



Privattraining mit interessanten Menschen

von Jens Karraß

Ein guter Freund aus der PR-Branche zeigte mir im Jahre 2000 einen Artikel aus dem Handelsblatt mit dem Kommentar: „Jens, das musst Du machen!“ Es ging um Personal Trainer. Und natürlich das ganze Drumherum: Promis, Wundertraining und natürlich Geld. Beim Lesen dachte ich: „Das ist wieder so eine Geschichte, die immer nur die anderen machen.“ Und hakte es ab. Doch ein halbes Jahr später kam ich zu meinem ersten „Kunden“. Als Diplom-Medienberater betreute ich gerade ein mittelständisches Berliner Unternehmen, als dort ein neuer Geschäftsführer auftauchte und, als er mitbekam, wer ich war, sich nur noch über das Laufen mit mir unterhielt.

Ich war eigentlich nicht interessiert, aber er überredete mich, mit ihm zu trainieren. Ihn zu trainieren. Über Geld sprachen wir nicht. So trafen uns wir und ich konzipierte ein Training. Ich warf mein Wissen in die Waldluft, der Typ hatte sagenhaften Spaß – ich auch, aber es war dennoch überhaupt nichts Besonderes für mich. Schließlich war ich 25 Jahre lang mit Leuten durch den Wald gelaufen: Sportskollegen, Freunden, Gegnern. Jetzt halt dieser „durchgeknallte“ Manager. Nach drei Wochen fing es an Spaß zu machen: Von der Athletenseite auf die Trainierteite zu wechseln. Zu sehen, wie sich ein

Jens Karraß ist 39 Jahre alt. 1991 war er Deutscher Meister über 10.000 Meter. Seine Bestzeit über diese Distanz steht bei 27:53 Minuten gelaufen in Pittsburgh (USA). Seine Firma JK Running trainiert Laufeinsteiger und Marathonläufer vor Ort in Berlin, München, Cottbus und Hamburg im JK Tempotraining und weltweit im Internet. Karraß ist außerdem Ratgeber in der bekannten Laufberatung „Achilles' Ferse“ auf „Spiegel Online“.

Infos www.jkrunning.de



Mensch, Sportler, Schützling plötzlich verändert. Schlüpfender Schritt weg, Arme locker, beim Training das Quatschen einstellen. Wie er sich entwickelte. Nach vier Wochen war es ihm zu doof: „Herr Karraß, bitte stellen Sie mir eine Rechnung über die vergangenen Trainings.“ Er schlug eine Summe vor und ich fand's okay. Und damit war ich als Trainer-Dienstleister geboren. Oder kurz PT, also Personal Trainer.

Der Spaß fehlte

Jetzt machte ich mir Gedanken: Was ist mein Preis? Was kann ich bieten? Diese Gedankenmacherei involvierte viele Leute. Dennoch empfand ich das damals alles als ein Spiel. Freie Marktwirtschaft und los. In den ersten neun Monaten war ich dann auch ein Abbild dieser Zeitungsartikel, die man so liest: Exklusiv und verdammt teuer. Ich hatte ausreichend Kunden und großen Erfolg, doch eines wurde mir dabei klar: Das macht mir keinen Spaß. Ich fühlte mich dabei nicht wohl. Ich ließ es sein, promotete es nicht mehr und ging eher anderen Sachen nach. Das Personal Training,

wie ich es heute anbiete, hat eine gravierende Änderung erfahren: Es geht zuerst um das Coachen selbst, nicht um das Aushandeln des Honorars.

JK Coaching

Neue Kunden sind immer sehr spannend. Ich fahre wie zu einem Blind Date. Manchmal sind Dinge bereits telefonisch ausgetauscht worden, manchmal nur der Termin gemacht. Ich blocke alle Informationen bewusst aus. Diesen Menschen will ich ganz neu kennenlernen. So wie er da um 7.00 Uhr morgens in Sportklamotten vor mir steht. Ich habe eines gelernt: Mit einem fertigen Plan zu einer Trainingsstunde zu gehen, kann dich im Vorfeld vielleicht beruhigen, aber das ist nicht Personal Coaching. Besonders nicht beim ersten Termin, aber auch nicht bei jedem weiteren. Ich habe gelernt, auf meine Fähigkeiten zu vertrauen, die da sind: 30 Jahre Lauftraining, zehn Jahre Coaching mit Hunderten von Sportlern aller Alters- und Gewichtsklassen. Das trainingsmethodische Wissen sitzt tief in mir drin, es ist wie eine Kunst. Nicht nur erlebt und gelernt, es ist Passion.

Der Entertainer im Wald

Was jedoch der entscheidende Funke ist, der dieses Wissen wertvoll in einer Coaching-Situation macht, ist die Magie des Augenblicks. Denn eigentlich ist nichts Tolles dran, morgens müde mit Jens Karraß laufen zu gehen; entscheidend ist die private Situation, die enge Bindung zweier Menschen mit dem gleichen Ziel. Es geht nur um den Kunden. Es ist Show-Time. Und ich bin der Entertainer im Wald. Ob Bundesministerin oder Student, der es sich ein einziges Mal leistet. Er hat mich gebucht. Ich muss soviel ich sein, wie er es mag. Der Laufguru, der Ex-Meister über zehn Kilometer, der Journalist, der Unterhalter oder Zuhörer. Oder alles in einem.

Auf dem Weg zum Ziel

Es ist die Stunde des Kunden, sie soll so sein, wie er es sich wünscht. Ich passe den Inhalt meiner sportmethodischen Herangehensweise seinem Tag an. Der Personal Trainer führt ohne zu führen. Das ist der Trick. Ich weiß, was zu tun ist, und ziehe das Programm mit leichter oder größerer Gewalt durch. Mir ist bewusst, welchen Ton mein Kunde wann verträgt, auch an welchem Tag er welchen Ton verträgt. Leicht ist das nicht. Jeder Termin muss ein Teil des Weges sein, hin zu dem Ziel, das der zu Trainierende erreichen möchte. Jeder Augenblick gliedert sich in die Vergangenheit und in die Zukunft gleichermaßen. Das Jetzt ist für den Kunden ein wunderbarer Zeitvertreib mit der vollen Konzentration auf ihn selbst. Und von solchen Augenblicken und Begegnungen werde ich Ihnen in den nächsten RUNNING-Ausgaben berichten.

Seite 19
Anzeige 1/2

Vitargo