

## Der Physiotherapeut als Coach

# Marktlücke: Golfspieler betreuen

Golf als Freizeitbeschäftigung findet immer mehr Anhänger, trotz teurer Ausstattung und hoher Beiträge für die Clubs. Und wie viele andere Sportler haben auch Golfer von Zeit zu Zeit Probleme mit Gelenken oder Muskeln. Dazu gesellen sich häufig mentale Blockaden, die das Golfspiel beeinträchtigen! Ein Konzept zur Betreuung von Golfspielern.

☞ Die Motive für das Golfspiel sind unterschiedlich, bei vielen ist es der Wunsch nach Ruhe, Weite und Konzentration auf wenig. In dem immer hektischer werdenden Alltag unserer Gesellschaft werden solche Bedürfnisse stärker. In vielen Bereichen verdichtet sich das Arbeitspensum, immer weniger Menschen müssen immer mehr arbeiten und das in möglichst kurzer Zeit, viele finden nur schwer einen Ausgleich. So verwundert es nicht, dass das Golfspiel nicht nur als sportliche und koordinative Herausforderung Anhänger findet, sondern auch als Gegenpol zur Alltagswelt.

**Chance für Physiotherapeuten** ► Die Zahl der Mitglieder in Golfclubs wird stetig steigen, sagen Kenner der Branche. Eine Chance für Physiotherapeuten, denn diese können von Problemen und Bedürfnissen dieser Zielgruppe profitieren. Mit wachsender Beliebtheit dieses Sports nimmt nämlich auch die

*Über 650 deutsche Golfclubs sind potenzielle Arbeitgeber für Golfpros und zunehmend auch für Physiotherapeuten.*



Foto: S. von Stengel

Zahl derer zu, die Probleme im Bewegungssystem entwickeln. Der spezifische Bewegungsablauf beim Golf kann – vor allem bei fehlerhafter Technik oder bei hoher Trainingsbelastung – zu verschiedenen funktionellen Störungen führen. Etwa 40% der Freizeitgolfer leiden zeitweise darunter. Betroffen sind vor allem die LWS und beim Rechtshänder die linke Schulter, das linke Handgelenk und das linke Knie. Die meisten Anfänger sind über 40 Jahre alt (viele deutlich älter) und bringen schon Beschwerden des Bewegungssystems in ihre erste Golfstunde mit.

**Philosophie der Gärtner** ► Golfer, die Beschwerden haben, sind leicht für die Physiotherapie zu gewinnen. Aber die anderen? Viele halten es erst mal nicht für notwendig oder wünschenswert, Zeit und Geld in die Beratung durch einen Physiotherapeuten zu investieren. Diese potenziellen Kunden muss man überzeugen. Zum Beispiel mit folgender Metapher: Der Golfspieler ist eine Pflanze, die noch wachsen muss. Zwei Gärtner kümmern sich um sie: der Physiotherapeut und der so genannte Golfpro (der Golflehrer, englisch „golf professional“). Der Therapeut bearbeitet den Boden. Er lockert die dichte Erde, gräbt und düngt und bereitet den Boden (das Bewegungssystem) für die Pflanze (den Golfspieler). Der Golfpro ist für die Pflege (die Technik) der Pflanze zuständig. Diese kann nur optimal gedeihen, wenn alle gärtnerischen Möglichkeiten genutzt werden, also wenn Physiotherapeuten und Pros zusammenarbeiten!

**Übung macht den Meister** ► Wie in jeder Sportart gilt beim Golf: Nur unermüdliches Training führt zum Erfolg. Den absoluten Geheimtipp für den optimalen Schlag gibt es nicht und auch die Physiotherapie bewirkt keine Wunder. Aber sie bietet Möglichkeiten, das Training zu erleichtern, Folgeschäden zu vermeiden und während des Golfspiels aktive Gesundheitsförderung zu betreiben. Wenn ein Golfanfänger die Frage stellt: „Was kann ich tun, um möglichst gut Golf zu spielen?“, lautet die Antwort: „Trainieren, trainieren, trainieren und bei Problemen des Bewegungssystems Physiotherapeuten hinzuziehen!“

**Physiotherapeutisches Coaching** ► Im Sinne der Prävention sollte die physiotherapeutische Betreuung dem Kunden mehr Erfolg, Gesundheit und Genussfähigkeit bringen. Das Coaching wendet sich an Golfspieler, die keine oder nur leichte Beschwerden haben. Ziele des physiotherapeutischen Coachings sind: erstens Optimierung der körperlichen Voraussetzungen. Der Golfer kommt beispielsweise schneller zu positiven Ergebnissen, wenn er eine gute Körperwahrnehmung hat und sein Becken differenziert bewegen kann. Das zweite Ziel ist, den Bewegungsablauf beim Golfschwung zu verbessern. Gezielte Maßnahmen

Fotos: Happy People, Saarbrücken



**Der Golfpro achtet im Golfunterricht auf die richtige Körperhaltung des Anfängers. Vor dem Schlag korrigiert er den Stand: Die Schultern befinden sich ventral der Knie, der Rücken bildet eine gerade Linie.**

regulieren dazu den Muskeltonus oder mobilisieren Gelenke. Nicht vernachlässigen sollte der Therapeut den Gesichtspunkt Prävention von Überlastungsschäden. Und mit mentalen Techniken können Physiotherapeuten dem Spieler außerdem zu mehr Zufriedenheit mit dem eigenen Leistungslevel verhelfen.

Zusammenfassend: Gesundheit und Wohlbefinden sollen gesteigert werden. Der Therapeut wird dafür zum Coach und muss seine Sichtweise ändern: Anstatt Defizite zu analysieren und zu behandeln, richtet er den Blick auf die Ressourcen des Spielers. Er stärkt die Stärken und schwächt die Schwächen.

**Motorisch und mental stärken** ► Betrachten Physiotherapeuten einen Golfspieler auf dem Platz, erkennen sie schnell, welche motorischen Fähigkeiten sie schulen müssen: Ein stabiler Stand mit dem richtigen Schwerpunkt, Rotations- und Extensionsfähigkeit der gesamten Wirbelsäule, Beweglichkeit beider Schultergelenke und eine differenzierte Beckenbeweglichkeit. Während des Spielens muss der Golfer einen adäquaten Muskeltonus aufbauen können, und die Koordination Hand-Auge muss stimmen.

Nicht nur körperliche Bedingungen steuern den Trainingserfolg, sondern auch psychische Faktoren spielen eine wesentliche Rolle. So ist innere Ruhe notwendig, um die Konzentration für den Abschlag zu finden. Gleichzeitig müssen sich Anfänger in Frustrationstoleranz üben. Selbst begabten Spielern bleiben Misserfolge nicht erspart. Selbstdisziplin und eine mindestens durchschnittliche Leistungsbereitschaft gleichen mangelnde Begabung häufig gut aus. Die bildhafte Vorstellung des Bewegungsablaufes hilft, deren tatsächliche Durchführung zu verbessern. Visualisationen unterschiedlicher Art bieten sich an, um mentale und motorische Funktionen zu verbessern. Denn das Gehirn lernt motorische Abläufe in Bildern und nicht in einzel-

nen Muskelaktionen. Gleichzeitig beeinflussen auch Gefühle die Bewegungsqualität. Daher kann die Vorstellungskraft des Golfers in Verbindung mit der Vorstellung angenehmer Gefühle hilfreich sein, bestimmte Phasen von Bewegungsabläufen besser zu koordinieren.

**Einzelcoaching** ► Die Betreuung von Golfspielern kann für eine Person oder als Gruppentraining stattfinden, wobei Ziele und Inhalte ähnlich sind. Das Einzelcoaching ist individuell auf den Klienten abgestimmt. Es umfasst ein Interview zum Bewegungsverhalten, zu Problemen des Bewegungssystems und zu mentalen Stärken und Schwächen während des Spiels. Es folgen Tests zu Kraft, Beweglichkeit, Koordination und Körperwahrnehmung. Ein Fragebogen zur Stressanalyse erfasst die individuellen Mechanismen der Stressverarbeitung. Zusammen mit dem Kunden – und im Idealfall in Abstimmung mit dem Golfpro – legt der Therapeut mit dem Klienten ein Ziel fest. Nach einem festen Zeitplan trainiert der Golfspieler dann unter physiotherapeutischer Anleitung in der Physiotherapie-Praxis und auf dem Golfplatz. Ein Übungsplan für zu Hause sollte auch nicht fehlen.

**Gruppenprogramm „Fit für Golf“** ► Kann ein Physiotherapeut mehrere Spieler für eine Gruppe gewinnen, sollte diese nicht mehr als zwölf Teilnehmer haben und mindestens einmal die Woche stattfinden. Der Kurs sollte einen einschlägigen Namen bekommen (wie etwa „Fit für Golf“), um bei Kunden Neugier zu wecken. Besonders im Winter stößt ein Kursangebot auf gute Resonanz, wenn die „Saison“ Pause hat. Die Kursinhalte können sich an den fünf Buchstaben W-E-B-A-G orientieren. W wie Wahrnehmung, E wie Entspannung, B wie Bewegung, A wie Ausdauer und G für Gewinn. Maßnahmen zu den ersten drei



Gesichtspunkten fördern motorische Fähigkeiten und Wohlbefinden der Teilnehmer. Der verbale Ausdruck von Gefühlen bei oder nach dem Golfspiel hilft dem Sportler, sich seiner mentalen Einstellung bewusst zu werden und bei Bedarf zu verändern. Schließlich sollte der Physiotherapeut noch die Einstellung zu G, dem Gewinnen, thematisieren. Er kann den Kursteilnehmern vermitteln, dass nicht nur die anhand von „scores“ gemessene Leistung zählt. Vielmehr gilt auch die innere Zufriedenheit, die ein Spieler auf seiner Runde finden kann. Erfolg und Zufriedenheit kann beispielsweise bedeuten, sich optimal auf einen Golfschlag vorbereiten, den Schlag so gut es möglich ist ausführen und gelassen das Ergebnis akzeptieren.

**Psychologie-Kenntnisse sind wichtig** ▶ Die meisten Kursinhalte sind Physiotherapeuten vertraut. Anders sieht es mit den Punkten Ausdruck und Gewinnen aus. Sie sind eine Herausforderung. Dazu muss sich der Kursleiter mit Gesprächstechniken und Grundlagen des Mentaltrainings beschäftigen. Das sollten sich Physiotherapeuten ruhig zutrauen – die wenigsten Mentaltrainer sind studierte Psychologen. Die meisten haben ihr Wissen durch Weiterbildung und Literaturrecherche erworben und sich intensiv mit der jeweiligen Sportart auseinander gesetzt.

**Kein Marketing, keine Kunden** ▶ Kursprogramme für Golfspieler zusammenstellen und durchführen ist für Physiotherapeuten nicht schwierig. Physiotherapeuten können Bewegungen beobachten, analysieren und optimieren. Sie erkennen, ob es an Beweglichkeit, Kraft, Koordination oder an innerer Ruhe fehlt, eine Bewegung angemessen durchzuführen. Ihr Repertoire an Behandlungsmöglichkeiten ist groß. Aber: Was sie noch lernen müssen ist, dieses Wissen zu vermarkten. Denn „Therapie“ mit Golfern findet nicht statt, weil ein Arzt ein Rezept ausgestellt hat, sondern weil der Sportler es möchte. Er ist an seiner Gesundheit und am Golfspiel interessiert. Der wichtigste Kooperationspartner für die Betreuung von Golfern ist daher nicht der Arzt, sondern der Golfpro. Über ihn erhält man am besten Kontakt zu den Kunden. Folgende Marketing-Möglichkeiten gibt es, um auf sich aufmerksam zu machen:



Foto: Hartl Golf Resort Bad Griesbach

**Lust und Frust auf dem Platz. Mentale Prozesse verstehen und beeinflussen ist eine Herausforderung für den Coach!**

- ansprechende Werbebriefe an Golfclub-Geschäftsführer schicken
- falls auf Briefe keine Resonanz folgt, gut vorbereitete Telefongespräche führen
- Präsentation des Angebots mit verschiedenen Medien (Flyer, Folien), am besten persönlich beim Präsidium
- professionelle Vorträge, beispielsweise bei einer Mitgliederversammlung des Golfclubs (beste Akquise!!!)
- kurze Beiträge in Mitgliederzeitschriften

Das Marketing hat den Sinn, den Bedarf an physiotherapeutischer Betreuung bei den Golfspielern zu wecken und Golfclubbetreibern zu zeigen, wie sie ihren Clubmitgliedern etwas Besonderes bieten können. Dieser „nutzbringende Mehrwert“ kann für den Club durchaus ein Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Clubs bedeuten.

**Interessenten durch Vorträge gewinnen** ▶ Am effektivsten ist ein Vortrag vor Golfspielern. Dieser Vortrag soll motivieren, an dem Programm teilzunehmen, und informieren, warum es sinnvoll und gesundheitsfördernd ist. Es gilt aufzuzeigen, welche positiven Wirkungen ein solches Programm unter professioneller Leitung entfaltet. Nicht motivierend ist es, die Bandscheibenbelastung oder die biomechanische Beanspruchung beim Golfspiel zu erklären! Statt Bildern der Wirbelsäule sollten die Zuhörer besser animierende Fotos von gesunden Golfspielern sehen. Der Vortrag muss unbedingt Unterhaltungswert haben. Schließlich besteht die Zielgruppe nicht aus Patienten, sondern aus Menschen, die ihre Freizeit angenehm verbringen wollen. Damit der Vortrag professionell gelingt, muss man ihn gut vorbereiten. Anzuraten ist, dass sich der referierende Therapeut mit Vortragstechniken und geeigneten Medien beschäftigt.

**Auf Bedürfnisse eingehen gehört zum Service** ▶ Nach dem Vortrag müssen die Hörer sofort Gelegenheit haben, sich zum Kurs anzumelden. (Sonst: „Aus den Augen – aus dem Sinn.“) Damit der künftige Kursleiter die Inhalte gut auf die Gruppe zuschneiden kann, erfasst er mit einem Fragebogen die wichtigsten Aussagen zu körperlichen und mentalen Problemen und Ressourcen der einzelnen Teilnehmer. So ermittelt er, was diese brauchen



**physiospezial**

**Kursplatz „Fit für Golf“ und Videos**

Um richtig gut in die Materie „Coaching für Golfspieler“ einzusteigen, können Physiotherapeuten die **Fortbildung** „Fit für Golf –

WEBAG-System“ bei Cornelia Schneider besuchen. Informationen erteilt Jochen Möller unter Tel.: 06841/777760. Einen Kursplatz im Wert von 435,- € gibt es zu gewinnen. Termin: 1.–4. April 2004 in Homburg/Saar. Postkarte mit dem Stichwort „Golfkurs“ an die Redaktion.

Die passenden **Videos** gibt es vom blv-Verlag. Wer das Stichwort „Golfvideo“ in die Redaktion schickt, kann eines von drei Doppelpaketen von „Richtig gutes Golf“ gewinnen. Einsendeschluss für beide Aktionen: 12. Januar 2004.



und wünschen. Erst nach Auswertung dieser Daten ist es sinnvoll, die konkreten Kursinhalte festzulegen. So kann beispielsweise ein Kurs den Schwerpunkt auf körperliches Training und Ausgleichsbewegungen legen, für einen anderen steht der Bereich Entspannung und mentales Training im Vordergrund. Der Kurs weckt bei Teilnehmern häufig Interesse an Einzelbetreuung. Der Physiotherapeut kann diese dann im Sinne des Einzelcoachings vereinbaren. Oder der Teilnehmer erwirbt ein Physiotherapie-Rezept über einen Arzt, wenn eine medizinische Indikation vorliegt.

**Geben und nehmen** ► Die aufwendige Vorbereitung und das Marketing für das Coaching sind Grundvoraussetzungen für den Erfolg des Angebots! Gedanken über die Preisgestaltung müssen sich Therapeuten machen, bevor sie einem Club ihr Angebot präsentieren. Nicht vergessen: Physiotherapeuten verkaufen nicht ihre Zeit, sondern ihre Erfahrung und ihr Wissen!

Bei der Einzelbetreuung ist eine Angleichung an die Sätze der Unterrichtsstunden von Golfpros problemlos. Für die Gruppenhonorare spielt es eine Rolle, ob der Therapeut für den Kurs eigene Räume anbietet, welchen Standard und welches Ambiente diese Räume haben und wie groß die Gruppe sein wird. Falls zum Kurs Medien gehören, erhöht dies ebenfalls den Wert des Angebotes. Man kann beispielsweise Fragebögen oder Memokarten mit Übungen für zu Hause anbieten. Bildmaterial kann man über den PC oder Overhead-Projektor präsentieren. Alle diese Materialien müssen in die Preiskalkulation einfließen, denn schließlich hat der Therapeut sie bezahlt.

**Nicht unter Wert verkaufen** ► Physiotherapie sollte auch auf dem Golfplatz ihren Preis wert sein. Was ein Therapeut und sein Konzept wert sind, kann er selbst bestimmen. Ob man den Preis zahlen wird, ist zu Beginn nur vom Marketing abhängig. Ob die Kurse und die Einzelbetreuung langfristig Erfolg haben, ist abhängig von der Qualität des Angebotes und der Fähigkeit des Therapeuten zur Motivation und Kommunikation. Der Therapeut muss den Golfern das Gefühl geben, dass sie bei ihm in kompetenten Händen sind und die Betreuung ihnen nachhaltig nützt. Zu guter Letzt muss das Ganze noch Spaß machen, sonst wird ein Kunde kaum die physiotherapeutischen Dienste weiterempfehlen!

**Cornelia Schneider und Jochen Möller**



**Cornelia Schneider ist Diplompsychologin und Physiotherapeutin. Neben ihrer Tätigkeit in eigener Praxis gibt sie Kurse für Physiotherapeuten, unter anderem zum Thema Coaching von Golfspielern. E-Mail: cornelia\_schneider@t-online.de.**



**Jochen Möller ist Diplomgolfflehrer und Diplomgolfbetriebswirt. Er ist Geschäftsführer eines Golfclubs in Homburg und gibt zusammen mit Cornelia Schneider Golf-Seminare für Physiotherapeuten.**

## Anzeige