

“Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B hört.“

Paul Watzlawick

Dieses Zitat kommt in unzähligen Interaktionen mit unterschiedlichsten Klienten zum Tragen. Sie kommen zu uns, um nach Rat zu fragen, suchen Inspiration, möchten ihr Leid klagen oder neue Wege aufgezeigt bekommen. Dabei geht es nicht nur um Sport, sondern auch um Selbst- und Fremdwahrnehmung, Bestätigung und Frustration, Sinn und Unsinn und eine Menge Emotionen und Bedürfnisse. Es liegt an dir, als Personal Trainer zu ermitteln, wie du am besten reagierst, um das, was du sagen und vermitteln möchtest, so exakt beim Fragenden ankommen zu lassen, dass es für ihn persönlich Sinn ergibt und er – falls gewünscht – eine Handlungsstrategie für sich entwickeln kann. Erst wenn du als Trainer die „Landkarte“ deines Klienten und seine Motive kennst, kannst du effektiv mit ihm kommunizieren. Dafür solltest du

- Metaphern und Bilder aus seiner Vergangenheit und Vorstellung benutzen, die mit dem zu vermittelnden Inhalt übereinstimmen,
- eine Sprache wählen, die der Klient auch spricht (Floskeln, Zitate und sprachliche Bilder des Klienten nutzen),
- ihn nur mit den Informationen versorgen, die er verstehen kann.

An Vorerfahrungen anknüpfen

Eine Klientin ist Mutter von zwei Kindern, als wissenschaftliche Hilfskraft berufstätig und praktiziert regelmäßig Yoga. Früher war sie sehr viel aktiver und hat einige Triathlonwettkämpfe absolviert. Sie äußert Frustration über ihren in ihren Augen zu langsamen Trainingsfortschritt und ihre „schlechte Leistung“. In dieser Situation kannst du als PT folgendermaßen reagieren:

- Ziehe einen Vergleich zu früheren Erfahrungen aus dem Triathlon und dem Yoga. „Ist dir damals schon einmal eine Situation begegnet, in der du etwas Neues nicht direkt umsetzen konntest und es dann dennoch gelernt hast? Wie bist du damals damit umgegangen?“
- Frage sie nach ihrem Verhalten im Alltag: „Wenn deine Kinder frustriert sind, wie gehst du dann mit ihnen um? Kannst du auch so mit dir selbst umgehen?“
- Appelliere an ihren wissenschaftlichen Hintergrund: „Ist es realistisch, dass es für jemanden, nachdem er solch bewegende Jahre zwischen der damaligen Wettkampfzeit und jetzt hatte, keine Herausforderung darstellt, wieder in Form zu kommen?“
- Baue eine Brücke zu ihrem Yogatraining: „In deinen Yogastunden, gibt es da eine Übung, die dich an das erinnert, was wir gerade vorhaben? Welche Korrekturen aus der Übungsanleitung hast du verinnerlicht? Findest du

diese Korrekturen und inneren Bilder auch hier hilfreich?“

Wer die „Landkarte“ seines Kunden kennt, kann erfolgreicher arbeiten

Durch die Kommunikation innerhalb der inneren „Landkarte“ des Kunden und die Anknüpfung an vergangene Erfahrungen und positive Ressourcen befähigst du deinen Kunden, sich erfolgreich selbst zu motivieren, und ihr erreicht das angestrebte Ziel effektiver.

Eine bewusste Exploration der persönlichen „Landkarte“ (inneren Welt) lässt vor allem mit den Kunden eine erfolgreiche Arbeit zu, die ohne offensichtlichen Grund einfach nicht vorwärtskommen, immer wieder am gleichen Punkt scheitern und Probleme bei der Umsetzung haben. Hier gibt es womöglich unbewusste Hürden und Motive, die dem Ziel entgegenstehen. Ein Beispiel: Ein Klient möchte abnehmen, hat aber gleichzeitig das tiefe Bedürfnis, sich abends vor lauter Erschöpfung mit etwas Essbarem zu belohnen. Möglicherweise schämt er sich dafür. Wenn es dir als Coach gelingt, in einer vertrauensvollen, wertschätzenden und empathischen Atmosphäre dieses Motiv ans Licht zu bringen, kann sich der Klient offen zu ihm äußern und es besser reflektieren. Dies befähigt ihn, sich besser zu verstehen und erfolgreicher sein Ziel zu verfolgen. Nutzt du dabei die oben genannten drei Punkte, wird er sich weitaus besser verstanden fühlen und du wirst besser das vermitteln können, was wichtig für ihn ist.

INNERE „LANDKARTE“

Jeder Mensch hat durch persönliche Erfahrungen, Vorstellungen und Prägungen ein individuelles Verständnis der Welt. Jede von außen kommende Information muss hier eingebettet werden. Je nach Entwicklung und Aussehen dieser persönlichen „Landkarte“ kann die gleiche Information somit ganz unterschiedlich aufgenommen werden.

Wer gesund, fit, schmerzfrei, schlank und all das sein und bleiben möchte, muss ständig hart an sich arbeiten. Immer wieder werden Situationen kommen, in denen das aktuelle Ziel infrage gestellt wird. Als Personal Trainer wissen wir nur zu gut, dass jedes Ziel zur Veränderung des eigenen Körpers und der eigenen Persönlichkeit ein kontinuierlicher Weg ist. Je besser wir als Coaches darauf vorbereitet sind, jemanden in Phasen des Zweifels zu begleiten, desto besser und länger können wir unseren Klienten helfen.



Yannik Lengenbergl | Der Sportwissenschaftler und Systemische Coach ist Mitinhaber von Valeo Personal Training in Bonn. Er arbeitet als Personal Trainer und Life Coach und leitet den Bereich Psychologie der Valeo Academy. www.valeostudio.de/academy