



Wer richtig zuhören kann, findet schnell Zugang zum Trainierenden

Bild: Shutterstock

Wer viel redet, hört wenig

Auf welcher Frequenz Personal Trainer senden und empfangen sollten

Wo gehobelt wird fallen Späne, Schuster bleib bei deinem Leisten und viele Köche verderben den Brei. Jeder Beruf hat seine charakteristischen Aphorismen, Metaphern und Zitate.

Wie ist das nun bei dem doch noch recht jungen Berufsbild „Personal Trainer“? „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ wäre mein Vorschlag, was schon impliziert: Hören ist wichtiger als reden. Ist es tatsächlich auch, um es gleich vorwegzunehmen! Denn wenn wir unsere Klienten wirklich persönlich betreuen wollen, ist vor allem das Zu-Hören ein wesentlicher Bestandteil eines für beide Seiten gewinnbringenden Gesprächs.

Gute Kommunikation braucht keinen Sieger und besteht aus Trainerposition heraus gesehen vor allem aus Hören.

Hören wird als wichtige Kernkompetenz, oft unterschätzt, selten trainiert und bei Vernachlässigung der selbigen mit negativem Wirkungsgrad im Ergebnis beim Coaching bestraft. Die Ansprüche an heutige Personal Trainer sind gewachsen.

Sind diese und Ihr Angebots- und Fähigkeitsportfolio mitgewachsen? Folgend einige Gedanken, Tipps und Anregungen aus dem Praxisalltag.

Es wird zu viel geredet

Das das Übermitteln von Informationen zu meist durch das Wort und die sinnvolle Aneinanderreihung solcher geschieht, ist bekannt und keine Neuigkeit. Und reden kann ja fast jeder, auch keine Überraschung und stellt sich seit der Verständigung durch Urlaute evolutionär nun auch deutlich besser dar. „Reden müssen Personal Trainer beim ‚Einbläuen‘ der Trainingsmission ihren Klienten gegenüber ja besonders viel“: So ist die Einstellung, von für meinen Geschmack zu vielen jungen Kollegen und Berufseinsteigern und auch ein zentraler Punkt für das Scheitern eines hohen Prozentsatzes in diesem Berufssegment.

Wäre nur Reden wichtig, als Grundlage für das „Einimpfen“ der innovativsten, wirksamsten Ernährungsstrategie und der neuesten, geheimsten und zeitsparendsten Trainingsmethodik, hätten wir in Deutschland wahrscheinlich gute Personal Trainer wie Sand am Meer. Dem ist aber nicht so, wie einige Test mit versteckter Kamera wiederholt belegt haben (vgl. S. 30-31).

Wer viel redet der hört wenig! Diese Erfahrung musste oder durfte ich vor vielen Jahren machen, als ich einige Male jemanden mit meiner Botschaft „nicht erreicht“ habe,

weil, bedingt durch meinem Redeschwall, so viele primäre Motive meines Klienten untergegangen sind. Ein Fehler, der heute für mich eine wichtige Erfahrung von hohem Wert darstellt.

Denn wer ständig Dinge verkauft, die nicht bestellt wurden, weil die konkrete Bestellung nicht genau gehört oder verstanden wurde, der wird in der Folge auch Kunden verlieren. Hier gilt dann das Motto: „Wer nicht hören will, muss fühlen“. Fühlen, wie einem die Kunden schleichend durch die Finger enttrinnen.

Klienten richtig erreichen

Was bedeutet es, wenn man insbesondere im Fußball, immer wieder bei Trainerentlassungen als einen wesentlichen Grund hört: „Der Trainer erreicht die Mannschaft nicht mehr“? Gerade beim Personal Training hat man es regelmäßig mit verschiedensten Menschen mit unterschiedlichsten Motiven zu tun.

Diese leiten sich ab aus einer Fülle von Erfahrungen, eigenen Werten, Wünschen und Bedürfnissen, die ein jeder gewürdigt wissen will. Das gilt es in erster Linie zu erkennen, respektive zu erhören. Folglich, kann ich jemanden mit einer Botschaft nur dann erreichen, wenn ich ihn zuvor genau ver-

standen habe. Und gerade zu Beginn, ist Zuhören und Nachfragen und weniger das Sprechen Trumpf, um so bessere Schlüsse für das Coaching ziehen zu können. Denn wir haben es mit „mündigen Bürgern“ zu tun, die von uns ein wertschätzendes Leading erwarten.

Klar ist eines: Die fachkompetente Lösung ist immens wichtig. Aber ist die erstbeste auch wirklich die beste Lösung? Sehr oft steckt in der Tiefenebene, also dem Motiv hinter dem oberflächlichen Problem, der deutlich bessere Ansatz.

Und hat der Klient möglichst ausführlich das Wort und wir als Trainer das geschärft Ohr, ist dieser scheinbar zweite Ansatz zu Beginn eines Trainingsblocks der zielführendere. Denn der Körper folgt ja bekanntermaßen dem Geist, und dieser muss „eingestellt“ werden, um eine positive Mentalität für kommendes Training herzustellen.

Das Kernproblem erkennen

Ein klassisches Beispiel: Ein Interessent möchte seiner Frau zu Weihnachten einen Personal Trainer „schenken“ weil sie dringend abnehmen muss! (Schon allein diese Formulierung lässt mich hellhörig werden). Im persönlichen Gespräch mit der Frau stellt sich dann heraus, das ihr Übergewicht eine Folge von kompensatorischem Essen ist, das aus einer Frustration, einem Kummer, Mobbing am Arbeitsplatz und sogar aus Unzufriedenheit in der Partnerschaft geschieht. Essen dient hier als Trostpflaster, welches Kummerspeck produziert! Natürlich ist Training, in welchen Ausführungen und mit welchen Maßnahmen auch immer, die erste Wahl, um dem Problem Übergewicht im Außen Herr zu werden. Ist aber damit schon, das Kernproblem im Inneren gelöst?

Es wäre ungefähr so, als würde man nach einem Unfall ein Auto lackieren und in der Werkstatt übersehen, dass der Motor, das „Herz“ als wichtigstes Bauteil, einen Schaden erlitten hat. Was müsste sich der KFZ-Meister bei solch einem groben Versäumnis wohl anhören? Und hier setzt für mich die Arbeit eines modernen Personal Trainers an, der heutzutage befähigt sein sollte, auch als Mentalcoach seine Klienten zu unterstützen. Denn mal ehrlich, der Informationszugang über das „WIE bekomme ich mein Übergewicht in den Griff?“ ist heutzutage für jeden aufgeklärten Menschen schnell vollzogen, dafür bedarf es keines Spezialisten; denn Ernährungs- und Trainingspläne sind im Internet schnell verfügbar.

Den mentalen Zugangscode finden

Zurück zum Beispiel. In der geschilderten Situation sollte die Frage gestellt werden, wie ich meinen Klienten über das physische Training hinaus am sinnvollsten unterstützen kann, um nachhaltig und fundiert Erfolg zu erzielen.

Gut gemeinte Ratschläge aus Omas Mottenkiste sind da nicht immer hilfreich. Zuerst erscheint mir die mentale Anamnese des Klienten als Ausgangspunkt unerlässlich. Aber Vorsicht, der Türöffner heißt Empathie, sprich Mitgefühl! Wie ist es zu der Situation gekommen? Was kannst Du unternehmen etwas zu ändern, was brauchst Du dafür, wie kannst Du das machen, was hindert Dich daran, was würde passieren wenn sich nichts ändert?

Danach favorisiere ich den Future Pace, von der Vergangenheit ins Jetzt und in die Zukunft, um nicht in alten Problemkreisen zu verharren. Es sei denn, man nutzt die Vergangenheit in Form eines Reframings positiv: Wie kannst Du alte Erfahrungen in der Zukunft nutzen, welche Erkenntnisse hast Du gewonnen, die Dir heute helfen können? Wie fühlt es sich für Dich an, wenn das Problem gelöst ist? Was siehst und hörst Du an Deinem Ziel, wie fühlt sich Deine Vision an?

Und auch hier gilt es, mit der Taktik der kleinen Schritte über konkrete Zwischenziele das mentale Potenzial des Klienten freizusetzen. Jeder Mensch nutzt in dem Bereich andere Zugangskanäle, um sich motivieren zu lassen. Die einen hören bestimmte Dinge gern, die anderen lieben Bildsprache und dann gibt es auch noch Kinästheten, die am liebsten auf der haptischen Ebene abgeholt werden wollen.

Aber den „mentalen Zugangscode“ eines jeden Menschen zu lesen, ist nur durch exaktes Zuhören möglich. Typischen Äußerungen wie: „Das hört sich für mich plausibel an“, „Das kann ich mir gut vorstellen“ oder „Dabei habe ich ein gutes Gefühl“ sind solche wichtigen Hinweise.

Übrigens, der Ton macht bekanntermaßen die Musik und wer nicht ausreden darf, fühlt sich oberlehrerhaft überrollt. Jeder Personal Trainer sollte sich an der Stelle fragen, würde mich das, was ich dem Klienten in einer bestimmten Art und Weise sage oder auch frage, selbst motivieren? Wenn mir jemand in der Trainingsstunde sagt: „Ich kann nicht abnehmen“, frage ich: „Wie meinst Du das mit dem Nichtkönnen und was willst Du stattdessen?“

Wer hier dem Klienten Zeit lässt für die Antwort, wird erstaunt sein, welche neuen Kommunikations- und Motivationsansätze sich daraus ergeben können. So sollen Fragen vor Erteilen von „Anweisungen“ dem Klienten einen anderen Blickwinkel mit neuen Erkenntnissen ermöglichen und aus einer möglichem Einbahnstraßenbeziehung herausführen.

Und, nicht immer sofort eine Lösung parat zu haben, finde ich höchst menschlich, und gerade das sollten wir als Trainer sein. Für mich bleibt ein Grundsatz, bei allen wie auch immer gearteten Kommunikationsmodellen: Achtung, Respekt, Wertschätzung und ein möglichst wertungsfreies Annehmen denen gegenüber, die sich uns anvertrauen, halte ich in der Kommunikation für essentiell.

Weiterbildung oft sinnvoll

Vielleicht ist auch hier Anregung gegeben, zu überdenken, ob das neuste Trainingsequipment nicht vielleicht warten kann und die Investition in eine Weiterbildung in Sachen Kommunikation oder die Qualifizierung als Mentalcoach sinnvoller für den weiteren Werdegang ist. Für mich hat sich das Engagement in dem Bereich ausgezahlt, da ich viele meiner Klienten über die körperliche Mission hinaus als Mentaltrainer betreue.

Über Probleme reden bringt Probleme, über Lösungen reden bringt Lösungen! Und jungen Menschen, die sich für unseren Beruf interessieren und sich fragen. „Was brauche ich als Personal Trainer besonders?“, sei Konfuzius ans Herz gelegt: „Wähle einen Beruf den Du liebst – und Du brauchst keinen Tag in Deinem Leben mehr zu arbeiten.“

Autor

Robert Rode

arbeitet als Personal&Mental Coach in Berlin. Die Bandbreite seiner Tätigkeiten reicht von dem Schwerpunkt Gewichtsmanagement bis hin zum Profisportler, der gezielt für seine Sportart trainiert.

www.rorocoach.de

