

# Hockey Training

DHZ-BEILAGE 9/2003 (5. Jahrgang)

Theorie und Praxis des Hockeysports

*Eine Anleitung zur Gestaltung von Teambesprechungen:*

Gesten sagen manchmal mehr als tausend Worte: Hockeytrainer Heino Knuf beherrscht die Körpersprache.



Bild: H. Knuf/DFV

## Wann und wie sage ich wem was?



LOTHAR LINZ, der Autor dieses Beitrags, ist Diplompsychologe und betreut unter anderem die Herren der Hockey-Nationalmannschaft.

Es ist Sonntagmittag, 13:45 Uhr. Gerade treffen Ihre Spieler zur Vorbereitungsbesprechung für das kommende Meisterschaftsspiel in der Kabine ein. Jetzt ist es an Ihnen, Ihr Team noch einmal richtig einzustimmen. Was wollen Sie sagen, was sollen Ihre Athleten mit auf den Platz nehmen, und wie wollen Sie diese Botschaften vermitteln?

Damit eine solche Besprechung gelingt, sind einige wichtige Punkte zu beachten. Der Diplompsychologe Lothar Linz betreut als festes Mitglied des Trainerstabes seit drei Jahren u. a. die deutsche Hockey-Nationalmannschaft, Weltmeister 2002 und Europameister 2003.

Der Mann weiß also, wovon er spricht und gibt Ihnen praxisnahe Tipps, wie Sie die zwar alltäglichen, aber dennoch schwierigen Aufgaben der Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrer Mannschaft noch besser lösen können.

### Von Lothar Linz

#### Das 6-Säulen-Modell eines effektiven Coachings

Haben Sie es auch schon beobachtet? Die folgenden sechs Faktoren sind die Grundlagen einer jeden Besprechung. Sie helfen Ihnen dabei, Ihre Ansprache so effektiv werden zu lassen, wie Sie es wünschen.

- Beziehung
- Inhalt
- Struktur
- Sprache
- Zeit
- Emotion.

Hinter diesen Begriffen verbirgt sich die Grundfrage: Wann und wie sage ich wem was? Im folgenden werde ich diese Faktoren näher erläutern, damit Sie erkennen können, wie Sie die einzelnen Punkte am besten in Ihrer täglichen Praxis berücksichtigen können.

#### Beziehung

Alles, was Sie sagen, hat nicht nur eine inhaltliche Aussage, sondern vermittelt dem Gegenüber auch eine Botschaft über die Beziehung zwischen Ihnen und ihm. Diese Beziehung hat großen Einfluss darauf, wie er Ihre Informationen aufnehmen und verarbeiten wird.

Stellen Sie sich einmal vor: Sie begegnen einem Menschen, den Sie nicht leiden können. Wenn dieser Sie nun

anspricht und eine Information von Ihnen braucht, werden Sie ihm diese möglicherweise nur widerwillig oder sogar gar nicht geben. Ihrem besten Freund hingegen werden Sie besagte Information gerne geben. Ihre Beziehung zu dem Gegenüber bestimmt also in entscheidender Weise, was Sie hören, wie Sie es aufnehmen, und wie Sie reagieren.

Die Beziehung zwischen Ihnen und Ihren einzelnen Spielern bzw. der Mannschaft hat also auch großen Einfluss darauf, wie Sie miteinander kommunizieren. Mögen Sie Ihr Team nicht, werden Sie ganz anders zu den Spielern sprechen, als wenn Sie 'voll hinter dem Team' stehen. Umgekehrt ist es genauso: Wenn Ihr Team sich von Ihnen abgelehnt fühlt, wird es mit Kritik ganz anders umgehen, als wenn es spürt, dass sie es trotzdem voll unterstützen.

Bevor Sie also überhaupt überlegen, was und wie Sie Ihrem Team etwas mitteilen wollen, müssen Sie zuerst eine positive Beziehungsebene herstellen. Vermitteln Sie Ihrer Mannschaft immer das Gefühl, dass sie Ihnen wichtig ist, und dass Sie in jeder Situation hinter ihr stehen.

Das heißt aber nicht, dass Sie den Spielern keine klaren Grenzen aufzeigen sollten. Kritik oder auch Sanktionen bei Undiszipliniertheiten müssen immer sachbezogen bleiben. Bestrafen Sie Fehler der Spieler also nicht mit 'Liebesentzug'.

Es ist ganz normal, dass diese Beziehung in Krisensituationen besonders gefährdet ist. Dann bedarf es einer sehr gewissenhaften Beziehungspflege – doch dazu später mehr.

### Inhalt

Ist für eine positive Beziehung gesorgt, dann stellt sich zunächst die Frage: Was wollen Sie überhaupt 'rüberbringen'? Zu welchem Denken und Handeln wollen Sie Ihre Athleten anregen? Nur wenn Sie sich darüber klar geworden sind, werden Sie Ihre Aussagen ebenso klar formulieren können.

Nun will ich Ihnen keine allgemeinen Angaben zum Inhalt des Coachings vorgeben. Es ist ja gerade ein Kernpunkt Ihrer Aufgabe, die Inhalte zu gestalten. Sie wissen, was für Ihre Mannschaft wichtig und was weniger wichtig ist.

Welche mannschaftstaktischen Vorgaben wollen Sie festlegen? Soll sich der Verteidiger heute in einer bestimmten Situation anders verhalten? Oder wollen Sie den Mittelfeldspieler noch einmal an seine guten Szenen des letzten Spiels erinnern?

Solche und ähnliche Fragen kann Ihnen niemand vorgeben. Sie sollten aber einige Grundsätze beachten:

Coachen Sie handlungsorientiert!

Geben sie den Spielern möglichst konkrete und praxisnahe Anleitungen, z. B.: „Spiel' den Axel früh an, wenn er sich auf der Außenbahn freiläuft.“ Dann weiß der Spieler genau, wann er was zu tun hat.

Lassen Sie die Spieler mitdenken!

Wenn die Athleten sich aktiv mit Inhalten auseinander setzen, speichern sie die Informationen besser im Gedächtnis. Fragen Sie sie z. B., wie sie bestimmte Spielsituationen lösen wollen.

Weniger ist oft mehr!

Ich habe schon häufig erlebt, dass Trainer ihre Mannschaft mit einer Unmenge von Informationen zuwerfen, die dann kein Spieler vollständig aufnehmen kann. Mehr noch: Die Zuhörer schalten irgendwann nicht nur ab, sondern behalten auch die zuvor vermittelten Informationen schlechter.

Beschränken Sie sich auf das Wesentliche – dann bleibt am Ende mehr!

### Struktur

Wollen Sie den ausgewählten Inhalt auch erfolgreich vermitteln, bringen Sie ihn in eine erkennbare Struktur. Anhand dieser Struktur können die Spieler die Informationen besser im Gedächtnis speichern.

Sie als Leser können in diesem Moment mit Hilfe der Überschriften erkennen, dass ich Ihnen etwas über Coachingfaktoren und dabei konkret über die Struktur Ihres Coachings mitteilen möchte. Damit ist direkt ein Zugang zu Ihrem Gehirn geschaffen. Wenn Sie später im Gedächtnis unter dem Stichwort „Coaching“ Ihr Wissen abrufen, sind diese Informationen durch die geschaffene Struktur leichter und schneller verfügbar.

Machen Sie klar, worüber Sie gerade sprechen!

Sagen Sie z. B.: „Und jetzt zum Defensivverhalten...“ Schon wissen die Spieler genau, worum es geht und sind gedanklich entsprechend vorgeprägt.

Stellen Sie das Wesentliche durch Hervorhebung heraus (z. B. „Das ist mir besonders wichtig,“ oder „Jetzt hört besonders gut zu.“) und fassen Sie es am Ende noch einmal zusammen. Wiederholen Sie die markanten Punkte. Es ist Ihre Aufgabe, bedeutsame Punkte erkennbar zu machen. Viele Missverständnisse basieren nämlich darauf, dass der Eine glaubt, etwas klar und deutlich gesagt zu haben, der Andere aber die Wichtigkeit dieser Aussage nicht erkannt hat.

Bereiten Sie sich schriftlich vor.

Diese Aufgabe fällt vielen Menschen nicht leicht, da sie Mühe und Zeit kostet. Doch der Aufwand lohnt sich: Ihre Aussagen gewinnen an Klarheit, wodurch die Spieler Ihre Forderungen wesentlich besser umsetzen können. Formulieren Sie prägnante Sätze, Aufgaben usw. schwarz auf weiß – auch dann, wenn Sie die eigentliche Ansprache in freier Rede halten. Diese Vorarbeit strukturiert nämlich auch Ihr Denken und verschafft Ihnen so genau die Klarheit, die Sie später an die Athleten weitergeben wollen.

### Sprache und Körpersprache

Es geht nicht nur darum, was Sie vermitteln, sondern auch, wie Sie es vermitteln: 'Der Ton macht die Musik'. Wählen Sie Ihre Worte (und Gesten) mit Bedacht.

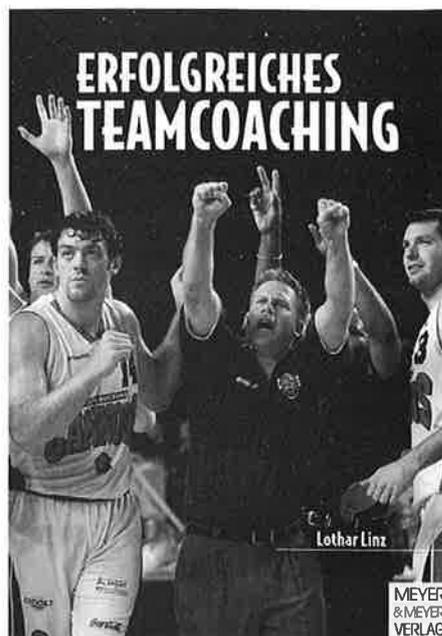
Sprechen Sie einfach.

Ihre Mannschaft soll Sie verstehen – wählen Sie also ein Sprachniveau, das dem Ihrer Spieler entspricht. Manche Trainer sind diplomierte Sportlehrer und wenden viele Fremdwörter an, die die Mehrzahl der Spieler aber nicht kennt. Passen Sie sich der Mannschaft an, und nicht umgekehrt!

Nutzen Sie hockeyspezifische Schlüsselwörter, die eine komplexe Verhaltensweise so vereinfachen, dass jeder weiß, was er zu tun hat, z. B. 'Das Feld klein machen'.

Aber nicht nur deshalb ist eine einfache Sprache wichtig. Sie haben sicher selbst schon einmal festgestellt, dass Ihre eigene Wahrnehmungsfähigkeit in Stresssituationen verengt ist, so dass Sie komplexe Informationen nicht vollständig verarbeiten können. Ihre Mannschaft ist vor einem Spiel ebenfalls angespannt. Die Spieler können einfache Wörter und Sätze viel leichter aufnehmen, als komplizierten Reden zu folgen.

Sprechen Sie positiv! Dazu ein Beispiel, das Sie als Trainer oder Spieler wohl schon selbst erlebt haben:



Beitrag mit freundlicher Genehmigung des Meyer & Meyer Verlags:

Lothar Linz  
„Erfolgreiches Teamcoaching“  
Ein sportpsychologisches Handbuch für Trainer

Dieser praktische Ratgeber zeigt dem Teamtrainer Lösungen zu häufig auftretenden Fragen aus dem Trainings- und Wettkampftag: Wie findet ein Team zusammen? Wie kann die Saisonvorbereitung genutzt werden? Wie verhalte ich mich nach einer Niederlagenserie? Auch praxisbewährte Lösungen dazu, wie man Angstgegner bezwingt, Krisen und Konflikte bewältigt und mit schwierigen Spielern umgeht, werden vorgestellt.

Neuheit 2003  
208 Seiten  
zahlreiche Fotos und Abbildungen  
Paperback mit Fadenheftung  
14,8 x 21 cm  
ISBN: 3-89124-975-6  
€ 16,90 / SFr 29,00

zu beziehen per Post:  
MEYER & MEYER Verlag  
Von-Coels-Str. 390  
D-52080 Aachen  
per Fax: 0241 - 9 58 10-10  
über unsere Hotline:  
01 80 - 5 10 11 15 (0,12 € pro Minute)  
per E-Mail: verlag@m-m-sports.com

online: [www.m-m-sports.com](http://www.m-m-sports.com)

Halbzeit – die favorisierte Heimmannschaft führt mit 2:0-Toren. In der Vorwoche hat das Team nach einer ebenfalls klaren Halbzeitführung direkt nach der Pause zwei Gegentore kassiert und deshalb fast noch verloren. Der Trainer mahnt an: „Passt auf, dass Ihr nicht wieder ein schnelles Gegentor kassiert“. In der 47. Minute fällt das 2:1...

Der Trainer hat einen simplen, aber entscheidenden Fehler gemacht. Unser Unterbewusstsein hört nämlich

keine Verneinungen. Bei den Spielern kommt nicht das an, was eigentlich gemeint ist, sondern genau das Gegenteil. Die Botschaft „Nicht wieder ein schnelles Gegentor“ versteht das Unterbewusstsein als „Wieder ein schnelles Gegentor“.

Sie glauben das nicht? Das Verneinte wird im Unterbewusstsein als Bild präsentiert. Wenn ich Sie z. B. dazu auffordere, jetzt auf keinen Fall an eine gelbe Zitrone zu denken, dann haben Sie für einen kurzen Moment genau das Bild einer gelben Zitrone im Sinn. Vermitteln Sie also der Mannschaft ein Bild des angestrebten Verhaltens – Huub Stevens („Die Null muss stehen“) formuliert positiv, da er nicht vom Verhindern von Gegentreffern spricht, sondern ein positives Bild schafft.

**Sprechen Sie abwechslungsreich!**

Nichts ermüdet mehr, als eine tonlose Sprache und 'immer die gleiche Leier'. Sprechen Sie gestenreich und bildhaft. Sie erreichen so mehrere Sinne der Spieler und erhöhen deren geistige Aktivierung. Dabei helfen Formulierungen wie: „Es fühlt sich an wie...“, „Ich stelle mir vor, dass...“ oder „Können Ihr es spüren?“.

Sprechen Sie die Spieler immer wieder mit Namen an. Sie kennen das: Sobald Sie einen Akteur namentlich nennen, schaut er zu Ihnen hin und hört schlagartig besser zu.

Überhaupt, halten Sie Blickkontakt! Lassen Sie Ihren Blick immer wieder durch die Reihe schweifen. Die Kunst eines Redners liegt auch darin, dass jeder Zuhörer sich persönlich beachtet und angesprochen fühlt. Und das erreicht man am leichtesten über Namensnennung und Blickkontakt.

**Zeit**

„Du kannst über alles reden, nur nicht länger als 45 Minuten,“ ist ein alter Rhetorik-Merksatz. Die Zeit ist der limitierende Faktor.

**In der Kürze liegt die Würze**

Unsere Aufnahmefähigkeit ist begrenzt. Zu Anfang hören wir gut und gerne zu, doch schon bald ermüden wir, so dass unsere Informationsaufnahme zurückgeht. Halten Sie Besprechungen deshalb immer relativ kurz halten. Beschränken sie sich auf die Kernbotschaften.

**Das Timing ist entscheidend**

Wenn zwischen Besprechung und Aufwärmen zu viel Zeit liegt, verliert sich ein Teil der Spannung, die Sie gerade mühsam aufgebaut haben. Die Spieler werden unkonzentriert und „verschlafen“ deshalb möglicherweise den Spielaufakt.

**Emotion**

Gefühle spielen im Sport eine wichtige Rolle. Sie können uns behindern, wenn wir mit dem Schiedsrichter hadern, oder wenn wir aus Ärger über eine verpatzte Aktion unsere Lockerheit und Konzentration verlieren. Zugleich können sie uns beflügeln und zu wirklich großen Leistungen verhelfen.

**Sorgen Sie für eine positive Stimmung!**

Warum werden erfolgreiche Fußballtrainer wie Christoph Daum oder Otto Rehhagel als 'Motivator' bezeichnet? Weil sie die besondere Gabe haben, ihre Spieler zu inspirieren. Weil sie Kräfte wecken können, die zuvor ungenutzt in ihnen geschlummert haben. Diese Form des Motivierens geht weniger über Sachinformationen als über Emotionen. Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Spieler emotional anzusprechen, entsteht eine besondere Stimmung positiver Gespanntheit.

Einfacher ausgedrückt: Sie können Ihre Spieler mit Hilfe einer gefühlsmäßigen Ansprache 'heiß' auf das kommende Spiel machen. Paaren Sie Ihre Sachinformationen also immer auch mit einer emotionalen Ansprache – je nach Situation mal mehr vom Einen, mal mehr vom Anderen.

Nutzen Sie Ihre Stärken – arbeiten Sie an Ihren Schwächen! Kennen Sie eigentlich Ihre Stärken? Liegen sie eher im sachlichen oder im emotionalen Bereich? Ich habe einmal mit einem Fußballtrainer zusammengearbeitet, der seinen Spielern taktische Handlungsanweisungen hervorragend vermitteln und erklären konnte. Aber irgendwie fehlte immer etwas, denn als ruhiger, sachlicher Typ zeigte er Schwächen im 'emotionalen Coaching'. Sein Kollege des Nachbarvereins hingegen konnte seine Spieler aufputschen und sie nach einer verschlafenen Halbzeit zu Höchstleistungen antreiben. Aber ich habe nie erlebt, dass er den Spielern detailliert sagte, wie sie dem Gegner taktisch begegnen sollten. Er beschränkte sich auf Aufforderungen wie z. B. „vorne richtig draufzugehen“ usw.

Ich weiß nicht, welcher der beiden der 'bessere' Coach war. Für jeden wäre es wichtig gewesen, in seinem schwächeren Bereich hinzuzulernen.

**Lassen Sie Emotionen zu!**

Wie können Sie nun bei Ihren Spielern Gefühle wecken, die diese zu Höchstleistungen antreiben? Drücken Sie einfach und zuerst Ihre eigenen Emotionen aus. Lassen Sie Ihre Spieler spüren, wieviel Ihnen am heutigen Sieg liegt, welche Gefühle Sie als Trainer bewegen und antreiben.

Sprechen Sie emotional. Achten Sie dabei auf Ihre Wortwahl. Emotionale Sprache ist einfach und direkt. Sie muss aus dem Bauch kommen, nicht aus dem Kopf. Sprechen Sie absichtlich leise oder laut. So übertragen Sie eine besondere Spannung auf die Spieler – vor allem dann, wenn es die Spieler von Ihnen sonst anders kennen.

Bilder bzw. bildhafte Vorstellungen haben einen starken emotionalen Wert. Lassen Sie sich Ihr Ziel vorstellen. Verwenden Sie Symbole, um auszudrücken, was Sie wünschen (z.B. „Hinten stehen wir jetzt wie eine Festung.“).

Sie können Ihre Spieler auch an frühere Erfolge oder besondere Situationen erinnern, die von großen Emotionen geprägt waren. Dies kann sogar mit realen Bildern gelingen.

**Beziehung und Sprache**

Als Basis einer effektiven Besprechung sollten Sie zunächst die Beziehungsebene positiv gestalten. Machen Sie den Spielern deutlich, dass Sie Vertrauen in ihre Leistungsfähigkeit haben. Sätze wie „Ich glaube an euch“ sind die einfachste Möglichkeit, hier wirksam zu werden. Nehmen Sie auch über Ihre Körpersprache und über den Blickkontakt zu den Spielern eine offene Haltung ein.

**Zeit, Struktur und Inhalt**

Denken Sie noch einmal daran, dass die Aufnahmefähigkeit Ihrer Athleten angesichts des nahenden Wettkampfs und der damit verbundenen steigenden Anspannung

abnimmt. Gestalten Sie die direkte Spielbesprechung also möglichst kurz, aber intensiv statt ausführlich und langweilig. 15 (bis max. 20 Minuten) dürften ein guter Richtwert sein.

Konzentrieren Sie sich auf einige wesentliche Punkte. Zunächst können Sie kurz auf den Gegner eingehen. Mit welcher Taktik wird er womöglich aufzulaufen? Auf welche Gefahren und welche Spieler muss Ihre Mannschaft besonders achten?

Der weitaus größere Teil der Zeit sollte sich aber mit dem eigenen Team beschäftigen. Beschreiben Sie Ihre Taktik und bestimmen Sie, worauf Ihr Team heute besonders Wert legen soll.

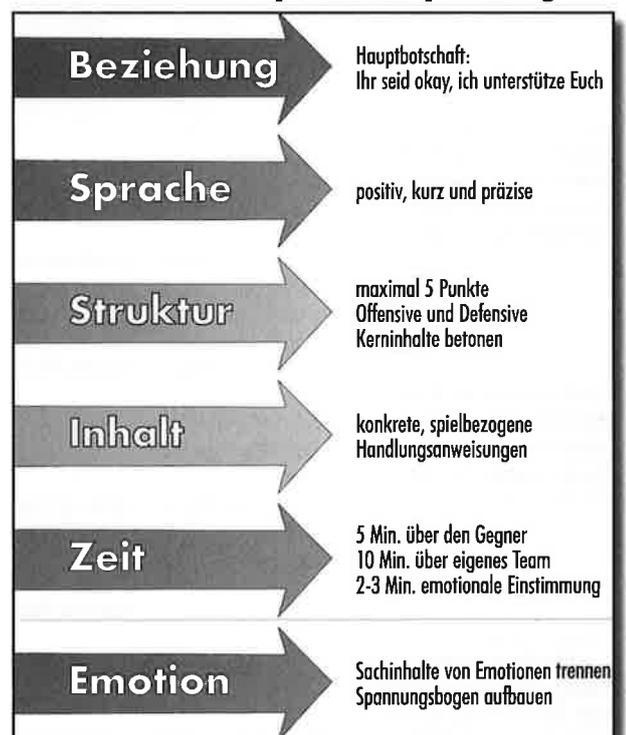
Benennen Sie auch das Ziel des Tages (sowohl Handlungs- wie auch Ergebnisziel!). Es ist hilfreich, wenn Sie diese Inhalte dabei in Schlagworten schriftlich für alle sichtbar festhalten. Dann sind neben den Ohren auch die Augen beteiligt und die Inhalte werden so besser behalten. Außerdem helfen die Schlagworte später beim Coaching während des Spiels, da sie damit die wichtigsten Inhalte auch unter dem Wettkampfstress für alle verständlich wachrufen können.

Beachten Sie auch, was ich zur Struktur gesagt habe: Machen Sie immer deutlich, worüber Sie gerade reden und behalten Sie die inhaltliche Ordnung ihrer Ansprache bei.

Häufig begehen Trainer den Fehler, dass sie die eigene Mannschaft zu ausführlich vor den Stärken des Gegners warnen. Das ist psychologisch unklug, weil Ihre Spieler dann mit zu großem Respekt, wenn nicht gar ängstlich auf den Platz laufen. So kenne ich eine Fußballmannschaft, die gegen ein sehr kopfbalstarkes Team antreten musste. Der Trainer zeigte an der Tafel 10 Minuten lang noch einmal das gegnerische Verhalten bei Standardsituationen auf. Die Mannschaft verlor durch zwei Kopfballtore nach Ecke und Freistoß. Der Trainer hatte die Spieler gewissermaßen 'negativ gepolt', wodurch sie in den entscheidenden Spielmomenten gehemmt agierten.

Betonen Sie stattdessen eigenen Stärken. Sie wollen eine selbstbewusste Mannschaft haben? Also sollte Sie Ihrem Team das Gefühl für das eigene Potenzial mitgeben, wenn es auf den Platz läuft.

**Sechs Säulen der Spielvorbesprechung**



**Mannschaftsbesprechung: lieber in der engen Umkleidekabine als im Freien – aber immer so, dass alle den Trainer sehen können.**  
(BILD: H. BOHLSCHIED)



### Struktur, Emotion und Sprache

Entwickeln Sie innerhalb der Besprechung eine Spannungsbogen. Fangen Sie ruhig an, steigern Sie dann die Intensität, um schließlich ganz ruhig (leiser sprechen), aber konzentriert zu enden. Oder umgekehrt: Fangen Sie emotional an, werden Sie dann ruhig und sachlich (taktische Informationen) und schließen Sie mit einem gefühlsmäßigen Höhepunkt. Variieren Sie immer wieder bewusst Ihre Arbeitsweise. Vielleicht halten Sie auch einmal keine Ansprache sondern geben den Athleten die Aufgabe, die Herausforderungen des kommenden Spiels aufzuzeigen. Das erhöht die Spannung unter den Spielern und macht sie dadurch aufmerksamer.

Bei allem Gesagten aber ist eines zu beachten: Es macht keinen Sinn, jetzt daraus eine Besprechung nach „psychologischem Rezept“ zu entwickeln. Immer sind Sie es, der die Sitzung gestaltet und Sie sind nur dann überzeugend, wenn Sie Ihrer Person treu bleiben.

### Besprechungen während der Woche

Neben der Spielbesprechung gibt es in Ihrem Alltag noch verschiedene andere Gelegenheiten, bei denen Sie sich mit der Mannschaft zusammensetzen. Innerhalb einer Woche können Teambesprechungen sehr unterschiedlichen Zwecken dienen. Viele Trainer führen zum Beispiel mit ihren Athleten regelmäßig Videoanalysen der vorangegangenen Spiele und der kommenden Gegner durch. Genauso kann aber auch eine Besprechung zur Aussprache genutzt werden. Oder sie wollen organisatorische Fragen klären. Was auch immer ihr Anliegen ist, die allererste Frage, die Sie stellen müssen, lautet: Was ist ein guter Zeitpunkt für eine solche Sitzung? Nach dem Training sind viele Athleten körperlich kaputt, wodurch ihre Aufmerksamkeit wie auch die Bereitschaft, sich aktiv an der Besprechung zu beteiligen, deutlich absinkt. Vor dem Training ist es aber häufig aus Zeitgründen ein Problem, da manche Spieler nicht früher von der Arbeit kommen können. Hierbei müssen Sie also damit rechnen, dass nicht alle Mannschaftsmitglieder anwesend sind. Es bedarf einer Abwägung, was der geringere Nachteil ist. Am besten fragen Sie dazu die Spieler selber. Schildern Sie die möglichen Vor- und Nachteile und suchen Sie gemeinsam nach einer Lösung.

Das Beste ist natürlich, wenn Sie einen festen Termin vereinbaren. Solche Besprechungen sollten auch bei unterklassigen Mannschaften einen regel-

mäßigen Platz bekommen, selbst wenn ihre zeitlichen Möglichkeiten hier sehr begrenzt sind. Sie können dabei sowohl eher sportliche (z.B. taktische) Fragen, wie auch mannschaftsinterne Probleme ansprechen. Ich bin der Überzeugung, dass alle 14 Tage eine halbe Stunde Austausch einem Team mehr bringt, als diese Zeit zu trainieren. Optimal ist es natürlich, wenn Sie ihr normales Trainingspensum absolvieren können und die Spieler bereit sind, die Zeit zusätzlich zu investieren.

Besprechungen während der Woche müssen sich gar nicht immer um große Dinge drehen. Auch wenn z.B. keine akuten Probleme anstehen, so tut es dem Team gut, sich regelmäßig auszutauschen und miteinander zu sprechen. Häufig aber werden sich genügend Inhalte für eine solche Sitzung ergeben. Daneben ist schon alleine die Videobetrachtung für viele Teams ein gewohntes wöchentliches Ritual. Außerdem ist die Besprechung in der Woche auch schon eine Möglichkeit, den nächsten Gegner vorzustellen und erste taktische Vorgaben zu präsentieren. Dann können sich Ihre Athleten schon ein paar Tage innerlich auf die anstehende Aufgabe einstellen.

### Die Halbzeitbesprechung

In der Spielpause bietet sich für Sie als Trainer noch einmal eine gute Möglichkeit, Einfluss auf das Spielgeschehen zu nehmen. Dabei hat sich ein allgemeiner zeitlicher Ablauf als günstig erwiesen. Zunächst sollten Sie Ihren Spielern Zeit geben, sich zu beruhigen. Auch Sie selber müssen erst einmal Abstand zum gerade zu Ende gegangenen Spielgeschehen gewinnen. Atmen Sie dazu tief durch, sammeln Sie sich innerlich und treten Sie erst dann vor die Mannschaft, wenn Sie das Gefühl haben, wieder klar denken zu können. Wenn man von einer Pausenzeit von ca. 10 Minuten ausgeht, so sollten sie dieser Phase etwa 3 Minuten Zeit geben.

Dann fangen Sie an, zur Mannschaft zu sprechen. Nehmen Sie sich etwa 5 Minuten Zeit, inhaltliche und zugleich handlungsbezogene Informationen zu vermitteln. Wie immer gilt auch hier: Beschränken Sie sich auf das Wesentliche. Ihre Spieler können nur sehr begrenzt Informationen aufnehmen. Also benennen Sie vier bis fünf zentrale Punkte, auf welche die Mannschaft in der 2. Halbzeit achten soll.

Zum Abschluss der Besprechung sollte dann die Einstimmung auf das weitere Spiel stehen. Hier geht

es weniger um Inhalte, dafür mehr um Emotionen. Laden Sie Ihre Spieler wieder auf, vermitteln Sie ihnen Zuversicht und Kampfgeist. Rufen Sie positive Bilder (z.B. von dem Siegesgefühl beim Abpfiff) hervor. Klassische Parolen wie „Das machen wir jetzt“ oder „Jeder gibt noch einmal alles, dann werden wir am Ende gewinnen“ usw. sind hier angebracht. Der Inhalt muss dabei nicht mehr differenziert sein, es geht um die Stimmung, die solche Sätze erzeugen.

Um die Inhalte einer Halbzeitbesprechung ranken sich manche Mythen. In der Realität dürfte das berühmte Donnerwetter eher Seltenheitswert haben, es ist auch nur in wenigen Fällen zu empfehlen. Eine **Standpauke bietet sich nur dann an**, wenn die Einstellung Ihrer Mannschaft sichtbar mangelhaft war. **Dann kann ein „Weckruf“ angebracht sein.** Selten aber stellt sich die Situation so eindeutig dar. Die Gründe für eine schwache erste Spielhälfte können sehr vielfältig sein. Die Mannschaft kann z.B. durch vorhergehende Misserfolge verunsichert sein, die taktische Marschroute kann ungeeignet gewesen sein, der Gegner präsentiert sich unerwartet stark oder das Team hat einen der berühmten „schwarzen Tage“, an denen nichts gelingen will. Sie sollten sich deshalb zunächst fragen, ob es wirklich hilft, auf Ihre Spieler verbal einzuprügeln. Möglicherweise werden sie nur noch verunsichert. Deshalb empfiehlt es sich in der Regel, nach einer schwachen ersten Spielhälfte den Schwerpunkt mehr auf konkrete Handlungshinweise und auf die Betonung verschütteter Stärken zu legen. Geben Sie ihrem Team neue Hoffnung, betonen Sie, dass noch genug Zeit bleibt, das Spiel zu kippen. Erinnern Sie Ihr Team an frühere erfolgreich gedrehte Matches. Wenn Ihre Mannschaft das Spielfeld betritt, sollte sie konkret wissen, was sie jetzt anders machen kann und sie sollte den Glauben an die eigene Chance wiedergewonnen haben. Das ist keine leichte Aufgabe für Sie, aber mit den oben angesprochenen Punkten (und wenn sie selber den Glauben bewahrt haben) sollte es Ihnen gelingen.

Jetzt habe ich direkt mit dem negativsten Fall angefangen, nämlich einer enttäuschenden ersten Hälfte. Was ist denn, wenn genau das Gegenteil eintritt und Sie mit einer klaren Führung in die Pause gehen? Dann ist es ganz wichtig, dass Sie als Trainer den Spannungsabfall ihres Teams verhindern. Die Pause kommt in einem solchen Fall ungelegen, da sie den Spielfluss Ihres Teams unterbricht. Häufig treten die Athleten lachend und feixend in die Kabine und es macht sich sehr leicht eine zu große Selbstzufriedenheit breit. Deshalb sollten Sie hier gezielt gegensteuern. Loben Sie anfänglich Ihr Team, aber nur sofern es wirklich gut gespielt hat. Merken Sie dann aber auch die Schwachpunkte an. Sprechen Sie einzelne Spieler namentlich an, womit Sie bei diesen nicht zufrieden waren und was sie deshalb besser machen müssen. Und dann fixieren Sie neue Ziele. Eine Trainerin sagte in solche Fällen z.B. gerne zu ihrem Team: „Es steht 0:0! Wir fangen wieder ganz von vorne an. Es ist noch nichts gewonnen.“ Das hat eine Zeit lang sehr gut gewirkt. Es kann auch hilfreich sein, jetzt einen Schwerpunkt auf Handlungsziele zu setzen. Das erfordert von Ihrer Mannschaft neue Konzentration. Unklug dagegen ist es, Ängste vor einem möglichen Aufholen des Gegners zu schüren. Das macht Ihr Team nur unsicher, steigert aber nicht die Einsatzbereitschaft. Die Mannschaft sollte – wie immer – positiv gestimmt und gespannt auf das Spielfeld gehen. Dafür müssen die Spieler ein Gefühl dafür bekommen, wofür es sich lohnt, den

bisherigen Einsatz weiter aufrechtzuerhalten oder sogar noch zu steigern.

Am häufigsten ist es natürlich so, dass die Leistung ihres Teams weder überragend noch miserabel war. Dann gilt es vor allem, nicht auf den gemachten Fehlern rumzuhacken. Vergangene Situationen können sowieso nicht mehr geändert werden. Lassen Sie sich von Ihrem Ärger nicht verführen. Besser ist es, die guten Szenen noch einmal heraufzubeschwören. Reden Sie ihr Team stark und betonen sie gleichzeitig, was sie alle gemeinsam in der 2. Halbzeit noch besser machen wollen. Beides zusammen ist die beste Basis für eine gelungene zweite Spielhälfte.

Ein typischer Fehler bei der Gestaltung der Halbzeitbesprechung, den ich wiederholt miterlebt habe, liegt in dem immer wieder gleichen Ablauf und den jedes Mal wiederkehrenden Inhalten. Das langweilt ihre Spieler, sie können es irgendwann nicht mehr hören. Deshalb sollten Sie bewusst Variationen einstreuen. Überraschen Sie hin und wieder Ihre Athleten. Z.B. kann es manchmal hilfreich sein, nach einer guten Leistung sehr kritisch zu sein, um einer möglichen Überheblichkeit vorzubeugen. Oder Sie sprechen plötzlich ganz leise. Eine andere Idee wäre es, dem Team einmal selber zu überlassen, sich auf die 2. Halbzeit einzustellen, während Sie sich zurückhalten. Natürlich darf das nicht so weit führen, wie das bekannte Beispiel von Bernd Schuster, der seiner Mannschaft als Trainer einmal nicht in die Kabine folgte, sondern derweil im Regen auf dem Platz wartete. So etwas können Sie nicht machen, damit vermitteln Sie Ihrem Team, dass Sie nicht zu ihm stehen und das führt logischerweise zu einer Störung der Beziehung von Trainer und Team.

Achten Sie wie immer darauf, dass Ihre Beziehung zur Mannschaft als Basis ihres Coachings geklärt ist. Das ist nicht selbstverständlich, denn im Laufe eines Spiels kommt es immer wieder zu Konflikten zwischen Ihnen als Trainer und einzelnen Athleten, etwa weil diese sich übermäßig kritisiert oder zu wenig eingesetzt fühlen. Natürlich reicht hier die Zeit nicht für eine klärende Aussprache, aber Sie können mit ein paar Worten wenigstens den schlimmsten Unmut besänftigen. Treten Sie Ihrer Mannschaft grundsätzlich positiv gegenüber. Ihre Aufgabe ist es, der Mannschaft zu helfen, das Spiel erfolgreich zu beenden.

### Die Besprechung unmittelbar nach dem Spiel

Wenn das Spiel vorbei ist, ist Ihr Job noch nicht getan. Unterschätzen Sie nicht die Bedeutung der Worte unmittelbar nach dem Match. Diese Besprechung kann im Idealfall einen wichtigen positiven Einfluss auf die Spielverarbeitung und auf den weiteren Prozess hin zum nächsten Spieltag ausüben, genauso können sie aber auch eine negative Wirkung erzielen. Dabei kommt es natürlich sehr darauf an, wie das gerade zu Ende gegangene Duell verlaufen und mit welchem Ergebnis es ausgegangen ist.

Erst einmal halte ich es für wichtig, dass die Mannschaft überhaupt nach dem Spiel noch einmal zusammenkommt. Schon oft habe ich es erlebt, dass ein Team unmittelbar nach dem Schlusspfiff auseinandergeht. Der eine Spieler eilt in die Kabine, der nächste läuft sich aus, einige gehen zu ihren Eltern oder Partnern, der Trainer eilt zur Presse usw. Dabei ist ein gemeinsamer Abschluss sehr wertvoll. Er drückt aus, dass man die Folgen des Spiels zusammen trägt, egal ob es erfolgreich war oder nicht. Gemeinsam sind

wir stark, auch in der Verarbeitung des Erlebten. Und nach dem Spiel ist bekanntlich vor dem Spiel. Jetzt findet also schon der erste Moment der Spielvorbereitung für die kommende Aufgabe statt.

In den heutigen Erkenntnissen über die Verarbeitung von Traumata spielt es eine große Rolle, dass die psychologische Unterstützung möglichst schnell vor Ort ist. Inzwischen gibt es in unserem Land gut organisierte Pläne für Notfälle. So sind bei Unglücken wie der ICE-Katastrophe von Meschede oder bei Flugzeugabstürzen in der Regel sehr schnell speziell geschulte Psychologen und Notfallseelsorger vor Ort. Bei schweren Niederlagen sollte das genauso sein. Da sind Sie als Trainer besonders gefragt, den Athleten Unterstützung zu geben. Gemeinsam freut es sich besser und gemeinsam ist Schmerz auch leichter zu ertragen. Nach solchen Niederlagen ist es vor allem wichtig, die Gefühle zu teilen. Wer das Bedürfnis dazu hat, sollte die Gelegenheit haben, seine Empfindungen auszudrücken. Sie als Trainer brauchen gar nicht viel zu sagen. Seien Sie einfach da. Und wenn Sie selber zu aufgebracht sind und Ihrem Team deshalb nicht beistehen können, dann ist das auch o.k. Nur sollten Sie das dem Team wenigstens kurz mitteilen, damit auf der Beziehungsebene keine unnötigen Störungen auftreten. Wenn Sie sich ohne ein Wort zurückziehen, können die Anderen das schnell als Ablehnung interpretieren. Auch macht es selten Sinn, unmittelbar nach dem Spiel auf die Mannschaft draufzuhauen. In den seltensten Fällen hat das Team absichtlich verloren, die Spieler sind meist selber sehr enttäuscht. Was bringt es dann, seine eigene Wut an ihnen auszulassen? Warten Sie besser bis zum nächsten Training und schauen Sie, wie es dann in Ihnen aussieht.

Die Nachbesprechung sollte nur kurz sein, ich würde dabei 5 Minuten als die Obergrenze setzen. Nach einem Erfolg ist es wichtig, dass Sie die Spieler dazu anleiten, die frischen Bilder in dem noch gefühlsintensiven Zustand zu speichern. Lassen Sie die Spieler die besten Szenen noch einmal bei geschlossenen Augen erinnern und in sich aufnehmen. Dadurch werden diese tiefer verankert und können später besser wieder wachgerufen und damit bewusst genutzt werden. So kann man sich z.B. vor dem nächsten Spiel noch einmal sehr gut an die gelungenen Aktionen erinnern. Bei Misserfolg ist es jedoch wichtig, die Mannschaft zunächst zu beruhigen und zu trösten. Gehen Sie nicht auf einzelne Spielmomente ein. Negative Bilder sollten möglichst gefühlsarm gespeichert werden, damit sie gerade keine langfristige Wirkung erzielen. Das ist aber unmittelbar nach dem Spiel nicht möglich. Warten Sie also mindestens bis zum nächsten Tag, bevor Sie ein solches Spiel noch einmal im Geiste durchgehen. Die Nachbetrachtung nach Misserfolgen sollte eher analytisch sein, denn sie ist nur in Hinsicht auf die Fehlererkennung bedeutsam. Lassen Sie sich also damit Zeit. Eine kritische Analyse eines Spiels mit der Mannschaft ist in der Woche besser aufgehoben als am Spieltag selber.

Ansonsten möchte ich Sie noch auf einen Aspekt aufmerksam machen: Seien Sie wachsam, wie stark der Jubel ihrer Mannschaft ausfällt. Jubel ist etwas sehr Schönes. Es ist wichtig, dass Sie Ihren Spielern erlauben, einen Erfolg zu feiern. Aber das Feiern muss, wenn Sie nicht gerade das entscheidende Spiel gewonnen haben, gemäßigt ausfallen, damit die Spannung für die kommende Aufgabe bleibt. Stellen Sie sich als Beispiel Folgendes vor: Wenn der Vorrunden-Siebt im Play-Off-Viertelfinale den

Tabellenzweiten schlägt, dann hat er guten Grund zum Jubeln. Aber wie weit darf die Freude gehen, damit man auch im Halbfinale eine Chance auf das Weiterkommen hat? Wie viel Biere dürfen sein? Es gibt dafür keine objektive Antwort, aber es steht außer Zweifel, dass viele Teams ihre Chancen durch zu große Ausgelassenheit verspielt haben. Wenn Sie das vermeiden wollen, dann drücken Sie früh genug auf die vielzitierte „Euphoriebremse“.

### Hilfreiche Rahmenbedingungen

Neben der inhaltlichen Gestaltung einer Spielbesprechung ist es auch wichtig, für die richtigen Rahmenbedingungen zu sorgen. Dazu gehören ganz einfache Überlegungen. In vielen Sportvereinen stehen z.B. nur mäßig geeignete Räume zur Verfügung. Ein normaler Kreisliga-Fußball-Verein verfügt in der Regel nur über 2 Kabinen und eine Gaststätte. Der Schankraum verbietet sich als Ort für eine Sitzung von selber, denn Sie wollen ja unter sich bleiben und nicht ständig abgelenkt werden. Also bleibt, wenn Sie keinen auswärtigen Raum nutzen können (→ z.B. hatten einmal die Eltern eines Spielers ein Hotel, dessen Gruppenraum wir gegen den Verzeher von Getränken nutzen durften), in solchen Fällen nur die Umkleidekabine. Die Kabinen sind meiner Erfahrung nach durchaus ein geeigneter Raum für Besprechungen, so lange sie die Dauer der Besprechung wegen der schlechten Belüftung und der unbequemen Sitze auf maximal 30 Minuten begrenzen. (Dieser Zeitrahmen ist besonders zu beachten, wenn es um Besprechungen während der Woche geht.) Schwierig wird es allerdings dann, wenn die Kabine so eng und mit Mittelbänken bestuhlt ist, dass sich nicht mehr alle Athleten gegenseitig sehen können. Wenn Sie irgendeine Alternative haben, sollten Sie auf jeden Fall dafür sorgen, dass die freie Sicht möglich ist. Im Laufe der Jahre habe ich allerdings gelernt, zu improvisieren.

Worauf Sie jedoch auf keinen Fall verzichten sollten, ist, dass zumindest alle Athleten Sie sehen können. Ich bin immer wieder erstaunt, wie wenig die Spieler bei den Besprechungen zu ihrem Trainer hinschauen. Diesem müssen Sie entgegenwirken. Außerdem kommt nur dann Ihre Körpersprache als Verstärker ihrer verbalen Botschaften zum Tragen. Sorgen Sie also dafür, dass Ihre Spieler zu ihnen hinsehen, indem Sie sich zentral platzieren, beim Sprechen möglichst aufstehen und immer wieder Ihre Athleten durch Namensnennung direkt binden.

Als Alternative zur Kabine gibt es bei schönem Wetter noch die Möglichkeit, sich draußen an der frischen Luft zusammenzusetzen. Von Besprechungen unter freiem Himmel halte ich jedoch sehr wenig. Das gilt auch für Halbzeitbesprechungen, und sei das Wetter noch so schön. Lieber sitze ich mit einem Team in einem engen, stickigen Raum, als dass ich die Sitzung draußen abhalte. Das Problem dabei ist nämlich, dass die Aufmerksamkeit der Spieler deutlich leidet. Achten Sie einmal darauf, wie viel weniger „dicht“ die Atmosphäre bei einer Besprechung an frischer Luft ist. Das kann man schon alleine daran erkennen, dass die Athleten weniger nah beieinander sitzen. Auch schweifen immer wieder Einzelne mit ihren Blicken und in der Folge mit ihren Gedanken ab. Zudem hat ihre Stimme eine viel geringere Wirkung.

Im Idealfall wählen Sie also einen geschlossenen Raum, in dem alle Spieler in einer Runde sitzen können, der gut belüftet ist und wo sie für die Zeit der Besprechung niemand stört.

# Abwehr ist der beste Angriff

*Je besser das Abwehrverhalten, um so mehr Angriffe kann eine Mannschaft einleiten*

*Fortsetzung aus HockeyTraining 8/03*



ULI FORSTNER, der Autor dieses Beitrags, ist Trainer des männlichen C-Kaders im DHB und verantwortlich für das Perspektivteam des DHB.

Nachdem in der letzten Ausgabe von HockeyTraining Uli Forstner die Techniken des „Brett legens“, des „Herausspielen des Balles“ und der „Begleitenden Abwehr“ behandelte (Seiten 5 ff, Ziffern 1-3), stehen im zweiten Teil seines Beitrags die Techniken „Überholen“ und „Doppeln“ im Vordergrund.

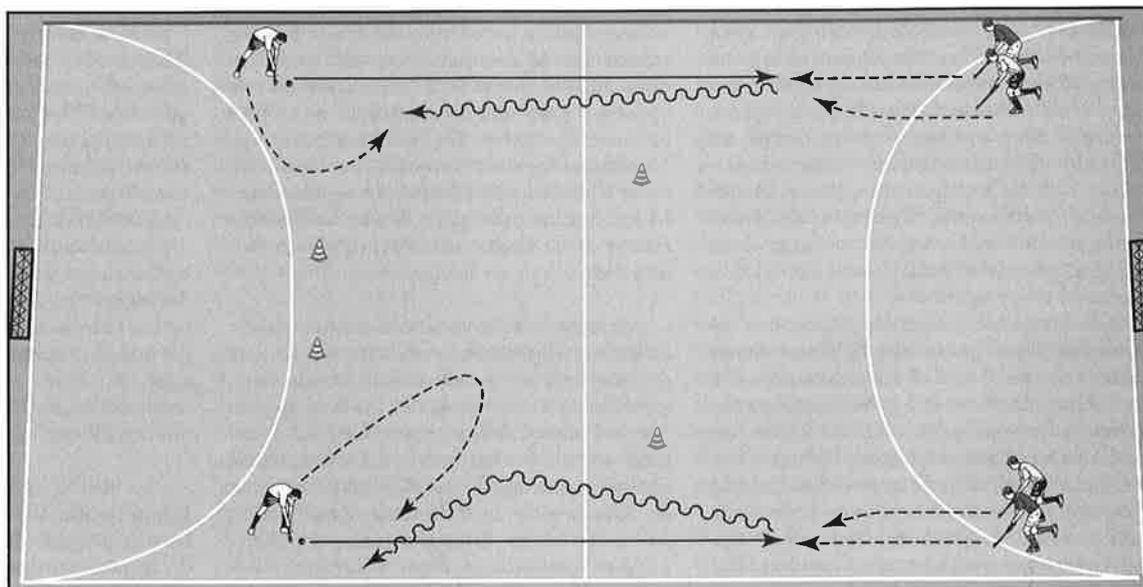


## 4. Überholen

Neben dem bisher beschriebenen Abwehrverhalten gegen einen ballbesitzenden Spieler ist das Abfangen von Zuspielen auf den Gegenspieler durch Überholen eine weitere wichtige Abwehrhandlung.

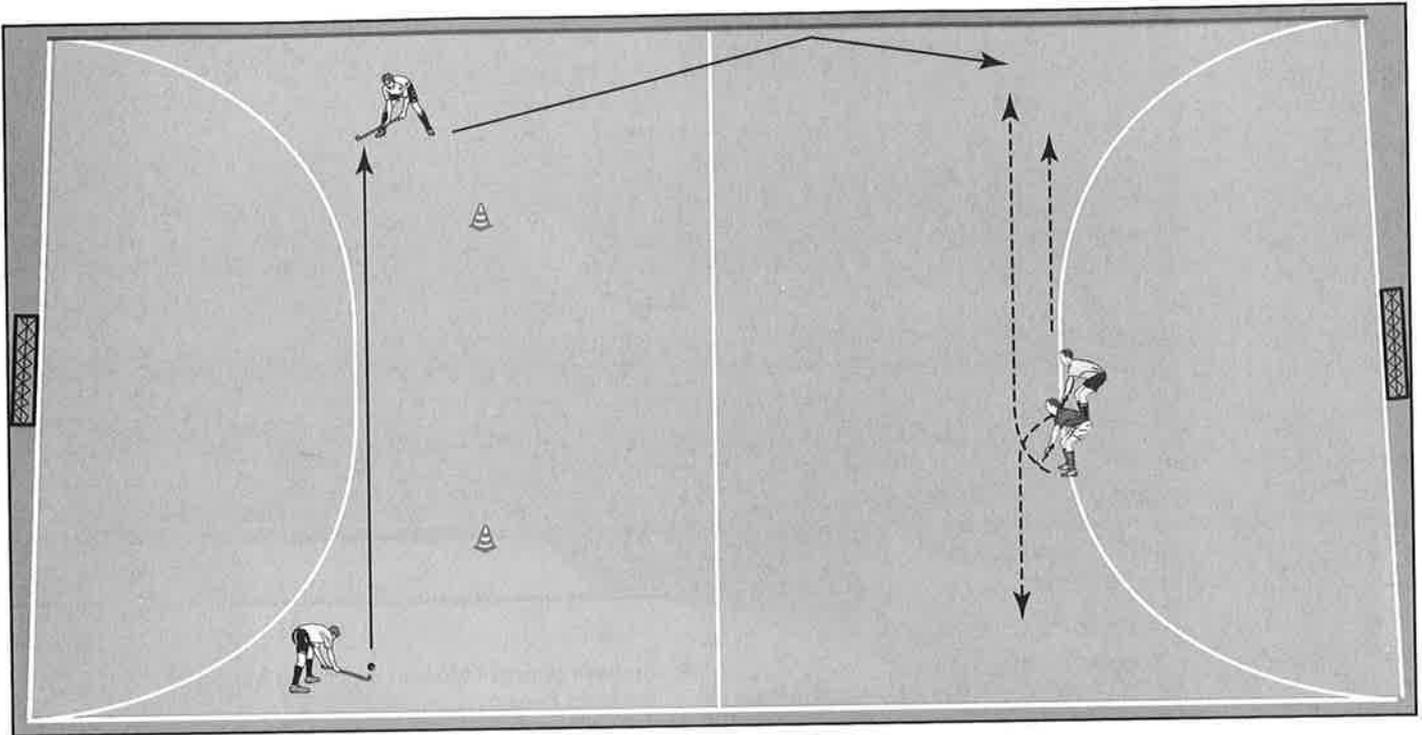
- ▶ Ein Verteidiger steht mit seinem Gegenspieler im Außenstreifen. Der Stürmer soll mit einem steilen Ball der Bande entlang angespielt werden, den Ball annehmen und ein Tor erzielen.
- ▶ Ausgangslage: Der Verteidiger hat Körperkontakt mit seinem Gegenspieler, um reagieren zu können, wenn dieser sich plötzlich durch Entgegenlaufen anspielbar machen will.

- ▶ Der Stürmer tritt plötzlich an und will sich den Ball abholen.
- ▶ Der Verteidiger kommt möglichst aus dem Körperkontakt vor den Stürmer, fängt den Ball ab und startet sofort einen Konterangriff, den wiederum der Anspieler durch gutes Abwehrverhalten unterbinden soll.
- ▶ Kann dies nicht gelingen, weil der Verteidiger z.B. zu spät reagiert hat, lässt er den Stürmer den Ball annehmen und versucht, durch gutes Abwehrverhalten (s. Teil I des Beitrages ab Seite 5 in HockeyTraining 8/03) in Ballbesitz zu kommen.



Nun wird das Überholen bei verteidigerentfernten Anspielen geübt:

- ▶ 2 Verteidiger passen sich zu. Der Stürmer soll sich im richtigen guten Timing aus der Mitte nach außen links oder rechts freilaufen und von einem der Verteidiger angespielt werden.
- ▶ Verteidiger soll aus dem Körperkontakt heraus überholen und das Zuspiel abfangen.
- ▶ Gelingt dies nicht, lässt er den Stürmer den Ball annehmen und versucht, durch gutes Abwehrverhalten einen Torschuss zu verhindern.
- ▶ Übung erweiterbar durch ein weiteres Verteidiger/Stürmer-Paar.



## 5. Doppeln

Gerade in der Halle ist das Doppeln äußerst effektiv, weil sich der Stürmer nicht mit angehephten Bällen aus der Bedrängnis befreien kann. Doppeln ist ein wichtiges gruppen-taktisches Element im Zusammenspiel von

- den Abwehrspielern mit dem Torhüter,
- den Stürmern mit dem Mittelspieler bzw. den Abwehrspielern,
- Mittelspieler mit den Abwehrspielern.

### 5.1. Doppeln durch Mittelspieler und Verteidiger

- ▶ Der Mittelspieler spielt den Stürmer im Außenstreifen an und setzt diesen wie in 3.1. des 1. Teils (HockeyTraining 8/03) beschrieben unter Druck.
- ▶ Die Hauptaufgabe des begleitenden Mittelspielers ist es nicht, den Ball zu erobern, sondern den Gegner auf seinem Außenstreifen festzulegen und auf jeden Fall zu verhindern, selbst nach innen umspielt zu werden.
- ▶ Ist der Stürmer auf der Außenbahn festgelegt und bekommt vom Mittelmann Druck, braucht er seine ganze Aufmerksamkeit, um einen Ausweg zu suchen. Diesen Moment nutzt der bis dahin abwartende Abwehrspieler aus und doppelt den Stürmer.
- ▶ Die Aufgabenverteilung der beiden am Doppeln beteiligten Spieler ist so, dass der begleitende Spieler für alle Bälle des Stürmers nach innen verantwortlich ist und der hinzukommende Spieler den Ballweg nach vorne zumacht.
- ▶ Besondere Aufmerksamkeit der doppelnden Spieler gilt der Schnittstelle zwischen der Reichweite des begleitenden Spielers und der Rückhandseite des dazukommenden Spielers, wo der Stürmer häufig noch entwischen kann. Um diese Schnittstelle möglichst klein zu halten, ist es hilfreich, wenn der dazukommende Spieler nicht frontal

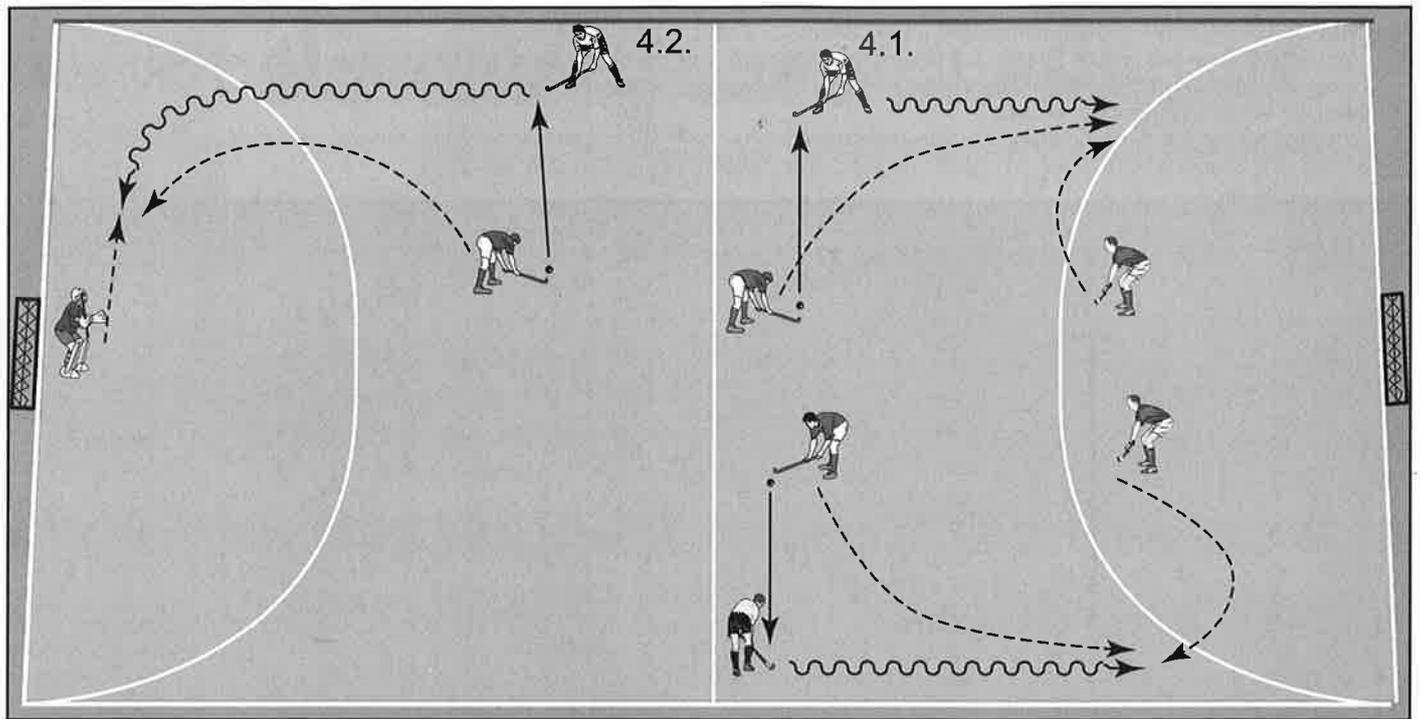
auf den Stürmer zuläuft sondern ebenfalls mehr von innen kommt. Der begleitende Spieler muss mit der Vorhand die verbleibende Lücke schließen.

### Doppeln linke Abwehrseite:

- ▶ Hier ist das Doppeln sehr viel schwieriger als auf der rechten Seite!
- ▶ Der begleitende Spieler muss erkennen, ob er in einer so günstigen Position zum Ballbesitzer ist, dass er mit der Vorhand die Bälle nach innen zumachen kann. Schafft er das nicht, muss er das mit der Rückhand machen (größere Fehlerquote, Füße offener). Ganz ungünstig ist es, während des Begleitens die Schlägerposition zu wechseln weil jeder erfahrene Stürmer dies ausnutzt und häufig eine ‚Ecke zockt‘.
- ▶ Der dazukommende Spieler läuft idealerweise so an, dass er mit seiner Vorhand in den Ballweg des Stürmers kommt und doppelt. Auch dies geht häufig nicht und zur Not muss mit der Rückhand gedoppelt werden.
- ▶ Häufig ist es in Tornähe günstiger, nicht mit einem Feldspieler, sondern mit dem Torhüter zu doppeln (siehe 4.2.)

### 5.2. Doppeln durch Verteidiger und Torhüter

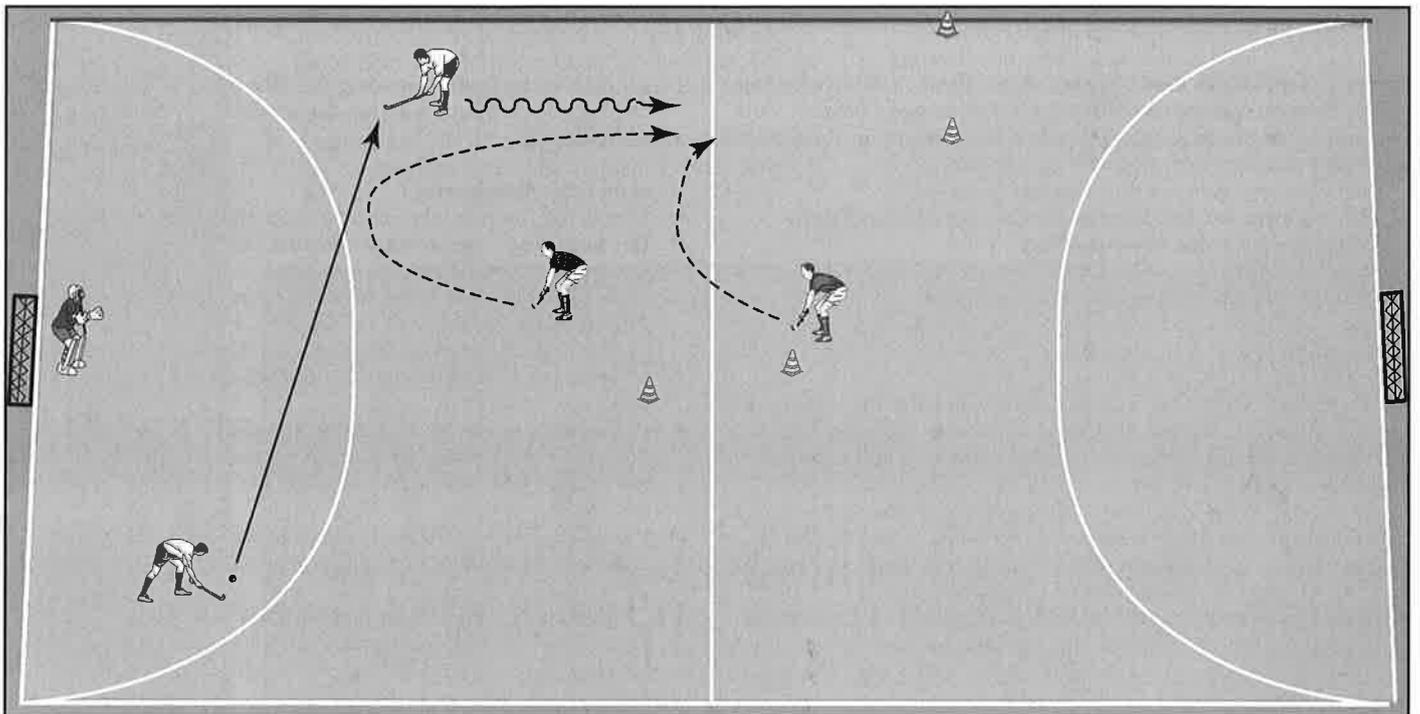
- ▶ Diese Abwehrtechnik in Tornähe ist eine erfolgreiche taktische Maßnahme weil der Torhüter im Liegen eine sehr große Fläche zumachen kann.
- ▶ Prinzip wie in 4.1. beschrieben. Der Verteidiger hat nur die Aufgabe, den Stürmer keinesfalls nach innen zu lassen und schließt möglichst die Passwege nach innen.
- ▶ Ab einer verabredeten Entfernung zum Tor kommt der TW plötzlich heraus und doppelt den Stürmer.



### 5.3. Doppeln durch Stürmer und Mittelspieler:

- ▶ Läuft genau gleich wie in 4.1. beschrieben, nur weiter vorne im Spielfeld.
- ▶ In der gezeigten Übungsform wird der linke Verteidiger vom rechten Verteidiger angespielt und soll entweder den Ball wieder zurückspielen oder durch eines der Hütchentore dribbeln.
- ▶ Nach dem Anspiel rückt der Stürmer so ein, dass ein Rückpass nicht möglich ist und legt den Verteidiger auf der linken Seite fest.

- ▶ In einem günstigen Moment doppelt der Mittelspieler und startet sofort einen Konter.
- ▶ Erweiterung: Nach der Ballannahme durch den linken Verteidiger muss dieser mit seinem Mittelspieler ein 2:2 spielen und den Ball durch eines der Hütchentore führen.
- ▶ Die abwehrenden Spieler (Stürmer und Mittelspieler) sollen dies möglichst durch Doppeln des linken Verteidigers verhindern und bei Ballgewinn sofort kontern.



**Wir wünschen allen Lesern frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr 2004**