

WAS MAN ALS TRAINER VON BODYBUILDERN LERNEN KANN

Ein Plädoyer für hochintensive Interventionen von Peter Peterlechner

BRAINBUILDING Als ich vor zwei Jahren mit einem professionell begleiteten Krafttraining angefangen habe, hatte ich keine Ahnung, was es bei mir auslösen würde. Aus der ursprünglichen Idee ein Paar Kilos abzutrainieren wurde ein ganzheitliches Konzept, das nicht nur den Körper sondern auch meine innere Einstellung nachhaltig verändert hat. Diese Effekte reichen heute bis in meine Arbeit als Berater und Trainer. Ihnen verdanke ich Zielgerichtetheit, Ausdauer, Disziplin und Integrität und die gesunde Mischung aus quer und geradeaus denken.

Den inneren Schweinehund mit einem Personal Trainer an die Kette zu legen, war sicher eine meiner besseren Ideen. Dass dieser Trainer gleich in Gestalt eines wettkampferprobten Bodybuilders erschien, war zuerst schon etwas bizarr. Als ich mich schon darauf eingestellt hatte, den Großteil meiner bescheidenen Freizeit inskünftig im Fitness Center zu verbringen, kam das Beste: Es gibt ein «kurzes, inten-

sives und seltenes Training» wie sein Erfinder Arthur Jones es beschrieben hat. Bei diesem sogenannten High Intensive Training wird der Wachstumsreiz für den Muskel durch eine hohe Belastungsintensität ausgelöst, die den trainierten Muskel zum Versagen bringt. Ich erspare dem geeigneten Leser weitere Details, möchte es aber nicht unterlassen aufzuzeigen, was es konkret verändert:



Eine hohe Intensität und Zielorientierung gepaart mit Beharrlichkeit führt zu nachhaltigen Erfolgen – sowohl im Krafttraining als auch im Contactcenter.

1. Man spürt zu 100 Prozent, dass man hart trainiert hat. Bereits nach kurzer Zeit sieht man es auch.
2. Man gewöhnt sich daran, zu versagen, denn der Geist wäre noch willig, aber der Muskel ist schwach. Langfristig gewöhnt man sich daran, dass im Moment nichts mehr geht. Und man beruhigt sich damit, dass es so sein muss, um die gewünschten Effekte zu erzielen.
3. Man überwindet die eigenen Grenzen und wird mit jedem Training ein bisschen besser – das kann man in seinem Trainingsprotokoll nachlesen und stolz darauf sein.
4. Man beginnt zunehmend Verhaltensweisen aufzubauen, die das Training unterstützen – nein, kein Doping – aber richtig essen, auf Alkohol achten usw., denn schliesslich investiert man ja eine Menge Geld.
5. Man baut ein starkes Commitment zu sich selbst auf – und schaut einfach besser zu sich. Schliesslich wird das zu einem eigenständigen Lifestyle.
6. Man macht das Training einfach, sucht nicht nach Entschuldigungen, um das seltene Training (30 Minuten alle 5 Tage) ausfallen zu lassen.
7. Man geniesst die Erholungsphasen – denn das nächste Training kommt bestimmt.

Intensivtraining im Callcenter

Nach einiger Zeit ist mir die Idee gekommen, diese Erfahrungen und Erkenntnisse in meine Tätigkeit als Trainer und Berater zu integrieren. Und dabei habe ich festgestellt, dass eine hohe Intensität und Zielorientierung gepaart mit Beharrlichkeit zu nachhaltigen Erfolgen führt. In letzter Konsequenz verzichte ich heute genau aus diesem Grund auf kurzfristig angelegte Interventionen, von denen ich erfahrungsgemäss weiss, dass sie nie die erwünschten Erfolge zeitigen. Stattdessen versuche ich, meine Auftraggeber davon zu überzeugen, langfristige Ziele zu stecken und mir zu erlauben, diese mit hochintensiven Interventionen zu begleiten und zu verfolgen. Wichtig ist mir dabei, den Begriff der Intensität angemessen zu definieren. Konkret bedeutet das nicht gleich alles und jeden auf seine hundertprozentige Maximalleistung zu trimmen, läuft man doch dabei Gefahr, das Ganze überzustrapazieren. Wesentlich wirksamer ist es, die Interventionen so auszulegen, dass sich alle Beteiligten so einsetzen, dass sie sukzessive Grenzerfahrungen machen. Konkret heisst das, jeder strengt sich so an, wie er kann. Dann gibts eine Pause und man sichert den erreichten (Qualitäts-)Level. Erst dann gehts weiter. Bei dieser Entwicklung spielt das eine zentrale Rolle, was ich neudeutsch «progressive review» nenne, d.h. man schaut gemeinsam zurück und stellt fest, was man erreicht hat und wie. Erst dann wird geplant, wies weitergeht. Dabei werden die bewerteten Erfolge als erworbene Kompetenzen bewusst gemacht und mit dem Level verglichen, den man früher praktiziert hat.

Grenzerfahrungen motivieren

Gerade aus diesem Schritt kann viel Motivation für die weitere Entwicklung gewonnen werden. Logisch, dass es für den Erfolg notwendig ist, möglichst oft nahe an die 100-Prozent-Marke zu gehen, aber als Trainer und Berater fühle ich mich – wie mein Personal Trainer bei mir – dafür zuständig, die kritische Grenze zu finden, damit ein maximaler Kompetenzzuwachs erfolgt. Hier lehne ich mich an die Erkenntnis an, dass hohe Intensität nur über einen kurzen Zeitraum möglich ist, da man sonst

«Die Frage ist nie, wie viel Training und Beratung man braucht, sondern mit wie viel man auskommt. Das widerspricht allerdings unserer Kultur, in der man glaubt, mehr durch mehr zu erreichen.»

zerbricht. Dazu gehört auch ein kluges Management der Regenerationszeit, damit die neuen Verhaltensweisen und Strategien nachhaltig integriert werden können. Die Gefahr ist gross, schnell zu viel zu wollen. Die für den Muskel geltende Superkompensation gilt auch hier, denn wenn man zu früh mit neuen Themen kommt, gefährdet man den bisherigen Erfolg. Im Verhaltenstraining baue ich so z. B. Verkaufskompetenzen über Monate mit kurzen (max. zwei Stunden) und intensiven (max. ein Thema) Trainingseinheiten auf. Die finden dann ihre Fortsetzung, wenn die gelernten Verhaltensweisen voll assimiliert, also in das eigene Verhalten auf der Stufe der unbewussten Kompetenz integriert wurden. Das kann bereits nach drei Wochen oder erst nach drei Monaten der Fall sein. Geduld ist gefragt. Und das macht das Ganze auch für meine Auftraggeber überschaubar, denn die Frage ist nie, wie viel Training und Beratung man braucht, sondern mit wie viel man auskommt. Das widerspricht allerdings unserer kapitalistisch geprägten Kultur, in der man mehr durch mehr erreicht. Hier geht es aber um etwas anderes. Es geht darum, Menschen dazu zu bringen sich anzustrengen und gestärkt weiterzugehen. Dazu ist es wichtig, dass diese Fortschritte erkennbar sind. Und hier führen hochintensive Massnahmen zu hochproduktiven Massnahmen. Welche Massnahmen das sind? Na ja, das erzähle ich Ihnen gerne bei einem Protein-Shake ;-) ■

Peter Peterlechner ist geschäftsführender Partner der customer connection GmbH. Seit mittlerweile 20 Jahren hält er der Contactcenter-Szene die Treue und bietet von Training über Beratung bis hin zu Management auf Zeit hochintensive Leistungen an. Kraftsport betreibt er seit zwei Jahren – hat zwar dadurch nicht abgenommen, aber die Körpermasse anders verteilt. www.customerconnection.ch