



auf den Punkt. Anstatt eines direkten und kurzen Feedbacks zu seiner Bewegung bekam mein Klient immer eine zu lange Erläuterung dazu. Das hatte zu Folge, dass sich mein Klient, obwohl er Lars sehr schätzte, keinen Trainingsplan mehr bei ihm machen ließ.

**Entwickle das Körpergefühl von Dranbleibern mit dem richtigen Lob.** Konzentriere dich, während du auf der Trainingsfläche bist, auf die Bewegungsausführung deines Klienten. Lobe ihn möglichst unmittelbar, also innerhalb weniger Sekunden, wenn er etwas gut oder sogar besser als bisher ausgeführt hat. Wichtig ist demnach, dass du dabei auch das benennst, was der Sportler selbst (noch) gar nicht wahrnimmt. Dieses Lob führt dazu, dass wir Dopamin ausschütten, schließlich freuen wir uns über diesen unerwarteten Bewegungserfolg. Dazu werden Opiode ausgeschüttet, die bei deinem Klienten für ein Wohlfühlgefühl sorgen – so entsteht bei ihm Motivation, weiter am Training dranzubleiben. Und außerdem verstärken sich die Synapsen, die für diesen Bewegungserfolg zuständig sind. Mit anderen Worten: Aufgrund des unerwarteten Bewegungserfolgs wird er sich anstrengen, es beim nächsten Mal ähnlich gut zu machen, und die durch die

Dopamin-Ausschüttung verstärkten Synapsen helfen ihm dabei.

Wer übrigens undifferenziert lobt, um den Klienten bei Laune zu halten, riskiert, dass sich schlechte Bewegungsausführungen einprägen. Also wirklich nur Qualität hervorheben!

**Fazit:** Mit dem richtigen Lob motivierst du zum Dranbleiben. Du schulst damit gleichzeitig das Körpergefühl deines Schützlings und ein klares mentales Bild seiner eigenen Bewegung. Mit ausschweifenden Erklärungen riskierst du, dass dein Klient erfolgreiche Bewegungen nicht als solche abspeichern kann.

**Wie du bei Ambitionierten und Profis richtig punkten kannst.** Wie schaffe ich es, dass ein disziplinierter, leistungsstarker Klient noch Erfolge erleben kann? Wie bereits beschrieben, setzt Lernen eine Aktivierung des Dopamin-Systems voraus. Das gelingt aber nur, wenn zuvor eine Unsicherheit des Erfolgs bestanden hat. Bei sehr trainierten Athleten ist es daher wichtig, dass du die Anforderungen an ihn steigert und für ihn die optimale Herausforderung findest.

*Da ich bereits ein sehr gutes Trainingsniveau habe, ist es bei mir umso wichtiger, genau hinzuschauen: wo liegen Potenziale? Was kann bei mir noch ausgebaut werden? Ein Athletik-Trainer hat mich dabei sehr überrascht. Er zeigte mir eine Aufschwung-Übung am funktionellen Gerüst. Nur wenn die zusammenspielenden Muskeln wirklich sehr gut trainiert sind, habe ich eine Chance, diese Übung zu lernen. Sie erfordert ein bisschen Mut und ordentlich Training. Oder wie es mein Athletik-Trainer sagt: „Wenn du die Übung schaffst, dann bist du die erste Frau hier, die das kann.“ Ein leistungsorientierter Mensch wie ich hat darauf natürlich sofort Lust. Ab sofort hatten die vorbereitenden Klimmzüge einen direkt sichtbaren Sinn.*

Baue also für trainierte Athleten mindestens eine komplexe, sehr herausfordernde Übung ein, die sie noch nicht können und die nur mit gezieltem Training zu schaffen ist.

**Fazit:** Wichtig ist also, dass du deinen Klienten wirklich zuhörst und Antworten gibst, die je nach Leistungsniveau sinnstiftend sind. Schaffe bei sehr trainierten Athleten wieder die Chance auf Unsicherheit des Erfolgs – gerade so, dass die Übung ausreichend komplex, aber mit Training mittelfristig umsetzbar ist. Mit etwas Übung wird es immer leichter, zu erkennen, was deine Schützlinge brauchen.

Vertrauen in dich als Trainer – und damit auch Lust aufs Training – kann nur entstehen, wenn du regelmäßig Face-to-Face-Kontakt mit deinen Klienten pflegst. Nur mit einer Trainingseinweisung alle acht bis zehn Wochen wird dir das nicht gelingen. Dein Ziel sollte es sein, mit allen Klienten, die einen Trainingsplan von dir haben, zumindest kurz zu sprechen, wenn du sie auf der Trainingsfläche siehst. Es genügen oft schon zwei bis drei Sätze. Dein Kunde muss sich von dir wahrgenommen fühlen.



### Praxistipps

- Unterstütze Einsteiger bei der Definition von geeigneten Trainingstagen.
- Zeige Einsteigern Übungen, die schnell Erfolge bringen („Quick wins“).
- Beruflich viel Reisende brauchen Übungen, die sie auch unterwegs anwenden können (zum Beispiel mit Theraband).
- Wichtig ist, dass du möglichst direkt nach der korrekten Ausführung lobst, damit sich die dafür zuständigen Synapsen durch eine Dopamin-Ausschüttung verstärken können. Achte vor allem auf das, was der Sportler selbst (noch) gar nicht wahrnimmt.
- Dein Ziel sollte es sein, mit allen Klienten, die einen Trainingsplan von dir haben, zumindest kurz zu sprechen, wenn du sie auf der Trainingsfläche siehst.
- Respektiere jeden deiner Klienten. Auch Unsportliche haben oft ein sehr spannendes Leben. Finde es heraus, was sie zu dem gemacht hat, der sie sind. Dann kennst du ihre inneren Antreiber.



### LITERATUR

1. Beck F. 2014. Sport macht schlau. Berlin: Goldegg Verlag
2. Hermann HD. 2015. Make them go! Hamburg: Murmann Publishers