

Umsetzung in die Praxis: Vom Kraftspezialisten zum Gesundheitscoach

Für ein lebensbegleitendes, dauerhaftes Training müssen die individuellen Rahmenbedingungen stimmen. Diese kann der Gesundheitsexperte beratend mitgestalten.

Von Urs Rüegegger und André Tummer



Die «Work-Life-Balance» sollte bewusst erarbeitet werden, damit sie keine leere Worthülse bleibt.

Das Erkennen der Stressoren und das Einüben von Stressbewältigungsstrategien ist somit eine der wichtigsten Komponenten eines gesundheitsorientierten Coachings. Die Umsetzung dieses Wissens hat in unserer Branche aber noch sehr grosses Optimierungspotential. In den vielen praktischen Prüfungen, die wir jedes Jahr als Prüfungsexperten abnehmen, stellen wir immer wieder fest, dass zwar im Kundengespräch auf den gesunden Lebensstil eingegangen wird (weil es die Prüfung verlangt), aber in der Praxis jegliche Verknüpfung fehlt. Tipps werden kaum individuell gegeben, sondern eher als oberflächlicher Rat, der nur in seltenen Fällen beim Kunden wirklich ankommt.

Tipp zur direkten Umsetzung:

Eins sollte aber klar sein: Nicht erkannter Stress wird schon nach kurzer Zeit jegliche Trainingsmotivation zu nichts machen. Warum ist wohl die Drop-out-Quote in den ersten acht Wochen bei Neukunden so hoch? Weil das Training aufgrund noch nicht gelöster Stressoren einen zusätzlichen Stressfaktor darstellt. Anstatt Freude am Training entstehen die ersten Ausreden. «Ich habe keine Zeit.»

Die pauschale Schlussfolgerung bei falsch verstandenem Coaching: Die meisten Menschen sind zu bequem und wollen sich nicht bewegen. Der angehende Experte in Bewegungs- und Gesundheitsförderung weiss aber, dass nicht Bequemlichkeit, sondern ein falsches Mindset und fehlendes Stressmanagement dahinterstecken.

Stressmanagement

In einem ersten Schritt sollten Sie Ihre Kunden für das Thema «Stressmanagement» sensibilisieren. Dies können Sie durch Fachvorträge, Aushänge, Artikel auf Ihrer Homepage etc. erreichen. Bedenken Sie bitte, dass Ihre Kunden zunächst einmal nicht erwarten, dass sie dieses Thema ansprechen. Sie kommen mit der Erwartung, dass Sie Ihnen Trainingsprogramme erstellen, Übungen instruieren und kontrollieren. Durch diese Sensibilisierung fallen Sie nicht direkt «mit der Tür ins Haus», wenn Sie mit einem Kunden individuell arbeiten.

Organisieren Sie die Beratungsgespräche so, dass ausreichend Zeit zur Verfügung steht. Falls Sie dies aus betrieblichen Gründen nicht können, reservieren Sie mehrere Termine mit dem Kunden. In einem ersten Gespräch empfehlen wir ganz allgemein den gängigen Fragebogen zum gesunden Lebensstil zu nutzen und nach den Ampelfarben eine erste Annäherung an das Thema zu machen. Vereinbaren Sie anschliessend einen zweiten Termin, um das Thema Stressmanagement vertieft zu besprechen. Hier könnte der PPS (Perceived Stress Scale) nach Cohen zum Einsatz gebracht werden. Ziel dieser Besprechung ist die Kategorisierung der Stressoren und das Ableiten geeigneter Gegenmassnahmen.

Nicht jeder Kunde wird Ihnen direkt «sein Herz ausschütten» und Ihnen erzählen, was ihn wirklich belastet. Dazu braucht es Zeit und vor allen Dingen ein gutes Vertrauensverhältnis. Dies entwickelt sich häufig dadurch, dass Sie lernen, wirklich interessiert zuzuhören.

Strategien

Stress lässt sich in aller Regel nicht im Handumdrehen abstellen. Dennoch: Es gibt Strategien gegen Stress, die Sie sich mit etwas Aufmerksamkeit wirksam coachen können. Eine Strategie gegen Stress verfolgt im günstigsten Fall mehrere Ansätze:

1. Die **Wahrnehmung** von Stress gezielt steuern und negativen Stress positiv oder **neutral bewerten**.
2. Die Belastungen in Beruf, Familie und Freizeit besser **organisieren** und die eigenen Erwartungen **überdenken** und mit der aktuellen Situation **abstimmen**.
3. Die eigene Leistungskraft **stärken**.
4. Für **Entspannung** als Gegenpol zum Stress sorgen.

Stress neu bewerten – Von einem neutralen zu einem positivem Mindset

Ob Stress als positiv oder negativ – und damit belastend – erlebt wird, ist eine Frage der gedanklichen Bewertung. Das Training selber oder das Fitnesscenter als Institution ist für manche Personen schon ein negativer Stressor. Vielleicht hat man schlechte Vorerfahrungen gemacht oder hat allgemeine Vorurteile. Diese gedanklichen Bewertungen von Situationen laufen bei jedem Menschen rund um die Uhr ab. Um zu vermeiden, dass diese Bewertungen das Handeln blockieren, ist eine neutrale Haltung von Vorteil – insbesondere, wenn man «Neuland» betritt.

Ein Beispiel aus der Trainingspraxis: Wenn ein Kunde eine muskuläre Ermüdung bei einer Kraftübung spürt, so ist dies weder gut (positiv), noch schlecht (negativ) sondern einfach nur «interessant» (neutral). Aus dieser neutralen Haltung wird dann später durch das tatsächliche ERLEBEN des positiven Gefühls, durch das ERFAHREN des Nutzens ein positiv bewerteter Stressor. Aus einer neutralen Haltung lässt sich eine positive machen. Eine negative Einstellung in eine positive zu verwandeln, ist sehr schwierig, weil hier in der Regel schon festgefahrene Gedanken- und Verhaltensmuster vorhanden sind. Hören Sie deshalb genau hin, was ihre Kunden sagen. Wer häufig von sich behauptet, «sich zwingen zu müssen» und Training eher als «Qual» bezeichnet, wird nur in Ausnahmefällen zum Dauerkunden. ▶



Der Gesundheitscoach wird für viele Kunden zur Vertrauensperson.

Ziele realistisch planen

Entdecken Sie gemeinsam mit ihrem Kunden die Stressfallen im Alltag und planen Sie konkret, wie häufig und wie lange das Training dauern kann. Lassen Sie bei einer solchen Planung immer genug «Pufferzeit» für Unvorhersehbares. Training unter ständigem Zeitdruck macht weder Spass, noch ist es möglich, sich auch gedanklich auf das Training einzulassen. Belassen Sie es nicht bei den üblichen Standardfragen wie: «Wie häufig können Sie trainieren?», sondern haken Sie nach: «Was könnte Sie am Training hindern?» Dies wäre eine mögliche Frage, um negativen Stressoren im Alltag auf die Schliche zu kommen.

Verständnis für Belastung und Entlastung schaffen

Ihr Kunde muss verstehen, dass je nach Situation eine «Entlastung» im Sinne von aktiver Erholung effektiver sein kann, als eine Belastung. Ein Mensch, der unter chronischem Stress leidet, wird sich nichts Gutes tun, wenn er sich im Training auch noch dauernd hochintensiv belastet. Er ist in diesem Zustand schlichtweg nicht trainierbar im Sinne einer Leistungssteigerung. Hier sollten

Sie als Gesundheitscoach in der Lage sein, die Vorzüge von Entspannungsverfahren, sanften Group Fitnesskursen, Training mit leichter Intensität, Sauna oder Massagen etc. zu vermitteln. Es kann aber auch vorkommen, dass der Kunde kurzfristigen Stress erlebt hat – sagen wir im Büro – und sich nun «abreagieren» will und die aufgestaute Energie loswerden muss. Es würde in diesem Fall für die Person noch mehr Stress bedeuten, wenn Sie versuchen würden, ihr dies auszureden.

Zusammenfassung

Machen Sie sich als Gesundheitsexperte bewusst, dass negativer Stress die Hauptursache für einen ungesunden Lebensstil ist. Durch Ihr Coaching tragen Sie einen grossen Teil dazu bei, dass Ihre Kundschaft lernt, diese Stressquellen zu erkennen, und mit Ihrer Hilfe Strategien entwickelt, mit diesen «neutral» und «positiv» umzugehen, denn erst dann haben Sie die Voraussetzungen geschaffen, dass Ihr körperliches Training dauerhaft durchgeführt werden kann und dementsprechend Früchte trägt. ◀