

# 6 Dinge, die schlechte Trainer entlarven

Ein Studio mit richtig guten Trainern oder den passenden Personaltrainer zu finden ist manchmal gar nicht so einfach - vor allem, wenn man selbst noch eher neu ist. Es gibt unglaublich viele Trainer, die einfach nur ihre eigene Trainingserfahrung und Ziele zum Dogma erklärt haben und nur bedingt Wünsche und Ziele der Kunden erkennen und sich daran orientieren. An diesen 6 Punkten können Sie einen schlechten Trainer entlarven.

## 1. Ihr Trainer verpasst Ihnen einen Standardplan

Das ist die einfachste Möglichkeit für einen Trainer, möglichst viele Kunden einfach in kurzer Zeit zu behandeln. Fragen Sie doch einfach mal nach, warum er Ihnen gerade diese Übung in den Trainingsplan gepackt hat.

## 2. Keine Anamnese

Anamnese bedeutet nicht immer das schriftliche Ausfüllen eines Anamnesebogens. Das ist in vielen Studios sowieso obligatorisch. Die meisten Bögen werden aber dann nur aus gutem Gewissen ausgefüllt, zu den Akten gelegt und oft nicht weiter beachtet. Viel wichtiger ist das persönliche Gespräch. Hier zeigt sich eigentlich auch, dass große Studios einfach keine optimale Betreuung bieten können. Auch, wenn vom Studiopersonal und der Leitung viel Mühe und Arbeit in eine gute Kundenbetreuung investiert wird, kann sich ein Trainer nicht die Probleme von hunderten von Kunden merken. In kleinen Studios kennen die Trainer Sie meist viel genauer und haben bei Korrekturen von Übungen auch Ihre Hintergrundgeschichte im Kopf.

## 3. Keine Ziele

Ohne Ziele haben Sie keinen Maßstab, ob das Training erfolgreich ist oder nicht. Ein guter Trainer wird Sie immer nach Ihren Zielen fragen. Das Training kann sich nämlich je nach Ziel gewaltig unterscheiden. Ein schlechter Trainer verpasst oft jedem einen typischen Bodybuilding Plan. Damit kommen die meisten zwar irgendwie zurecht, wundern sich aber vielleicht, wenn ihre eigenen Ziele - von denen keiner weiß - nicht erreicht werden.

## 4. Unangemessene Intensität

Der Spruch „No Pain- No Gain“ kann sowohl positiv als auch negativ sein. Wer sich mit dieser Philosophie identifiziert weiß, dass leistungsorientiertes Training nicht in der Komfortzone funktioniert. Allerdings ist Pain in diesem Fall eher mit Einsatz/Anstrengung, als mit Schmerz zu übersetzen. Schmerzen in Gelenken und bleibender Muskelschmerz sind nie ein Zeichen für Erfolg. Darüber sollte auch kein Trainer hinwegsehen und das herunterspielen.

Die andere Seite gibt es aber auch, ganz besonders in Gesundheitsstudios. Diese Trainer prüfen nicht, ob die Belastung evtl. viel zu niedrig ist. Die Trainierenden bleiben in ihrer absoluten Komfortzone und erfahren dabei evtl. noch Bestätigung. Die Erfolge bleiben jedoch auf Dauer aus. Um Erfolge zu erzielen braucht es trainingswirksame Reize. Das sollte ein Trainer auch den faulsten Trainierenden vermitteln.

## **5. Unsportliche Trainer**

Auch, wenn Sie als Kunde im Mittelpunkt stehen – etwas Sportlichkeit sollte der Trainer mit sich bringen. Sport lässt sich nicht allein aus der Theorie erlernen. Bei vielen Übungen muss man auch ein körperliches Gefühl dafür entwickeln, wie eine Bewegung richtig ist und wie sich Training anfühlt. Die Interessen der Kunden kann ein völlig unsportlicher Trainer wohl kaum nachvollziehen.

## **6. Der Trainer versucht Ihnen ein großes Startpaket an Nahrungsergänzungsmitteln zu verkaufen**

Eiweiß, Kreatin, dann noch eine Packung Arginin und natürlich den Booster nicht vergessen. Anders ist ein anständiges Training doch gar nicht möglich? Als Anfänger brauchen Sie all das nicht. Außer der ein oder andere Eiweißshake machen Zusatzprodukte erst einmal kaum Sinn. Das gilt insbesondere für spezielle Systeme, die ein scheinbar einfaches Training mit teuren Komplettpaketen verbinden. Hier ist für den Trainer nur eins an Ihnen interessant: Ihre Brieftasche.