

# Les Mills Research: Instruktorenstudie



## Die Entwicklung eines motivierenden Kommunikations-Stils für Les Mills Instruktoren: Eine Pilot- & Machbarkeits-Studie

### Hintergrund

Circa 50% der Fitness-Neueinsteiger verlieren bereits innerhalb der ersten sechs Monate wieder die Lust am Training. Die Problematik, eine Kundenbindung aufzubauen, resultiert in Einnahmeverlusten seitens der Fitnessindustrie und einer negativen Auswirkung auf das gesundheitliche und psychologische Wohlbefinden der Kunden. Untersuchungen zeigten auf, dass ein Fitness-Instruktor die Motivation seiner Teilnehmer, sowie die Einstellung, einen aktiven Lebensstil zu etablieren, durch seinen Kommunikationsstil positiv beeinflussen kann.

### Ziel der Studie

Ziel des Studienprojekts war es, einen Coachingstil zu entwickeln und zu testen, bei der RPM-Instruktoren einen motivierend-unterstützenden Sprachstil anwenden, der auf den Prinzipien der Selbstbestimmungstheorie basiert (SDT). Diese Theorie besagt, dass die Motivation steigt, wenn Trainierende spüren, dass sie ihr Workout selbstbestimmt ausführen können, sich eingenommen, umsorgt und befähigt fühlen, die Herausforderungen des Workouts meistern zu können.

### Methodik

Der neue Ansatz im Instruktoren-Training wurde aus dem SDT-Ansatz heraus kreiert. 23 RPM-Instruktoren nahmen an dem viermonatigen Motivations-Trainingsprogramm teil. Sie absolvierten in dieser Zeit drei Workshops und erhielten unterstützende Trainingsmaterialien zu diesem Thema. Das Programm unterstützte die Instruktoren dabei, die Anwendung der unterstützenden Strategien zu maximieren und Strategien, die sie als eher hinderlich auf ihren Erfolg einschätzten, zu minimieren oder gänzlich zu ersetzen.

### Ergebnisse

Nach dem Trainingsprogramm berichteten die Instruktoren, dass sie die nicht motivierenden Motivations-Stilarten signifikant reduzierten und dadurch mehr Teilnehmer in ihren Classes verzeichnen konnten und auch Neueinsteiger in wesentlich stärkerem Maße wieder in die Classes kamen und offener dafür waren, Feedback zu geben.

Class-Teilnehmer gaben an, dass ihre Instruktoren weniger kontrollierend wirkten und die Selbstbestimmung der Teilnehmer wesentlich stärker förderten. Sie hatten das Gefühl, dass die Instruktoren während der Class mehr Zeit für die Teilnehmer hatten und mehr Interesse für ihr Wohlbefinden zeigten. Die Teilnehmer gaben zudem an, dass sie sich mehr eingebunden fühlten, dass sie das verstärkte Verbindungsgefühl während des Trainings sehr schätzen und es genießen, mehr Kontrolle über ihr eigenes Workout zu haben. Außerdem wurden die gelieferten Optionen für das Workout als sehr positiv empfunden.

### Schlussfolgerung

Ein motivierend-unterstützender Kommunikationsstil verbessert die Beziehung zwischen Instruktor und Teilnehmer und steigert das Ansehen des Workouts. Die Erkenntnisse aus der Studie wurden sofort in die Les Mills Ausbildungs- und Fortbildungsmaterialien implementiert.

Ein Link zur Veröffentlichung im Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports Journal finden Sie [hier](#):

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/sms.12713/full>