

Umsetzung in die Praxis: *Lifestyletraining*



Die dauerhafte positive Veränderung des Lebensstils ist der Schlüssel zum Erfolg. Das wissen alle – aber warum fällt die Umsetzung so schwer?

Da die Prävalenz des metabolischen Syndroms so hoch ist und die Zahl der übergewichtigen Menschen stetig steigt, müssten betroffene Personen eigentlich zahlreich in unseren Centern zu finden sein. Das Gegenteil ist der Fall.

Von André Tummer

Obwohl unsere Branche erfolgsversprechende Lösungsmöglichkeiten hätte – sowohl personell als auch infrastrukturell –, sind diverse Konzepte und Interventionen bisher gescheitert. Warum ist das so?

Das folgende Zitat aus dem «Ärztblatt» spricht Bände:

«Aus Studien ist bekannt, dass eine tiefgreifende Änderung schädlicher Lebensweisen nur durch Lifestyletraining zu erreichen ist und die ambulanten Bemühungen unter den derzeitigen budgetären Bedingungen nur sehr begrenzt greifen können.»

Im Klartext: Es brauche eine Lebensstilveränderung, die aber von Seiten der Ärzte und Therapeuten nicht bewirkt werden könne, da diese aus finanziellen und zeitlichen Gründen dazu nicht in der Lage seien. Eine direkte Zuweisung ins Training durch die Ärzteschaft findet jedoch höchst selten statt. Diejenigen Betroffenen, die dann doch den Schritt ins Fitnesscenter wagen, kommen aus eigenem Antrieb oder auf Empfehlung anderer Kunden.

Empfohlen werden Sie als Gesundheitscoach nur dann, wenn Sie betroffene Personen bereits erfolgreich gecoacht haben. Die Flut an vielversprechenden Ernährungs- und Trainingsprogrammen ist so enorm, dass Zweifel und Unsicherheit über den Erfolg solcher Interventionen gross sind. Erst die positive Weiterempfehlung – die sich übrigens auch bei den umliegenden Ärztinnen und Ärzten herumspricht – macht Sie zum angesehenen Experten in diesem Gebiet.

Ein weiterer Punkt, warum es wenige übergewichtige Menschen ins Center schaffen, ist schlicht und ergreifend unser eigenes Setting. Wie oft hören Sie von Betroffenen «ich komme dann, wenn ich ein paar Kilos abgenommen habe» oder «im Moment bin ich noch nicht fit genug»? Es liegt auf der Hand, dass jemand mit starkem Übergewicht eine enorme Hürde überwinden muss, den Schritt ins Fitnesscenter zu wagen, wenn sich um ihn herum nur durchtrainierte, fitte Menschen tummeln – ein Vorurteil, das sich durch jahrelanges plakatives Marketing in den Köpfen festgesetzt hat.

Vielleicht müssen wir hier neue Wege gehen. Könnte ein Beratungsgespräch nicht erst einmal ausserhalb des Centers stattfinden? Es handelt sich um eine Lebensstilveränderung, die mehr beinhaltet als das Training. Es braucht vor dem eigentlichen

Trainingsstart bereits eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Coach und Kundin.

Das aus meiner Sicht grösste Potential liegt allerdings im tatsächlichen Coaching. Bestimmt haben Sie im Zusammenhang mit erfolgreichem Coaching schon einmal von den drei Schlagwörtern «WHY?» «WHAT?» und «HOW?» gehört – und zwar genau in der Reihenfolge. Allzu häufig dreht sich jedoch alles nur um das «HOW?», also *WIE* soll das Ziel erreicht werden. Diskussionen über diverse Trainingsmethoden, Trainingsmittel, Intensitäten oder Ernährungskonzepte zur Gewichtsreduktion machen aber keinen Sinn, wenn die ersten beiden Punkte nicht glasklar definiert worden sind.

«Jemand, der grosse Ziele erreichen will, braucht auch ein grosses «Warum», hat Wolfgang Fasching, einer der weltbesten Extremsportler einmal zu mir gesagt. Die Antwort auf dieses «WHY?» darf nicht auf der sachlichen Ebene bleiben. Sie muss eine emotionale Reaktion beim Kunden auslösen. Wenn sie das nicht tut, ist das Ziel nicht wichtig genug. Die wirkliche Antwort sitzt meist tief und es geschieht selten, dass die Kundin im ersten Gespräch damit herausrückt. Haben Sie schon einmal bei der Zielbesprechung nach dem «Warum» gefragt? Haben sie die wirklichen Beweggründe tatsächlich versucht herauszufinden? In der Regel liegen diese nicht an der Oberfläche, denn die Gründe für jahrelanges gesundheitliches Risikoverhalten sind nicht nur in fehlendem Wissen zu suchen. Jeder weiss, dass Fast Food, Rauchen und Bewegungsmangel ungesund sind. Es gibt Auslöser für diese ungesunden Verhaltensmuster und die gilt es im Coaching zu ergründen.

Das «WHAT?» sollte bekanntermassen nach dem *S.M.A.R.T.-Prinzip* festgelegt werden. Also spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert. Nicht «ich will ein paar Kilo abnehmen», sondern «bis zum 31. 12. 22 werde ich meinen Körperfettanteil um 5% reduziert haben und mein Bauchumfang wird dann 5 cm geringer sein». Bleiben Sie hier realistisch, besprechen Sie kleine, machbare Zwischenziele und belohnen Sie diese Teilerfolge. Das beginnt bereits bei der Trainingsregelmässigkeit. «In den kommenden 4 Wochen vereinbaren wir zwei Krafttrainingseinheiten pro Woche, also 8 Trainingseinheiten!»

Das Erreichen und das anerkennende Bestätigen von Zwischenzielen ist enorm wichtig, um die *Selbstwirksamkeitserwartung* der Betroffenen zu steigern. Viele haben bereits unzählige erfolglose Versuche hinter sich, ihr Verhalten langfristig zu ändern. Ihre innere Überzeugung ist aufgrund dessen auf ▶



- Ist das Ziel **spezifisch** formuliert? **spezifisch**
- Sind die Zwischenziele und das Endziel **messbar**? **messbar**
- Ist das Ziel **attraktiv**, d. h. löst es eine positive emotionale Reaktion aus? **attraktiv**
- Ist das Ziel **realistisch**? **realistisch**
- Ist das Ziel zeitlich **terminiert**? **terminiert**

Das bekannte und wirksame Zielsetzungsprinzip S.M.A.R.T.

«Abbruch» programmiert, sobald die Komfortzone verlassen werden muss. Eine bessere Selbstwirksamkeit baut die Überzeugung auf, dass gesetzte Ziele auch selbst erreicht werden können. Das alles ist nichts Neues, aber berücksichtigen Sie es in Ihrem Coaching auch konsequent?

Erst wenn das «Warum?» und das «Was?» geklärt sind, greift auch das «Wie?», ansonsten ist der Trainingsabbruch vorprogrammiert.

Eine *kontinuierliche Eins-zu-eins-Betreuung* mit festen Terminen ist in den ersten Wochen, wenn nicht sogar Monaten unumgänglich. *Investieren Sie die notwendige Zeit in Ihre Kunden.* Gestalten Sie jedes Training abwechslungsreich, situativ angepasst herausfordernd, aber machbar. Bedenken Sie, dass Lifestyletraining eine Verhaltensveränderung auf mehreren Ebenen bedeutet und dies bei Personen, die in der Regel aus welchen Gründen auch immer die Kontrolle über ihr Verhalten bezüglich Bewegung, Ernährung

und Stressmanagement verloren haben. Zeigen sie *wirkliches Interesse und Engagement* – viel zu oft holt uns hier die Alltagsroutine ein und genau das hat die betroffene Person schon x-mal erlebt: Nach zwei Einführungstrainings soll sie selbstständig trainieren und «sich dann melden, wenn sie ein neues Programm braucht». Wer das immer noch so kommuniziert, muss sich über eine hohe Kündigungsrate nicht wundern. Und schuld sollen dann meistens die Kunden sein, die ja eh zu faul sind, oder die Ärzte, die uns keine Patienten zuweisen... ◀

Literatur
 Frey, St., Beer, A.M.: **Metabolisches Syndrom**. In: MMW-Fortschr. Med Nr. 38/2010
 Hemkens, L.G., Grouven, U. Günster, C., Gutschmidt, S., Selke, G.W., Sawicki, P.T.: **Diabetologia** 2009; 52(9): 1732–44
 Herder, Ch.: **Metabolisches Syndrom, Inflammation und Typ-2- Diabetes**. In: Der Diabetologe 2019, 15. 286-287
 Schäffler, A. (Hrsg.): **Gesundheit heute**. Trias Verlag 2014
 Schumm-Dreager, P.M., Riemann, J.F.: **Das metabolische Syndrom**. In: Gastroenterologie 2017, 12; 284-285
 Weineck, J.: **Sportbiologie**. Spitta Verlag, 9. Auflage 2004