



MERCURI
international

“Jede Veränderung, die eine Verbesserung anstrebt, führt in der Regel zuerst zu einem Rückschritt.“



Experten Interview – Rudi Tusch –
deutscher Skisprung-Funktionär und
ehemaliger Skispringer



“Nur wenn im Verlauf der einzelnen Sprung- oder Verkaufsphasen alles stimmt, dann ist der gesamte Vorgang ein Erfolg.”

1

Herr Tusch, wie kommt ein Talent im Sport an die Spitze?

Letztlich werden sportliche Spitzenleistungen im Kopf erzielt. Wer vom Sieg träumt, muss ihn vor allem wollen, muss z.B. Olympiasieger werden wollen. Nur wenn dieser unbezwingbare Wille da ist, erst dann ist man auch bereit, sich für dieses Ziel zu quälen, Rückschläge und Enttäuschungen hinzunehmen.

2

Was kann der Trainer dazu beitragen?

Wer über Fähigkeiten verfügt, muss ihnen auch vertrauen. Die vornehmste Aufgabe des Trainers liegt darin, dieses Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten zu wecken und wach zu halten. Wenn der Wille erlahmt, nutzen auch die tollsten Trainingsmethoden nichts. Der Wille ist natürlich nicht alles, aber ohne ihn ist alles nichts.

3

Wo ein Wille ist, wie Sie sagen, ist da auch ein Weg, gar ein Königsweg?

Den gibt es selbstverständlich nicht. Gäbe es ihn, so ließe sich schließlich jedes Talent zum Olympiasieger befördern. Das wäre ebenso absurd wie langweilig. Sieg bedeutet Wettkampf, und Wettkampf heißt Konkurrenz. Und da gibt es vielfältige Konkurrenz, eine solche unterschiedlicher Persönlichkeiten, eine solche anderer Trainingsmethoden, anderer Ausrüstung usw. Im übrigen ist der Athlet in seiner Persönlichkeitsstruktur viel zu komplex für methodischen Einheitsbrei. Aber es gibt natürlich Grundsätze und auch Wege, die andere bereits erfolgreich beschritten haben und die man gehen kann.

4

Nehmen wir an, Sie als Trainer sind von einer völlig neuen Trainingsmethode begeistert, glauben fest daran, den Königsweg gefunden zu haben. Geht das ohne weiteres?

Es geht prinzipiell schon – aber es ist schwierig. Jeder Athlet ist eben auch Individualist mit ehrgeizigen Vorstellungen von sich und seiner Sportart. Man kann ihm Methoden nicht einfach oktroyieren. Wichtig ist, dass der Athlet seinem Trainer vertraut. Das wird er nur, wenn er weiß, dass der Trainer sein Handwerk versteht, vielleicht sogar besser ist als andere, und dass er gemeinsam mit dem Sportler nur eines will: den **unbedingten Erfolg**.

5

Gesetzt, dieses Vertrauen ist da – mit welchen konkreten Problemen muss der erfahrene Trainer rechnen?

Jede Veränderung, die eine Verbesserung anstrebt, führt in der Regel zuerst zu einem Rückschritt. Schließlich muss der Athlet aus gewohnten Bahnen heraus, muss eingeübte Verhaltensmuster aufgeben. Zudem fehlt noch der routinierte Umgang mit der neuen Methode. Plötzlich werden Abläufe verfremdet und bewusst gemacht, die vorher automatisch abgespult und als selbstverständlich interpretiert wurden. Im Ergebnis führt das zu Unsicherheit, Irritationen und auch Unwohlsein

6

Wie wird der Trainer damit fertig?

Zeit hat man nie, um so wichtiger ist es, das Richtige zu tun. Vor allem muss man systematisch vorgehen. Bleiben wir beim Skiweitsprung. Für den Laien ist das vor allem eine Frage des Mutes, von schwindelerregender Schanzenhöhe abzuspringen und über viele Meter durch die Luft zu fliegen, die Erde weit unter sich. Für den Skiweitspringer wird dieser Aspekt zunehmend unwichtig: Ihm geht es darum wie, und zwar wie weit, er springt. Dazu braucht er Technik. Die Absprung-, Flug- und Landetechnik ist für die Weite entscheidend. Technik und Sprungweite gelten überdies als Parameter für die Wertung des Sprungs.

7

Welche technischen Fertigkeiten sind unverzichtbar?

Einfach gesagt, spielen Anfahrtsgeschwindigkeit, Absprungintensität und die aero-dynamische Flugqualität die entscheidende Rolle. Die 4 Phasen Anfahrt, Absprung, Flug und Landung dauern deutlich weniger als eine Minute. Und was so einfach zu sein scheint und nur kurze Zeit dauert, ist doch so ungeheuer anspruchsvoll. Es gibt viele technisch komplizierte Einzelphasen. Will man weiter springen, reichen Pauschalbemerkungen wie „Du musst Deine Flugphase verbessern!“ nicht aus. Der gesamte Sprung muss vielmehr in seine Einzelphasen zerlegt und dann begutachtet werden. So wird der Trainer zunächst die Hauptphasen ins Auge fassen und, je nach Stärken und Schwächen des Springers, versuchen, die jeweilige Phase zu optimieren.

8

Ein solches Beispiel für gezieltes Training ist doch bestimmt Jens Weisflog?

Ja, bei Jens, er war einer der erfolgreichsten Springer überhaupt, war es spannend, ihn trainieren zu sehen. Er gewann seine beiden Goldmedaillen mit zwei völlig unterschiedlichen Sprungstilen. In Sarajevo wurde er Olympiasieger im traditionellen Parallel-Stil. Viele Jahre später im norwegischen Lillehammer gewann er im V-Stil die Goldmedaille.

9

Können Sie kurz die wichtigsten Anforderungen der einzelnen Phasen benennen?

Voraussetzung für den gelingenden Absprung ist die Anfahrt. Sie muss durch entsprechende Haltung und Fahrttechnik eine möglichst hohe Geschwindigkeit

erreichen. Entscheidend für den Absprung ist, diese Geschwindigkeit in die Flugphase umzusetzen. Dabei spielen die Absprungbewegung selbst sowie die Haltung der Skier eine wichtige Rolle. Während der Flugphase muss der Springer eine aerodynamische Haltung einnehmen, die ihm zu einem geringen Luftwiderstand und einem möglichst hohen Auftrieb verhilft. Die Flugphase selbst wird zu Zwecken der Analyse des Fluges nochmals in **vier Teilabschnitte** geteilt: Also zunächst den **Übergangsabschnitt**, der von 0-15 m gemessen wird. Daran schließt sich **der 1. Flugabschnitt** an, ungefähr von 15 - 50 m, gefolgt von der **2. Flugphase** 50 - 90 m und zu guter letzt vom Landeanflug. Nur wer alle genannten Phasen beherrscht, wird weit springen und den ästhetischen Ansprüchen der Wertungsrichter genügen. Jeder Springer, der in die Weltspitze will, wird immer wieder jede Flugphase analysieren, optimieren und schließlich perfektionieren.

10

Wie war das möglich?

Nun, der Sieg in Sarajevo war, wenn man so will, normal: Alle sprangen im Parallel-Stil und Jens war der beste. Bei den nächsten Weltmeisterschaften im schwedischen Falun allerdings sprangen die jüngeren Konkurrenten im revolutionären V-Stil. Und sie sprangen an ihm vorbei. Er war auf dem Tiefpunkt seiner bis dahin einmaligen Karriere und musste sich entscheiden: Entweder aufhören oder konsequent auf die V-Technik umstellen. Jens wollte **nicht** aufhören. Er lernte die neue Technik. Sein unbezwingbarer Wille, es zu schaffen, das Vertrauen in sein Können waren die Haupttriebfedern. Leicht war das vor allem deshalb nicht, weil Jens anfänglich noch glaubte, die Wertungsrichter würden dem V-Stil doch die schlechteren Noten geben. Erst als er einsah, dass das eine Illusion war, wusste er, dass er vor allem den Willen haben, radikal umzusteigen.

11

Und er hat es tatsächlich geschafft!

Ja, unglaublich. Knochenhartes Training, zig-tausend Trainings Sprünge brachten ihn schließlich dazu, Gewohntes abzulegen, das angelernte Flugverhalten in den neuen, ungewohnten V-Stil umzuwandeln. Dazu musste er zurück auf die 30-m-Schanze, von der sonst nur der Nachwuchs springt, symbolischer Ausdruck des unvermeidlichen Rückschritts, von dem ich oben gesprochen habe. Er hat trotzdem nicht aufgegeben. Selbstverständlich haben wir darüber hinaus alle relevanten Erkenntnisse der Wissenschaften genutzt, z. B. im großen Windkanal in Dresden. Jens wurde für die neue Technik sensibilisiert, indem er länger als die 5 bis 8 Sekunden im realen Flug das notwendige Gefühl für die Sicherheit entwickeln konnte.

12

Herr Tusch, können Unternehmer, können Verkäufer von Sportlern lernen, um erfolgreicher zu sein?

Ohne jeden Zweifel, weil ja schon die Voraussetzungen vergleichbar sind. Der Sportler lebt wie der Unternehmer in der Welt der Konkurrenz. Sie treibt zu Höchstleistungen und stimuliert den Willen, besser zu sein. Der Erfolg beginnt im Kopf – im Sport wie im Wirtschaftsleben.

13

Nun leuchtet gewissermaßen von selbst ein, dass der Sportler den Erfolg will. Er will berühmt und vielleicht sogar reich sein. Was treibt den Verkäufer zum Erfolg?

Der Hinweis auf den Verdienst, glaube ich, greift zu kurz. Im Sport wie in der Wirtschaft geht es nicht nur um materielle Werte. Es geht um den Nachweis, besser zu sein als andere. Es geht auch darum, eine Herausforderung anzunehmen und zu bestehen, sich zu beweisen.

14

Welche Rolle spielen vergleichsweise die Methoden?

Jede Vorbereitung auf das Ziel muss methodenbewusst organisiert sein. Training ist methodisches Handeln, was wiederum als ein Prozess, also Schritt für Schritt, zu begreifen ist. Beide, der Verkäufer wie der Skispringer, müssen lernen, ihr Handeln als einen Vorgang, als einen Prozess zu verstehen, der zerlegt, analysiert, optimiert und schließlich perfektioniert werden kann. Nur wenn im Verlauf der einzelnen Sprung- oder Verkaufsphasen alles stimmt, dann ist der gesamte Vorgang ein Erfolg. Vor allem kann ich so korrigieren, eingreifen, steuern.