

Keine Karriere ohne Soft Skills

Mit Soft Skills zum Erfolg!

Wer in der modernen Fitnessbranche als Trainer erfolgreich sein möchte, benötigt neben einer hohen Fachkompetenz vor allem eines: Soft Skills.

Christian P. träumt von einer Karriere als Fitness- und Personal Trainer, doch die kommt irgendwie nicht ins Laufen. Christian – seit Kindesbeinen sportbegeistert – beschloss vor drei Jahren, sein Hobby zum Beruf zu machen: Zunächst erwarb er die Fitnessstraining B-Lizenz, anschließend qualifizierte er sich durch zahlreiche Fortbildungen weiter und zuletzt absolvierte er einen Personal Training-Lehrgang. Seit dem Erwerb der B-Lizenz arbeitet er an zwei Vormittagen pro Woche als Fitnesstrainer in einem Studio, doch weitere „Schichten“ möchte die Geschäftsführung ihm nicht zuteilen.

Und Kunden für ein Personal Training konnte Christian bisher auch noch nicht akquirieren. Trotz seines hohen Qualifikationsniveaus ist er gezwungen, sein Leben durch Nebenjobs zu finanzieren.

Der Erfolg ist nicht garantiert

Anders geht es seiner Kollegin Anne K.: Anne hat vor zwei Jahren ihre Group-Fitnessstraining B-Lizenz abgeschlossen und wollte eigentlich nur nebenher ein paar Kurse leiten. Allerdings erfreuten sich ihre Aerobic- und Workout-Stunden von Beginn an hoher Beliebtheit und sie konnte sich vor Anfragen kaum retten. Mittlerweile hat Anne ihren alten Beruf an den Nagel ge-

hängt, arbeitet Vollzeit in einer großen Fitnessanlage und absolviert nebenbei einen Fernlehrgang zur Fitnessfachwirtin, da die Geschäftsführung ihr eine leitende Funktion in Aussicht gestellt hat.

Drei Kriterien für Erfolg

Wie kommt es eigentlich, dass manche Trainer erfolgreich sind und die Karriereleiter emporsteigen, während andere auf der Stelle treten? Sind sie fleißiger, lesen sie mehr Fachlektüre oder besuchen sie häufiger Fortbildungen? Das alleine wird es nicht sein. Qualifikation ist zwar Voraussetzung, nicht aber alleiniger Garant für Erfolg. Vielmehr gibt es drei entscheidende Kriterien für eine erfolgreiche Karriere:

1. die Fachkompetenz,
2. der persönliche Eindruck, den man bei Kunden wie Arbeitgebern hinterlässt, und
3. der Bekanntheitsgrad, den man sich verschafft. Fachliches Know-how alleine reicht demnach nicht aus – wichtig sind die Soft Skills!



Foto: be balanced

Soft Skills – oder übersetzt „weiche Fähigkeiten“ – beziehen sich auf die Bereiche Kommunikation, Ausstrahlung und Arbeitstechniken und ergänzen die sogenannten Hard Skills, die wiederum das fachliche Wissen und die fachlichen Fähigkeiten umfassen.

Was sind Soft Skills?

Somit zählen zu den Soft Skills die sozialen, die kommunikativen, die methodischen und die organisatorischen Kompetenzen. Soft Skills lassen sich in Kategorien einteilen:

- erlernbare Soft Skills (z.B. Zeitmanagement) und kaum bis gar nicht erlernbare (z.B. Humor oder Schlagfertigkeit),
- äußerliche Soft Skills (z.B. Kleidungsstil oder Körpersprache) und innerliche (z.B. Motivation oder Offenheit),
- beruflich relevante Soft Skills (z.B. Führungsstärke) und eher privat nützliche (z.B. Bindungsfähigkeit oder Nachsicht).

Zu den Soft Skills werden üblicherweise Eigenschaften wie Disziplin, Belastbarkeit, Eigenverantwortung, Organisationstalent, Freundlichkeit, Überzeugungskraft, Sprachgewandtheit, Vertrauenswürdigkeit, Einfühlungsvermögen, Teamfähigkeit, Motivation etc. gezählt.

Warum sind sie so wichtig?

Generell sind Soft Skills besonders in Wirtschaftszweigen bedeutsam, die immaterielle Güter erstellen bzw. verkaufen – und genau das tut die Fitnessbranche: Es werden Fitness, Gesundheit und Wohlbefinden angeboten. Fitness- und Group-Fitnesstrainer haben in ihrer Ausbildung gelernt, wie ein Körper funktioniert und wie man Ausdauer, Kraft und Beweglichkeit trainiert, oftmals wissen sie auch über die Themen Entspannung oder Ernährung Bescheid. Diese Kenntnisse sind Grundvoraussetzung, reichen jedoch nicht aus, um Kunden zu begeistern und dauerhaft zu binden.

Gute Trainer zeichnen sich dadurch aus, dass sie die zwischenmenschliche Arbeit und den Kontakt zum Kunden professionell gestalten.

- Sie überzeugen ihre Kunden durch souveränes, sympathisches Auftreten von ihrer Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz,

- sie animieren durch einen freundlichen, humorvollen Umgangston,
- sie erklären Trainingsmethoden und Körperfunktionen durch eine lebendige, empfängerorientierte Sprache und schaffen auf diese Weise Aha-Erlebnisse,
- sie hören aktiv zu und gehen auf individuelle Bedürfnisse ein,
- sie machen die Vorzüge des Trainings erlebbar und motivieren so zum Weitermachen,
- sie loben bzw. korrigieren einfühlsam und unaufdringlich und

Ob Kurse beliebt sind und gerne besucht werden, hängt wesentlich von der Persönlichkeit des Kursleiters ab



Foto: Armasport

- verschaffen ihren Kunden letztendlich körperliche und seelische Wohlfühlerlebnisse.

Emotionen befriedigen

Die Fitnessbranche ist eine Dienstleistungsbranche und bei Dienstleistungen kommt es nicht nur darauf an, WAS gemacht wird, sondern vor allem WIE etwas gemacht wird. Jede Kunden- oder Service-Situation ist ein lebendiges Beispiel dafür! Am Ende eines Personal Trainings ist somit nicht entscheidend, dass der Kunde 45 Minuten im aeroben Bereich gejoggt ist – er wird den Personal Trainer dann erneut buchen bzw. weiterempfehlen, wenn nicht nur seine körperlichen, sondern auch seine emotionalen Bedürfnisse befriedigt wurden. Beispielsweise gibt es viele Trainer, die ursprünglich aus dem Bereich der Physiotherapie – also dem Gesund-

heitssektor – kommen und absolute Experten in ihrem Fach sind, jedoch große Schwierigkeiten haben, sich an die Anforderungen der Freizeit- und Dienstleistungswelt anzupassen. In diesem Fall sollte an den Soft Skills gearbeitet werden.

Sensibilität ist gefragt

Generell sind Soft Skills vor allem in den Berufen wichtig, in denen viel kommuniziert wird – und wo wird mehr kommuniziert als im Fitnessstudio? Die Menschen verbringen hier ih-

re Freizeit, sie wünschen sich eine angenehme Atmosphäre, möchten vielleicht Anschluss finden oder einen neuen Partner kennenlernen. Als Trainer muss man sich dem Kommunikationsbedürfnis der Kunden anpassen und da jeder Kunde anders ist, ist hier ein großes Maß an Feinfühligkeit und Flexibilität von Nöten. Mittels Empathiefähigkeit und gezielter Kommunikationstechniken sollte ein Trainer in der Lage sein, sowohl unverbindlichen Smalltalk zu führen als auch durch Gespräche ein Gefühl von Vertrauen, Respekt und Wertschätzung aufzubauen.

Den Bekanntheitsgrad pushen

Um erfolgreich zu sein, muss man wahrgenommen werden! Der eigene Bekanntheitsgrad bei Kunden und Arbeitgebern ist enorm wichtig, um die Karriere in Gang zu setzen. Natürlich

ist die Mund-zu-Mund-Propaganda an dieser Stelle zu erwähnen: Zum einen erzählen sich die Mitglieder gegenseitig von ihren Lieblingstrainern, zum anderen dringt es immer auch bis zur Geschäftsführung durch, wenn positiv über einen Mitarbeiter gesprochen wird. Allerdings ist nicht nur wichtig, dass man wahrgenommen wird, sondern auch wie man wahrgenommen wird!

Sicheres Auftreten

Stellen wir uns z.B. vor, die Geschäftsführung hat erfahren, dass die Group-Fitnesstrainerin Regina von den Mit-

Durchbruch sehr wahrscheinlich ausbleiben.

Soft Skills verbessern

Es gibt Soft Skills, die eine Sache der Lebens- und Berufserfahrung sind, doch viele lassen sich auch bewusst erlernen bzw. trainieren. Zunächst sollten Sie sich darüber klar werden, über welche Soft Skills Sie als Trainer bereits verfügen bzw. wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Machen Sie sich zu den folgenden Punkten Gedanken und schreiben Sie die Soft Skills auf, die Sie schon haben, und die, die Sie sich noch aneignen möchten:

- ➔ Holen Sie sich Feedback ein. Bitten Sie Arbeitskollegen, Familie und Freunde um eine ehrliche Rückmeldung zu Ihren Stärken und Schwächen. Ein Abgleich von Selbst- und Fremdeinschätzung ist viel wert, wenn man die Stärken ausbauen und an den Schwächen arbeiten möchte.
- ➔ Beobachten Sie andere. Beobachten Sie mal Ihre Kollegen und legen Sie dabei den Fokus auf deren Soft Skills. Welche Soft Skills unterstützen bzw. verhindern bei den anderen Trainern den Erfolg? Wenn Sie z.B. beobachten, dass ein Group-





Download

Unter www.trainer-magazine.com findet ihr den Artikel zum Runterladen.

Benutzername: trainer02
Passwort: dance

Foto: Armasport

gliedern enorm gelobt wird, und lädt sie daraufhin zu einem Mitarbeitergespräch ein, um ihr gegebenenfalls eine Stelle als Kurskordinatorin anzubieten. Doch in diesem Gespräch ist Regina extrem nervös und präsentiert sich derart schüchtern und zerstreut, dass es nicht zu der Beförderung kommt. Auch Fähigkeiten wie Selbstsicherheit, Ausgeglichenheit und Redegewandtheit sind ausgesprochen wichtige Soft Skills, wenn man erfolgreich sein möchte.

Letztendlich gehören natürlich auch Techniken des Zeit- und Selbstmanagements, Organisationstalent und Disziplin zu den notwendigen Soft Skills. Denn bei einem Trainer, der keine Visitenkarten hat, seine Termine durcheinanderbringt oder vergisst, seine CDs zum Step-Aerobic-Kurs mitzubringen, wird der große

- ➔ Richten Sie den Blick zurück. Erinnern Sie sich an erfolgreiche Situationen in Ihrem Berufsleben und überlegen Sie, welche Soft Skills hier zum Tragen kamen. Erinnern Sie sich danach an problematische Situationen und stellen Sie sich die Frage, welche Soft Skills Ihnen gefehlt haben. Haben Sie z.B. schon mal nach einer Gehaltserhöhung gefragt und wurden abgeschmettert? Vielleicht sollten Sie dann an Ihrer Durchsetzungskraft oder Ihrem selbstsicheren Auftreten arbeiten.
- ➔ Betrachten Sie Ihr Privatleben. Nicht nur berufliche Situationen sind Belege für Soft Skills. Sind Sie in Ihrem Sportverein beispielsweise derjenige, der immer die Vereinsfahrten organisiert, oder sind Sie eher derjenige, der ständig alle Geburtstage vergisst?

Fitnesstrainer alle seine Kursteilnehmer mit Namen anspricht und dies zu einer sehr angenehmen Gruppenatmosphäre führt, sollten Sie reflektieren, ob auch Sie Ihre Kunden alle mit Namen kennen. Sicherlich verfügen Sie bereits über eine Reihe ausgeprägter Soft Skills, doch wo können Sie nun ansetzen, um sich ganzheitlich weiterzuentwickeln? Wir möchten Ihnen drei grundsätzliche Ansatzpunkte vorstellen:

1. Sie können an Ihren Einstellungen, Grundsätzen und Werten arbeiten. Entscheidend ist, wie Sie die Realität betrachten, wie Sie Ihre Umgebung und die Mitmenschen wahrnehmen und wie Sie sich selbst sehen. Wenn Sie sich selbst z.B. für einen uninteressanten Gesprächspartner halten, wird es Ihnen schwerfallen, auf Studiomitglieder

offen zuzugehen und sie anzusprechen. An dieser Stelle sollte man sich auch Gedanken machen über Konzepte wie z.B. das „Positive Denken“ oder die „Self Fulfilling Prophecy“. Weiterhin zählen Werte und Grundsätze, die Sie Ihrem Handeln zu Grunde legen. Ein Trainer, der seinen Job liebt und der selbst lebt, was er verkauft, hat große Chancen auf Erfolg, da er durch seine Authentizität überzeugt. Sehen Sie es beispielsweise als lebensbereichernde Aufgabe an, anderen Menschen durch Fitnesstraining zu mehr Lebensqualität zu verhelfen, oder stellt Ihr Job nur ein notwendiges Übel dar, um Geld zu verdienen? Achten Sie auf Ihre eigene Gesundheit und halten Sie sich durch Training fit oder erzählen Sie Ihren Kunden Dinge, hinter denen Sie persönlich gar nicht stehen?

2. Sie können an Ihrem Grundlagen- und Methodenwissen arbeiten! In diesen Bereich fällt das Wissen über Kommunikationsmodelle, Kommunikationsprozesse sowie Rollen und Konflikte im Rahmen von zwischenmenschlicher Kommunikation und Interaktion. Wie ist es z.B. um Ihre didaktischen Fähigkeiten bestellt? Sind Sie in der Lage, dem Kunden während einer Trainingseinweisung alles präzise und verständlich zu erklären, oder ist dieser nach einer Stunde verwirrt, überfordert oder gar gelangweilt? In den Bereich des Methodenwissens fallen außerdem Arbeitstechniken wie Lerntechniken, Kreativitätstechniken und Techniken des Zeitmanagements bzw. der Selbstorganisation. Wenn Sie manchmal etwas chaotisch sind oder Ihnen das konzentrierte Auswendiglernen der Anatomiekarten schwerfällt, sollten Sie sich in diesen Dingen fortbilden.
3. Sie können an Ihrem Verhalten bzw. Ihrem Handeln arbeiten. Alle Kenntnisse über Soft Skills allgemein und das Wissen um Ihre Stärken und Schwächen nutzen wenig, wenn Sie nicht aktiv werden und tatsächlich in der Praxis an Ihrem Verhalten arbeiten. Wenn Sie z.B. festgestellt haben, dass sich die Gespräche bei Ihren Personal Trainings als sehr zäh erweisen, weil Sie

nicht wissen, was Sie sagen sollen, könnten Sie sich vor jedem Termin hinsetzen und sich Gesprächsthemen überlegen. Holen Sie sich hierfür doch einfach Anregungen aus der Tageszeitung oder aus Fitness-Fachzeitschriften.

Kann man Soft Skills trainieren?

Soft Skills kann man sich weder nur aus Büchern anlesen, noch ergeben sie sich automatisch durch Lebens- und Berufserfahrung. Entscheidend ist der richtige Mix aus theoretischem Input, praktischer Anwendung und zunehmender Erfahrung im Beruf und Privatleben. Generell haben Sie folgende Möglichkeiten, um sich hinsichtlich Ihrer Soft Skills weiterzuentwickeln:

- Sie lesen sich entsprechendes Grundlagenwissen an und erarbeiten sich Methodenkompetenz aus relevanten und guten Büchern.
- Sie nutzen Seminare, besuchen Workshops und nehmen an Gruppentrainings sowie Rollenspielen teil, um gebündeltes Know-how live von einem Dozenten aufzunehmen.
- Sie nutzen individuelles Coaching, um intensiv und in geschützter Atmosphäre gezielt an Ihren Einstellungen, Fähigkeiten und Ihrem Erfolgsfahrplan zu arbeiten.
- Sie arbeiten, leben, interagieren und kommunizieren mit Menschen und beobachten, reflektieren und verbessern sich bewusst dabei.

Fazit

Das Thema Soft Skills erlebt in der Arbeitswelt zurzeit geradezu einen Boom und Wirtschaftsexperten raten Arbeitnehmern, sich auf jeden Fall mit den „weichen Fähigkeiten“ auseinanderzusetzen. Dies gilt auch – und im Besonderen – für die Fitnessbranche. Achten Sie als Trainer also in Zukunft neben hochwertigen und vielfältigen Qualifikationen auch auf Ihre „Soft Skills“.



Verena Brauers | Diplom-Sportwissenschaftlerin und Dozentin im Fachbereich „Fitness, Wellness & Gesundheit“ beim IST-Studieninstitut. Kontakt: VBrauers@ist.de

Für Sie vor Ort

FIBO

19.–22. April 2007

body•LIFE®

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Halle 2
Stand A/16



Informieren Sie sich über:

- das neue Bücher-Sortiment
- die Power-CDs
- die Fachzeitschriften für Fitness-Professionals

www.trainer-magazine.com