osim fluidnosti i preciznosti pokreta, *s pretjeranim analizama gubimo i dobar dio mentalne stabilnosti.*

Naprimjer, ako za vrijeme sportske igre analiziramo i ocjenjujemo svoju izvedbu te ju ocijenimo ispod naših očekivanja, dovodimo se u opasnost da osjetimo frustraciju i napetost koja će nas dovesti u krug neuspješnih izvedbi popraćenih nezadovoljstvom iz kojeg ćemo se teško izvući. Međutim, moguće je ponekad napraviti i promjenu perspektive.

Promjena perspektive daje nam mogućnost da situaciju sagledamo iz drugog kuta (mentalno) te ponekad potencijalno nepovoljnu situaciju percipiramo izazovnom, ali ne i bezizlaznom. Ovaj alat naziva se promjena perceptivne pozicije i može biti koristan na svim sportskim nivoima i svim sportovima, kako na natjecanju, tako i na treningu.

3 osnovne perceptivne pozicije:

1. Ako zauzmemo **poziciju suca** koji samo iznosi činjenice i govori što je opazio, primijetit ćemo izostanak emocija jer samo percipiramo, odnosno gledamo što se događa. Dakle, povremeno kad pokušavate unaprijediti svoju izvedbu, **pokušajte zauzeti poziciju suca** i nekritično i objektivno prosuditi što se događa na vašem sportskom terenu ili treningu. Na taj način, moguće je da ćete se bolje moći usmjeriti na aktivnost i uz dozu smirenosti postepeno postići rezultat kojemu težite.
2. Ako zauzmemo **poziciju trenera** moguće je da ćemo doći do određenih rješenja koja ne možemo vidjeti promatraju li situaciju samo iz vlastite perspektive. Ponekad sportašima pomaže da se pitaju: "Što bi mi rekao moj trener u ovoj situaciji?".
3. Ako zauzmemo **poziciju protivnika** na nekoliko trenutaka, nećemo samo vidjeti jednu stranu borbe, već i drugu. Možda ćemo vidjeti što protivniku ne odgovara, ali i što mu odgovara. Moguće je da ćemo imati drugačiji pogled na naše snage i slabosti u trenutku.

PRIMJENA U PRAKSI

Osnovne perceptivne pozicije osim vaše su: sudac, trener i protivnik.

Ako želite napredovati u treningu i brže svladavati tehničke i taktičke zahtjeve sporta te imati bolja rješenja na natjecanju, vježbajte sve tri perceptivne pozicije na treninzima, situacijskim treninzima, trening-natjecanjima i tek onda natjecanjima. Povremeno pitajte sportaša na treningu:

1. Što bi ti sada rekao sudac? – Sudac samo kaže što je i što nije, on to radi bez emocija, dodatnih objašnjenja, ocjenjivanja i opravdavanja.
2. Što bi ti sada rekao trener? – „Zamisli da stojim sa strane i gledam tvoju izvedbu, što bih ti rekao da ispraviš/promijeniš, a što bih ti rekao da radiš dobro?“
3. Što bi ti rekao protivnik? – „Što je to što odgovara tvom protivniku, a što mu ne odgovara?“

2. 7. Rituali u sportu

Ritualna ponašanja često su prisutna na sportskim terenima, tijekom treninga, ali ponajviše tijekom važnih natjecanja. Ona se često opisuju kao praznovjerja te ih mnogi na temelju tog „zlog“ glasa unaprijed odbacuju. Međutim, kada govorimo o ritualima, zapravo govorimo o ponavljajućem uzorku ponašanja koje uistinu pomaže sportašu u ostvarivanju boljih rezultata.



Postoje dvije osnovne vrste rituala: rituali direktnog utjecaja i rituali indirektnog utjecaja. Rituali direktnog utjecaja oni su koji zbog svoje prirode i namjene ostavljaju jasan trag na neku dimenziju sportske pripremljenosti (fokus, emotivno stanje, samopouzdanje) tijekom utakmice ili treninga. Naprimjer u odbojci, jedan takav ritual bio bi duboki udah i potpuni izdah neposredno prije izvođenja servisa ili pak vježbe disanja za vrijeme pauze na klupi. Svrha takvog rituala je opuštanje, a vježbe disanja imaju direktan utjecaj na našu opuštenost.

Ritualni indirektnog utjecaja oni su koji nemaju direktan utjecaj na izvedbu, ali nam njihovo izvođenje dugoročno stvara osjećaj stabilnosti i sigurnosti, pa čak i opuštenosti tijekom izvođenja aktivnosti. Primjer takvog rituala u tenisu bio bi lupkanje lopticom prije prvog servisa recimo 5 puta, a prije drugog servisa 3 puta. U nogometu prije izvođenja kaznenog udarca sportaš može raditi određeni broj koraka unatrag istovremeno usmjeravajući pažnju na loptu i odbrojavajući korake do onog broja koji označava početak izvođenja udarca. Izvođenje tog rituala neće nas posebno opustiti, ali nam može dati dodatnu sigurnost i dojam kontrole, može nam dati odmak koji nam je ponekad potreban te čini svojevrsan

**“ Idealni uvjeti ne garantiraju
savršeni rezultat... Idealan um je
korak bliže garanciji”**

Igor Čerenšek

uvod u izvođenje pokreta ako smo ga na jednak način vježbali na treningu. To nam u konačnici može poboljšati izvedbu na bilo kojem natjecanju i treningu.

Ono što je zajedničko svim ritualima jest da su oni konstantni, usmjereni na poboljšanje izvedbe i da imaju određenu svrhu. To bi značilo da svaki pojedini ritual sportaš odrađuje uvijek, bez izuzetaka kada se nađe u toj specifičnoj situaciji, poziciji ili pred izazovom. Zanemarivanje odrađivanja rituala onemogućava njihov puni utjecaj te može direktno negativno djelovati na uvjerenje i stav sportaša. Odrađivanje rituala daje sportašu određenu stabilnost i konstantu koja mu pomaže u postizanju dojma kontrole. S obzirom da svaki ritual ima određenu objektivnu svrhu, moguće ju je jednostavno definirati, a ukoliko to nije moguće, tada najvjerojatnije govorimo o praznovjerju, koje nije nužno loše, ali ima utjecaj isključivo na naša uvjerenja, koja tada mogu utjecati na našu izvedbu na treningu ili natjecanju. Ritual je samim time mnogo više od praznovjerja.

Kako bi ritual bio uspješan, važno ga je dobro uklopiti u sportsku igru. Za tu svrhu ja koristim rutinu 4 koraka. Radi se o mentalnoj i fizičkoj strategiji koju je moguće uklopiti u svaki sport. Prvi korak je pozitivna reakcija ili zamjenski pokret, drugi je kontrola intenziteta, treći je promišljanje o vlastitom planu (strategiji/taktici), a četvrti je izvođenje samog rituala. Takva strategija od 4 koraka sama po sebi je ponavljajuća i ritualnog karaktera pa što se više ponavlja i uvježbava, daje bolje i predvidljivije rezultate.

1. **Pozitivna reakcija i zamjenski pokret** - neki smatraju da je bolje reagirati nego ne reagirati. Istina je da reakcija može biti korisna, ali puko “emotivno pražnjenje” ne daje željeni rezultat, već ponekad samo suprotan efekt. Važno je definirati koja je to pozitivna reakcija koju sportaš koristi za vrijeme ili neposredno nakon izvedbe. Tu reakciju treba ponavljati, a ponekad i izreći na glas kad god je za to prilika. Kad napravi pogrešku, sportaš treba napraviti zamjenski pokret, a to je najčešće pokret koji je trebao napraviti i s kojim “mijenja” sliku koja mu je ostala zadnja “zapisana”. Doslovno ponavljanje pokreta s kratkim brzim MS-om sportašu može pomoći usmjeriti se na ono što želi postići, a ne na ono što ne želi i tako umanjiti vjerojatnost iste pogreške.
2. **Kontrola intenziteta** - sportaš koji je već usvojio tehnike MT-a s lakoćom

može utjecati na svoj intenzitet koji se spušta ili održava. U oba slučaja disanje ili *body scan* (vježba opuštanja koja će kasnije biti objašnjena) pomažu i predstavljaju najčešće rješenje. Neki sportaši vole zamijeniti svoju negativnu reakciju, tako da umjesto negativne verbalne reakcije uvijek koriste pozitivnu ili čak sarkastičnu verbalnu reakciju.

3. **Moj plan** - plan ili strategija unaprijed su dogovoreni i predstavljaju taktičke elemente, opće strateške zadatke ili fokus točke koje su unaprijed dogovorene i uvježbane. Promišljanje o "planu" pozitivno utječe na fokus sportaša koji je usmjeren na ono što je unutar kontrole i ono što utječe na konačnu izvedbu, a istovremeno ga "drži" u sadašnjem trenutku bez zadržavanja u prošlosti ili "lutanja" u budućnost.
4. **Ritual** - rituali su individualna i situacijski specifična uvježbana ponašanja koja sportaš radi na sportskom terenu, ali prvenstveno na treninzima prije primjene na natjecanju. U slučaju ove rutine od 4 koraka, ritual predstavlja "okidač" pokreta kojim se započinje izvedba.

Tehnika "4 koraka" predstavlja primjer rituala pogodan za većinu sportova, uvježbava se na treningu, a tek ju onda možemo primijeniti na situaciju natjecanja. Sportašu je potrebno dati vremena i strpljenja da tehniku u potpunosti svlada.

PRIMJENA U PRAKSI

1. U suradnji sa sportašem jasno definirajte koje su pozitivne reakcije, a koji su zamjenski pokreti.
2. Definirajte najbolju moguću tehniku kontrole intenziteta (različite vrste disanja, *body scan*, pozitivni unutarnji samogovor i sl.).
3. Definirajte taktiku/strategiju/plan.
4. Odredite rituale i koristite ih u kontinuitetu, neka oni postanu dio izvedbe vašeg sportaša.

Ukoliko se radi o sportu s prekidima, tada napravite plan kako ritual "4 koraka" uklopiti u igru, a ukoliko se radi o sportu kao što je veslanje ili plivanje planirajte provedbu „4 koraka“ prije samog početka sportske aktivnosti. Primjerice, plivač će napraviti pozitivnu reakciju prije početka utrke dok gleda prema startnom bloku, nakon toga će se primiriti s nekoliko udisaja, ponoviti 2-3 FT-a i napraviti ritual kojim kontrolira intenzitet i započinje utrku prije samog starta.

2. 8. Fokus i intenzitet

Hoće li fokus biti bolji ako smo opušteni? Hoće li biti bolji ako smo uzbuđeni? To su česta pitanja koja se postavljaju prije natjecanja, a odgovori variraju od sportaša do sportaša. Kako nema univerzalnog odgovora za sve sportaše, tako

Popis literature

Izvorni tekstovi:

1. Čerenšek, Igor (2017): *Mentalni trening: Priručnik za trenere*. Zagreb: Studio moderna d.o.o., str. 35-55
2. Loewenstein, Julius (2020). *Körpersprache – Menschen lesen - : wie Sie mit der Macht der nonverbalen Kommunikation Menschen für sich gewinnen, selbstbewusst auftreten und die Psychologie anderer durchschauen*. Hamburg: J. Loewenstein Media GmbH, S. 49-88.

Rječnici, pravopisi i gramatike

1. Bičanić, Ante; Frančić, Anđela; Hudeček, Lana; Mihaljević, Milica (2013): Pregled povijesti, gramatike i pravopisa hrvatskoga jezika, Zagreb: Croatica
2. Dudenredaktion (Hg.) (1989): Duden deutsches Universalwörterbuch, 2. Auflage, Mannheim, Wien, Zürich: Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus AG
3. Dudenredaktion. (2010): Das Synonymwörterbuch. Mannheim: Dudenverlag.
4. Hamm, Dora; Hasekamp, Uta; Junck, Sibylle; Lucht, Kathrin (2005): Deutsche Grammatik, Königswinter, Tandem Verlag GmbH
5. Hansen-Kokoruš, Renata; Matešić, Josip; Pečur-Medinger, Zrinka; Znika, Marija (2005): Njemačko-hrvatski univerzalni rječnik. Zagreb: Nakladni zavod Globus
6. Helbig, Gerhard; Buscha, Joachim (2013): Deutsche Grammatik: ein Handbuch für den Ausländerunterricht. München: Klett- Langenscheidt GmbH
7. Schöneck, Werner; Timmler, Wilfried (2005), Wörterbuch der Rechtschreibung, Königswinter, Tandem Verlag GmbH

Mrežni izvori

1. Bild, URL: <https://www.bild.de/> (posljednji pristup 6.12.2020)
2. Der Spiegel, URL: <https://www.spiegel.de/> (posljednji pristup 6.12.2020)
3. Deutsche Welle, URL: <https://www.dw.com/hr/teme/s-9747> (posljednji pristup 6.12.2020)
4. Duden Online, URL: <https://www.duden.de/> (posljednji pristup 6.12.2020)
5. Glosbe, URL: <https://hr.glosbe.com/> (posljednji pristup 6.12.2020))
6. Hrčak: portal hrvatskih znanstvenih i stručnih časopisa, URL: <https://hrcak.srce.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
7. Hrvatska enciklopedija, URL: <https://www.enciklopedija.hr/> posljednji pristup 6.12.2020)
8. Hrvatska znanstvena bibliografija, URL: <https://bib.irb.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
9. Hrvatski jezični portal, URL: <http://hjp.znanje.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
10. Hrvatski pravopis, URL: <https://pravopis.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
11. Indeks, URL: <https://www.index.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
12. Jutarnji list, URL: <https://www.jutarnji.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
13. Kolokacijska baza hrvatskoga jezika, URL: <http://ihjj.hr/kolokacije/> (posljednji pristup 6.12.2020)
14. Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik, URL: <https://lexikon.stangl.eu/> (posljednji pristup 6.12.2020)
15. Struna, URL: <http://struna.ihjj.hr/> (posljednji pristup 6.12.2020)
16. Universität Marburg, URL: <https://www.uni-marburg.de/de> (posljednji pristup 6.12.2020)
17. Zeit Online, URL: <https://www.zeit.de/index> (posljednji pristup 6.12.2020)