

Tabelle 28: Normwerte für den PWC-Test (Modifiziert nach Stemper, 1988)

Test	Geschlecht	Watt / kg Körpergewicht				
		-	ø (Norm)	+	++	+++
PWC 130	m	1,1	1,5	1,9	2,4	2,9
	w	1,0	1,3	1,6	2,0	2,5
PWC 150	m	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5
	w	1,2	1,6	2,0	2,4	2,9
PWC 170	m	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0
	w	1,6	2,0	2,4	2,9	3,4
PWC max	m	2,5	3,0	3,5	4,1	4,6
	w	2,1	2,6	3,0	3,5	3,8

8.4 Muskelfunktionsprüfungen

Manuelle Muskelfunktionsdiagnostik nach Janda

Muskelfunktionstests nach Janda gehören zu den gängigsten Verfahren der manuellen Muskelfunktionsdiagnostik, im Studioalltag wird diese Art der Diagnostik dennoch sehr selten eingesetzt. Gründe hierfür dürften die seitens des Trainers benötigte Erfahrung und die eingeschränkte Zeit, die für jeden Kunden aufgewendet werden kann, sein. Klassische Krafttests an Maschinen und den PWC-Test auf einem Fahrradergometer kann hingegen jeder Trainer ausführen.

Hintergrund

Mit der manuellen Muskelfunktionsprüfung wird die Muskelkraft in Bezug zur Schwerkraft beurteilt. Im weiteren Testverlauf gibt der Trainer manuellen Widerstand, um das Kraftniveau eines Muskels zu bestimmen (Bewertung der Muskelkraft in 6 Gruppen: von 0 – 5). Die prozentuale Bewertung ist eine Orientierung. Muskeln werden immer im Seitenvergleich getestet.

Vorteile

- Einfache, zeitsparende Durchführung
- Kostengünstiges Untersuchungsverfahren

Nachteile

- Subjektive Messergebnisse, abhängig von der untersuchenden Person
- Viel Übung und Erfahrung notwendig

Hinweise zur Durchführung

- Bei Bewegungen, die durch mehrgelenkige Muskeln ausgeführt werden, muss unbedingt fixiert werden.
- Je besser und großflächiger eine Extremität abgestützt wird, d. h. je mehr Unterstützungspunkte sie hat, umso zuverlässiger und genauer wird das Ergebnis des Muskelfunktionstests sein.
- Die Bewegung ist im vollen Ausmaß zu untersuchen.
- Die Testbewegung darf nicht schwungvoll ausgeführt werden, sondern langsam und gleichmäßig.
- Widerstand immer genau entgegen der Bewegungsrichtung geben.
- Der Widerstand muss mit stets gleicher und im Verlauf der Bewegung gleichbleibender Kraft ausgeübt werden.
- Der Widerstand sollte nicht über zwei Gelenke einwirken.
- Die auszuführende Bewegung ist dem Kunden genau zu erklären.

8.4.1 Bewertung der Muskelfunktionsdiagnostik

Nach Janda wird anhand von 6 Stufen eingeteilt:

Stufe 5

N (normal) = Muskeln mit sehr guter Funktion (100% der Norm), die bei vollkommener Bewegungsfreiheit imstande sind, einen beträchtlichen äußeren Widerstand zu überwinden. Allerdings bedeutet das nicht, dass die Muskeln in allen Funktionen (z. B. Ermüdbarkeit) normal sind.

Stufe 4

G (gut) = 75% der normalen Muskelkraft. Der getestete Muskel schafft die Bewegung im vollen möglichen Ausmaß und ist imstande einen mittelgroßen äußeren Widerstand zu überwinden.

Stufe 3

F (fair = schwach) = 50% der normalen Muskelkraft. Das bedeutet, dass der Muskel imstande ist, eine Bewegung im vollen möglichen Ausmaß – mit Überwindung der Schwerkraft – auszuführen. Dabei leistet der Untersuchende keinen zusätzlichen muskulären Widerstand.

Stufe 2

P (poor = sehr schwach) = 25% der normalen Muskelkraft. Der Muskel kann eine Bewegung im vollen möglichen Ausmaß ausführen, vermag es aber nicht, einen so geringen Widerstand zu überwinden, wie ihn das Eigengewicht des getesteten Körperteils darstellt.

Stufe 1

T (trace = Spur einer Anspannung) = 10% der normalen Muskelkraft. Bei der Untersuchung spannt sich der Muskel an, seine Kraft reicht allerdings nicht mehr aus, den zu testenden Körperteil zu bewegen.

Stufe 0

Null (zero) . Beim Bewegungsversuch ist nicht die geringste Muskelkontraktion erkennbar.

9 Pädagogik & Didaktik

Lernziele

In diesem Kapitel lernst du, ...

1. mit welchen Methoden du den Lernprozess deiner Kunden positiv beeinflussen kannst.
2. deine Kunden richtig einzuschätzen und sie mit der richtigen Motivation zu fördern.
3. wie du deine Kunden am Gerät korrekt einweist.
4. welche Arten von Feedback es gibt.

Pädagogik ist die Wissenschaft von der Bildung und Erziehung des Menschen, Didaktik die Lehre vom Unterricht, vom Lehren und Lernen. Für Fitnesstrainer sind gewisse Grundkenntnisse in diesen Bereichen unerlässlich.

Im Kontext des Erlernens sportlicher Bewegungen (z. B. einer Krafttrainingsübung) sollten die folgenden methodisch-pädagogischen Grundsätze beachtet werden:

- Vom Leichten zum Schweren
- Vom Bekannten zum Unbekannten
- Vom Einfachen zum Komplexen
- Von der Grobform zur Feinform
- Von statischen zu dynamischen Übungen
- Von Einzelübungen zu Partnerübungen
- Von Übungsteilen zu Übungsverbindungen

Wenn es darum geht, den Kunden neue Bewegungen bzw. Übungen zu vermitteln, ist ein Fitnesstrainer gut beraten, diese Grundsätze zu kennen und anzuwenden. Wenn ein Kunde beispielsweise seine Muskulatur im Bereich des Beinstreckers (M. quadriceps femoris) aufbauen möchte, könnte übereinstimmend mit den zuvor genannten methodischen Grundsätzen zunächst die verhältnismäßig einfache Kraftübung Beinstrecken sitzend vermittelt werden. Danach würde im zweiten Schritt zum Beispiel die Kraftübung Beinpresse folgen, bevor dann erstmals geführte Kniebeugen an der Multipresse absolviert werden. Verfügt der Kunde nach einer gewissen Zeit über die nötige Bewegungserfahrung und die entsprechende Sicherheit, könnte am Ende des Lernprozesses die Vermittlung der freien Kniebeuge am Kniebeugegeständer stehen. Dieses Beispiel sollte allerdings nicht als allgemeingültig angesehen werden, es gibt durchaus Fälle, in denen es sinnvoll sein kann, direkt mit einer freien Kniebeuge einzusteigen (mehr dazu im Kapitel Trainingsplanung).

Zwischen dem Fitnesstrainer und dem Kunden findet beim Erlernen von neuen Bewegungen bzw. Übungen stets ein Dialog statt (siehe Abbildung 77).



Abbildung 77: Dialog zwischen Fitnesstrainer und Kunden bei der Vermittlung neuer Bewegungen bzw. Übungen (modifiziert nach BASPO, 2009)

Während der Fitnesstrainer berät, beurteilt und beobachtet, nimmt der Kunde neue Informationen auf, verarbeitet diese und versucht diese schließlich erfolgreich umzusetzen.

Eine weitere Unterstützung im Rahmen des Lernprozesses stellt die Berücksichtigung der so genannten methodischen Reihung dar. Diese besagt, dass komplexe Bewegungen (z. B. die Kraftübung Kreuzheben) zunächst in Teilbewegungen zerlegt werden sollten. Es folgt dann eine schrittweise Verbindung der Teilbewegungen. Ziel ist letztendlich die stabile Ausführung der komplexen Bewegung auch unter Einwirkung von Störfaktoren. Im Detail kann folgende Übersicht der methodischen Reihung beachtet werden:

- Statisch → langsam dynamisch → schnell dynamisch → explosiv → Dehnungs-Verkürzungs-Zyklus
- Am Ort → vorwärts → seitwärts → rückwärts → rotatorisch
- Hoher Körperschwerpunkt → niedriger Körperschwerpunkt
- Stabil → instabil → labil
- Reduktion der Unterstützungsfläche

In der Praxis im Fitnessstudio gibt es natürlich zahlreiche (Maschinen-)Übungen, bei denen so einfache Bewegungen auszuführen sind, dass eine Zerlegung in Teilbewegungen überflüssig oder sogar unmöglich ist.

In Hinblick auf weitere methodische Aspekte sollten die nachfolgenden Dinge im Lern- und Übungsprozess bedacht bzw. befolgt werden:

- Richtige Auswahl aufeinander aufbauender Übungen
- Gezielte Anwendung verschiedener Methoden
- Durchführung und Auswertung des Trainings
- Eingehen auf die Soll-Ist-Differenz unter Berücksichtigung individueller Voraussetzungen und äußerer Faktoren
- Lernfortschritte berücksichtigen
- Strukturelle Überlegungen von Trainingseinheiten
- Organisatorische Überlegungen

9.1 Motorisches Lernen

Lernen = bedarfsgerechte Vernetzung von Neuronen (Nervenzellen)

„Wenn ein Axon der Zelle A eine Zelle B erregt und wiederholt und dauerhaft zur Erzeugung von Aktionspotentialen in Zelle B beiträgt, so resultiert dies in Wachstumsprozessen oder metabolischen Veränderungen in einer oder in beiden Zellen, die bewirken, dass die Effizienz von Zelle A in Bezug auf die Erzeugung eines Aktionspotenzials in B größer wird.“

Hebb, 1949 nach Kandel et al., 1995

Kurz gesagt:

Je häufiger ein Neuron A gleichzeitig mit Neuron B aktiv ist, desto bevorzugter werden die beiden Neuronen aufeinander reagieren: "What fires together, wires together".

Beim motorischen Lernen werden motorische Leistungen (z. B. die Bewegungskoordination bei einem Sprungwurf im Basketball) durch Üben, d. h. die wiederholte Ausführung von Bewegungsmustern, erlernt bzw. verbessert. Lernen kann letztendlich als eine bedarfsgerechte Vernetzung von Neuronen bezeichnet werden. Dabei gilt, dass je häufiger ein Neuron A gleichzeitig mit Neuron B aktiv ist (dies erfolgt beispielsweise durch das Üben einer motorischen Leistung), desto bevorzugter reagieren die Neuronen aufeinander, wodurch die Bewegungskoordination letztendlich verbessert wird (Löwel, Singer, 1992). Die Eigenschaft des Gehirns, durch Training veränderbar zu sein, wird als neuronale Plastizität beschrieben.

Im Hinblick auf die Lernphasen im Sport wird im Allgemeinen von den folgenden drei aufeinander aufbauenden Lernstufen ausgegangen:

- Entwicklung der Grobkoordination
- Entwicklung der Feinkoordination
- Stabilisierung der Feinkoordination und Entwicklung der variablen Verfügbarkeit

Demzufolge entwickelt ein motorisch Lernender zunächst nur ganz grob die Koordination der neuen sportlichen Bewegung. Im weiteren Lernprozess wird die Bewegungsausführung stetig verbessert und somit die Feinkoordination entwickelt. Im letzten Schritt wird die Feinkoordination bzw. eine optimale Bewegungsausführung stabilisiert und der motorisch Lernende wird zunehmend variabler, d. h. er kann die gelernte Bewegung auch bei äußeren Störgrößen (z. B. Lärm, wechselnden Lichtverhältnissen, Gegenspielern) mit einem hohen Sicherheitsgrad ausführen.

Die Phase der Grobkoordination ist davon geprägt, dass der Lernende eine ungefähre Vorstellung über die korrekte Bewegungsausführung erhält und diese übt. Die Bewegungsausführung ist aber in aller Regel noch eher unsicher sowie teils fehlerhaft und gekennzeichnet von unzureichender Dynamik. In diesem Stadium verfügt der Lernende nur über geringes Bewegungsempfinden, so dass Feedback und Korrekturen an der Ausführung vom Übungsleiter erfolgen müssen. Die Grobform kennzeichnet sich durch folgende Merkmale:

- Verkrampft, unökonomisch, wenig flüssig
- Räumlich-zeitlich schlecht koordiniert
- Muskulär schlecht abgestimmt
- Qualitative Merkmale (Bewegungskoordination/Phasenstruktur) wenig ausgeprägt bzw. stabil
- Schnelle Ermüdung (unökonomische Arbeitsweise)
- Begrenzte Korrekturumsetzung (Überforderung)
- Optische Informationsaufnahme ist dominierend

Durch das häufige Üben bzw. Wiederholen der Bewegung erfolgen entsprechende neuronale Anpassungen, die dazu führen, dass im Rahmen der Phase der Feinkoordination die Bewegungsausführung stabilisiert bzw. verbessert wird. Der Lernende ist in diesem Stadium auch schon in der Lage, sich selbst zu korrigieren, so dass die Rolle des Übungsleiters in Bezug auf die Technikschiulung abnimmt. Die Feinforin weist folgende Merkmale auf:

- Flüssige Bewegung
- Inter- und intramuskuläre Abstimmung zunehmend exakter und ökonomischer
- Hohe Stabilität
- Dynamische Bewegungsstruktur, Bewegungsrhythmus/-umfang/-kopplung sind zweckmäßig
- Korrekturen können gut umgesetzt werden
- Externe Störeinflüsse können die Bewegungsausführung beeinflussen

Im letzten Stadium, der Stabilisierung der Feinkoordination und Entwicklung der variablen Verfügbarkeit, können bereits alle leistungsrelevanten Bewegungsmerkmale optimal aufeinander abgestimmt werden. Demzufolge sind kaum mehr Technikfehler von außen erkennbar. Zudem kann die Ausführung der Bewegung auch bei äußeren Störgrößen mit hoher Sicherheit und Präzision ausgeführt werden. Die Phase der Stabilisierung und Vervollkommnung der Feinkoordination ist durch folgende Merkmale geprägt:

- Hohe Ergebnis- und Bewegungspräzision
- Bewegungskontrolle auf den kinästhetischen Analysator verlagert (gibt über sogenannte Propriozeptoren in Sehnen, Muskelspindeln und Gelenken Rückmeldung über Spannungs- und Winkeländerungen und somit den Bewegungszustand)
- Bildet keinen Endpunkt, weil sich individuelle Voraussetzungen fortlaufend verändern (Wachstum, Kraft etc.)
- Leistungsverbesserungen gering, dennoch ständiges Lernen möglich

9.2 Motivation

Motive im Sport sind stabile Persönlichkeitsmerkmale, die Einfluss darauf haben, wie sich ein Sportler in einer bestimmten Situation verhält. Es handelt sich um zeitlich überdauernde (zeitstabile) und persönlichkeitspezifische (individuelle) Wertdispositionen.

Es gibt beispielsweise folgende Motive zum Sporttreiben:

- Bewegungsmotiv (Sport macht Spaß)
- Gesundheitsmotiv (Sport macht/ist gesund)
- Leistungsmotiv (man will etwas durch/im Sport erreichen)
- Spielmotiv (sehr ähnlich dem Bewegungsmotiv)
- Anschlussmotiv (soziale Kontakte durch Sport)

Motivation im Sport bezeichnet das auf emotionaler bzw. neuronaler Aktivierung beruhende Streben nach Zielen oder wünschenswerten Zielobjekten. Dabei wird zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation differenziert.

9.2.1 Intrinsische Motivation

Bei der intrinsischen Motivation handelt es sich um eine innere, aus dem Individuum selbst heraus entstehende Motivation. Beispiele für intrinsische Motivation sind etwa Interesse und Freude (siehe Abbildung 78).



Abbildung 78: Intrinsische Motivation im Fitnesssport

9.2.2 Extrinsische Motivation

Bei der extrinsischen Motivation handelt es sich um einen von außen auf das Individuum einwirkenden Anreiz. Fällt dieser Anreiz weg, wird das Verhalten in der Regel nicht mehr gezeigt. Beispiele für extrinsische Motivation sind unter anderem Belohnung und Zwang (siehe Abbildung 79).



Abbildung 79: Extrinsische Motivation im Sport

9.2.3 Förderung der Motivation

Um die Motivation zu fördern, gibt es beispielsweise folgende Ansätze:

- Neugier wecken
- Lob und Belohnung
- Vernünftiges Maß zwischen Über- und Unterforderung wählen
- Für langfristige Ziele erreichbare Zwischenziele setzen
- Angemessene Vergleiche anstellen
- Wettkämpfe/Herausforderungen nach unterschiedlichen Mustern anbieten
- Angebote für unterschiedliche Beanspruchung bereitstellen
- Herstellen sozialer Bezüge

Bei der Förderung der Leistungsmotivation sollten stets die Bedürfnisse und Motive der betreffenden Person berücksichtigt werden. Kurzfristig können Erfolgsanreize zwar motivieren, allerdings verlieren extrinsisch motivierte Personen häufig schnell das Interesse, wenn die Belohnung wegfällt. Ratsam ist es in jedem Fall, die potenzielle Furcht vor Misserfolg zu minimieren, da Angst die Leistungsfähigkeit deutlich vermindert. Personen mit Angst vor Misserfolg neigen dazu, Ziele anzusteuern, die entweder sehr niedrige Leistungsanforderungen stellen oder aber kaum realisierbar erscheinen. Dies ist problematisch, da die Motivationsstärke bei niedrigen Leistungsanforderungen relativ niedrig ist bzw. bei unrealistischen Zielsetzungen ist die Motivation zwar hoch, die Erfolgsaussichten sind jedoch sehr gering. Die Motivtypen unterscheiden sich auch in der Bewertung der Ursachen für Erfolg oder Misserfolg. Misserfolgsmeidungsmotivierte Motivtypen führen Misserfolge eher auf mangelnde Fähigkeiten zurück, während erfolgsmotivierte Motivtypen dazu tendieren, die Ursachen für Versagen auf ungünstige Umstände oder eben auf Pech zurückzuführen. Festzustellen ist, dass misserfolgsängstliche Motivtypen genauso leistungsfähig sind wie erfolgsorientierte Motivtypen.

9.3 Kundenbindung und Dropout

Die Thematik Kundenbindung und Dropout beeinflusst die Erfolgsaussichten von Gesundheits- und Fitnesseinrichtungen maßgeblich. Fitnesstrainern kommt hierbei eine tragende Rolle zu, da sie im direkten Kontakt mit den Kunden stehen und diese beraten und betreuen. Meist entscheidet schon der Erstkontakt darüber, ob der Kunde Mitglied wird oder nicht. Entschließt sich der Kunde für eine Mitgliedschaft, kann eine optimale Beratung und Betreuung (z. B. Erstellung von zielführenden Trainingsplänen) durch den Fitnesstrainer zu einer möglichst langen Mitgliedschaft des Kunden beitragen.

Ein Dropout beginnt in aller Regel zunächst mit einer Abnahme der Trainingshäufigkeit bis dann schließlich der Trainingsprozess gänzlich abgebrochen wird (Brehm, Eberhardt, 1995) (Wagner, 2007). Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass mindestens 50% aller Fitnessstudio-Mitglieder in den ersten sechs Monaten das Training beenden (Annesi, 2003) (Ebben, Brudzynski, 2008). Speziell der Dropout in einem solch frühen Stadium wirkt sich äußerst negativ auf das Betriebsergebnis der jeweiligen Gesundheits- oder Fitnesseinrichtung aus. Die anfänglichen Kosten durch Marketing, Verkauf, Einweisung und erste Betreuungsphase werden erst durch die nachfolgenden Monatsbeiträge des Mitglieds amortisiert (Fitness und Gesundheit, 2017).

Die Gründe für Kündigungen sind vielfältig und fallen von Person zu Person durchaus recht unterschiedlich aus. Dabei gibt es Gründe, die durch die entsprechende Gesundheits- oder Fitnesseinrichtung und ggf. die Fitnesstrainer beeinflusst werden können und Gründe, an denen die entsprechende Gesundheits- oder Fitnesseinrichtung bzw. die Fitnesstrainer unbeteiligt sind. Zu den Gründen, die zumindest teilweise beeinflusst werden können, gehören:

- Kein oder ein zu geringer Trainingserfolg
- Sozialer Kontext
- Emotionale Erlebnisse
- Atmosphäre der Anlage
- Kundenstruktur
- Qualität und Zugänglichkeit des Equipments
- Kursqualität
- Licht-, Luft- und Musikverhältnisse
- Fehlende Parkmöglichkeiten

Eine aktuelle Untersuchung der Deutschen Sporthochschule Köln deutet allerdings daraufhin, dass die Kündigungsgründe oftmals nicht im direkten Zusammenhang mit der jeweiligen Gesundheits- oder Fitnesseinrichtung oder gar dem Fitnesstrainer stehen (Fitness Management, 2018). Demzufolge lagen die häufigsten Kündigungsgründe in beruflichen Verpflichtungen sowie Problemen bei der Einplanung des Trainings in den Tagesablauf. Erst als drittstärkstes Kündigungsmotiv wurden zu hohe Mitgliedschaftskosten genannt. Fehlender Spaß, mangelndes Interesse oder gar zu geringer Trainingserfolg spielten eine untergeordnete Rolle (Zarotis, Tokarski, 2018). Inwiefern die Ergebnisse dieser Untersuchung generalisiert werden können, bleibt jedoch unklar. Die Stichprobe war auf 61 männliche Personen mit einem durchschnittlichen Alter von 43,5 Jahren limitiert und ist somit nicht repräsentativ für die durchschnittliche Mitgliederstruktur in deutschen Gesundheits- und Fitnesseinrichtungen.

Kundenbindungsmaßnahmen senken die Notwendigkeit, ein großes Budget für Werbemaßnahmen zur Neukundengewinnung auszugeben. Die Kosten für die Neukundengewinnung sind um das Fünffache höher als die Kosten für die Pflege von Bestandskunden. Loyale und zufriedene Kunden nutzen in aller Regel auch andere Angebot des Unternehmens, dies wird als Cross-Selling bezeichnet. Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass die Weiterempfehlungsrate steigt, d. h. zufriedene Kunden ziehen automatisch mittels Mund-zu-Mund-Propaganda neue Kunden nach sich. Die Weiterempfehlungsrate gilt generell als das wichtigste Kriterium für die Wahl des Fitnessstudios (Ludwig, Gronau, 2012) (Müller, Riesenbeck, 1991).

9.4 Kundenbetreuung auf der Trainingsfläche

9.4.1 IAABBS-Methode

Anhand der IAABBS-Methode (siehe Tabelle 29) soll nachfolgend ein bewährter Ablauf zur Trainingseinweisung an Geräten aufgezeigt werden. Sie verdeutlicht u. a. welche Kriterien von Bedeutung sind und welche Handlungsfolge ökonomisch und methodisch sinnvoll ist. Natürlich entwickelt jeder Trainer im Laufe seiner Karriere einen eigenen Stil, eine qualitativ hochwertige Einweisung muss die folgenden Punkte aber zumindest in ähnlicher Form enthalten.

Tabelle 29: Trainingseinweisung mit Hilfe der IAABBS-Methode

Kriterium	Allgemeine Bedeutung	Konkrete Handlungen
1 Information	Allgemeine Informationen zum Gerät, zur Übung, zum Nutzen, zur Übung und zur Sicherheit	<ul style="list-style-type: none"> • Name des Geräts bzw. der Übung • Funktion der Übung, beanspruchte Muskulatur • Nutzen für den Kunden • Beanspruchte Muskulatur • Einstellungs- und Sicherheitshinweise
2 Ausgangs-stellung	Schrittweise Erklärung und ggf. Demonstration der Ausgangsstellung durch den Trainer	<ul style="list-style-type: none"> • Einstellen des Trainingsgeräts • Eindeutiges Einnehmen der Ausgangsstellung • Beschreibung der Haltung • Möglichst Blickkontakt zum Kunden
3 Ausführung	Erklärung des Trainers, worauf bei der Ausführung zu achten ist und Demonstration mehrerer Bewegungszyklen, so dass der Kunde sich die Ausführung einprägen kann	<ul style="list-style-type: none"> • Vermittlung der Bewegungs idee • Demonstrierung der Übungsausführung • Beschreibung der Endstellung • Atmung erläutern • Erläuterung der Kernpunkte der Übung
4 Belastungs-gestaltung	Erläuterung des Trainingsplanes bzw. der gewählten Belastungsnormative durch den Trainer	<ul style="list-style-type: none"> • Gewicht bestimmen • Wiederholungszahl bestimmen • Ausführungstempo bestimmen/erläutern • Satzpause bestimmen/erläutern
5 Beobachtung/ Betreuung	Ständige Beobachtung, Beurteilung und Betreuung des Kunden während der selbständigen Bewegungsausführung, der Kunde darf nie das Gefühl haben, allein zu sein	<ul style="list-style-type: none"> • Möglichst Blickkontakt halten • Positiv formuliertes Feedback gegeben (bestätigen, loben, lächeln) • Fehler erkennen und korrigieren • Situativ fordern, unterstützen oder bremsen • Nach dem Wohlbefinden des Kunden erkundigen
6 Schluss-bemerkung	Positive Zusammenfassung, Ausblick geben und dem Kunden die Möglichkeit geben, das Gerät zu verlassen	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzen für den Kunden wiederholen • Nochmals loben • Ggf. Verbesserungsvorschläge für zukünftige Ausführungen geben • Ausblick auf das nächste Training geben

Leider wird häufig vergessen, dem Kunden den Nutzen einer Übung zu erläutern, obwohl dies für die Motivation von großer Bedeutung ist und sicherstellen kann, dass nicht auf „spaßigere“ Übungen ausgewichen wird. Um dem Kunden eine korrekte Bewegungsausführung zu demonstrieren, kann das Leitbild der Bewegung vom Trainer vorgezeigt werden. Falls der Kunde ein bestimmtes Fehlerbild in der anschließenden Bewegungsausführung aufweist, kann der Trainer, um dem Kunden das Fehlerbild zu