

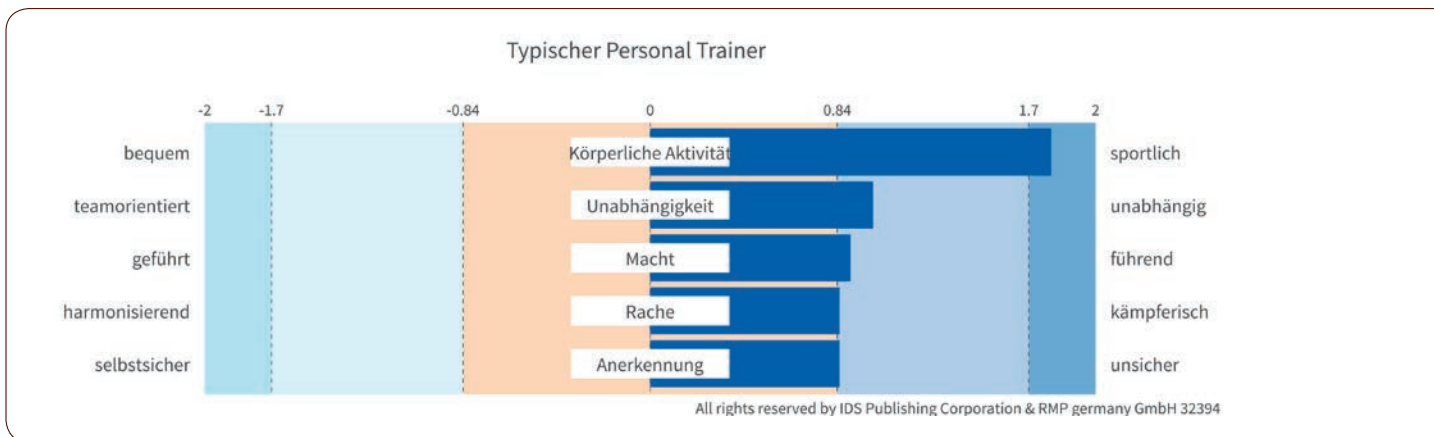


# Adrenalin, Action, Abenteuer!

## So tickt der „typische“ Personal Trainer

In Ausgabe 5 haben wir euch das Thema „motivorientierte Fitness“ nach dem Modell von Steven Reiss vorgestellt. Im folgenden Artikel beschreibt Markus Brand, welche Lebensmotive beim „typischen“ Personal Trainer besonders ausgeprägt sind und welche Auswirkungen das auf die Zusammenarbeit mit dem Kunden hat.

**E**ginhard Kieß coacht Personal Trainer von der Existenzgründung bis zum Selbstmarketing. „Ich selbst habe am Anfang meiner Karriere viele Fehler gemacht. Diese Erfahrung möchte ich meinen Kollegen ersparen. Um langfristig in der Gesundheitsbranche erfolgreich zu sein, braucht es mehr als nur den Spaß am Sport. Man muss unternehmerisch denken – und vor allem gut für sich und den Klienten sorgen. Viele Personal Trainer, mit denen ich arbeite, überfordern sich total, weil sie ihre eigenen Bedürfnisse gar nicht kennen. Oder andersherum: Sie überfordern den Klienten, weil sie dessen Bedürfnisse



ignorieren. Um dauerhaft am Markt zu bestehen, muss man sich aber auch mit der eigenen Persönlichkeit und der des Klienten auseinandersetzen, sonst geht man unter.“

Aus diesem Grund arbeitet Eginhard Kieß mit dem Reiss Motivation Profile. Mithilfe des Online-Analysebogens können die 16 grundlegenden Bedürfnisse und Antreiber eines Menschen bestimmt werden. Anschließend werden die „Lebensmotive“ in einem Balkendiagramm dargestellt.

### Typische Motivstruktur eines Personal Trainers

Wie tickt der „typische“ Personal Trainer, d. h., welche Lebensmotive sind bei ihm besonders ausgeprägt? Dies wurde anhand einer repräsentativen Anzahl von Fragebögen analysiert und ausgewertet (siehe Abbildung oben).

- **Unabhängigkeit:** Der „typische“ Trainer ist Einzelkämpfer. Er versucht, möglichst autonom zu leben und mag es nicht, Hilfe anzunehmen. Als Selbstständiger kann er dieses Motiv voll ausleben. Dabei vergisst er jedoch zuweilen, dass der Austausch mit anderen Trainern wichtig ist, um langfristig erfolgreich zu sein – ganz nach dem Motto: „Willst du schnell gehen, geh allein. Willst du weit gehen, geh gemeinsam.“
- **Macht:** Der „typische“ Personal Trainer liebt es, Einfluss auszuüben und Kontrolle über andere zu haben. Er ist erfolgs- und leistungsorientiert. Die Crux: Der „typische“ Klient kommt sehr selten mit einem hohen Leistungsanspruch ins Training. Hier sollte der Personal Trainer darauf achten, den eigenen hohen Leistungsanspruch nicht auf den Klienten zu übertragen.
- **Rache:** Der „typische“ Personal Trainer ist ein Kämpfer. Er hat ein großes Bedürfnis danach, zu gewinnen und sich durchzusetzen. Wettbewerbsfähigkeit und Konkurrenzbetonung sind für ihn gewaltfreie Möglichkeiten, an jemandem „Rache“ zu üben. Auch hier ist Vorsicht geboten, denn beim „typischen“ Klienten ist dieses Motiv häufig niedrig ausgeprägt, was zu großen Spannungen führen kann. Nur weil der Personal Trainer es liebt, sich mit anderen zu vergleichen, muss das beim Klienten noch lange nicht der Fall sein!
- **Anerkennung:** Soziale Akzeptanz spielt für den „typischen“ Personal Trainer eine große Rolle. Kritik nimmt er persönlich, Lob ist für ihn immens wichtig. Bekommt er

dieses nicht vom Klienten, ist er schnell frustriert und zweifelt an seinen Fähigkeiten. Hier ist es für den Personal Trainer notwendig, sich immer wieder bewusst zu machen, dass es Dinge gibt, die außerhalb seines Einflussbereichs liegen, z. B. wenn ein Klient ohne erkennbaren Grund kündigt.

- **Ruhe:** Adrenalin, Action, Abwechslung, Abenteuer – es gibt kaum etwas, das den „typischen“ Personal Trainer aus der Ruhe bringt. Schmerzen ignoriert er gern und Grenzen sind für ihn dazu da, um überschritten zu werden. Die Gefahr besteht darin, dass er seine eigenen Kräfte überschätzt und so in ein Energiedefizit gerät. Auch im Umgang mit Klienten ist Vorsicht geboten, denn diese haben oftmals eine gegenteilige Ausprägung dieses Motivs. Dann kann es leicht passieren, dass der Personal Trainer seinen Klienten überfordert. Hier ist Fürsorge für sich selbst und den Klienten gefragt.
- **Essen:** Für den „typischen“ Personal Trainer ist Essen ein Mittel zum Zweck; er kann Mahlzeiten gut verschieben oder ausfallen lassen. Dadurch kann es passieren, dass der Trainer über den Tag hinweg zu wenig Energie tankt und sich selbst verausgibt. Gleichzeitig sollte er immer den Klienten im Blick behalten, für den Essen evtl. eine viel größere Rolle spielt. Nimmt der Trainer dieses Bedürfnis nicht ernst (z. B. indem er eine strikte Diät verordnet), kann das für den Klienten demotivierend sein.

### Motivanalyse als Gebrauchsanweisung

Für Eginhard Kieß ist das Reiss Motivation Profile eine Art Gebrauchsanweisung, um dauerhaft erfolgreich zu arbeiten. „Die Motivanalyse hilft mir, meine eigenen Bedürfnisse und die des Klienten zu verstehen. Anschließend kann ich beides miteinander abgleichen und meine Handlungen und Ziele dementsprechend anpassen. So schaffe ich es, sowohl gut für mich selbst zu sorgen als auch meine Klienten ein Stück weit psychologisch zu begleiten.“



**Markus Brand** | Diplom-Psychologe, renommierter Managementtrainer, Coach und vielfacher Autor mit Schwerpunkten auf der Persönlichkeits-, Führungskräfte- und Teamentwicklung. Seit 2006 leitet er das Institut für Persönlichkeit in Köln, das als modernes Trainings- und Coachinginstitut diagnostikbasierte Persönlichkeitsentwicklung anbietet.