



^b
**UNIVERSITÄT
BERN**

Institut für Sportwissenschaft
Sportwissenschaft I

Individuelle Sportberatung im Erwachsenenalter

Gesprächsleitfaden für Beraterinnen und Berater

(Stand: [31.07.2019](#))

Julia Schmid, Nina Schorno & Vanessa Gut

Der vorliegende Gesprächsleitfaden kommt im 3., 4. und 6. Beratungsschritt zum Einsatz (vgl. Tab. 1 im Manual). Also immer dann, wenn ein persönliches Gespräch zwischen Beraterin bzw. Berater und Teilnehmenden geführt wird. Der Ablauf des Gesprächs ist wenn immer möglich 1:1 zu übernehmen. Die einzelnen Formulierungen können hingegen leicht an die Person und die Situation angepasst werden. Der Gesprächsleitfaden enthält die exemplarischen Aussagen für einen ausgewählten Sporttypen: den figurbewussten Ästheten. Ob die Teilnehmenden als geduzt werden oder nicht, kann individuell entschieden werden. Der Einfachheit halber ist der Gesprächsleitfaden ausschliesslich in der «Sie»-Form gehalten.

A. Interview Sportverhalten und Ergebnisrückmeldung Motiv- und Zielprofil sowie Sporttypen

1 Eisbrecher und Ziele des Gesprächs erläutern

«So... schön sind Sie hier bei uns! [...] Haben Sie das Institut für Sportwissenschaft problemlos gefunden? [...] Sie werden am heutigen Beratungs-Event ganz verschiedene Dinge erleben – Sie wurden über den Ablauf ja bereits informiert. Ich bin heute Ihre persönliche Ansprechperson. Dieses erste Gespräch dient dazu, dass wir uns kennen lernen und ich erfahre, wo Sie aktuell stehen und welche Motive und Ziele Sie im Sport verfolgen (würden). Sie werden auch eine erste Rückmeldung zum Fragebogen erhalten.»

Der Eisbrecher («Haben Sie das ISPW problemlos gefunden?») kann nach dem eigenen Gusto angepasst werden.

2 Rückfragen aktuelles Sportverhalten

«Sie haben vorher am Computer einen Fragebogen zu Ihrem aktuellen Sportverhalten ausgefüllt. Damit ich mir ein umfassenderes Bild machen kann, wäre es schön, wenn Sie mir noch etwas genauer erzählen, wie Sie aktuell ‚sportlich unterwegs sind‘. Ich sehe, dass Sie Krafttraining machen. Wo besuchen Sie das Krafttraining? [...] Sie haben ausserdem angegeben, dass Sie in den letzten 4 Wochen 20 Mal 30 Min Velofahren sind. Beschreiben Sie: Wie sieht eine solche Velofahrt aus?»

Organisationskontext
erfragen (a)

Auffälligkeiten klären
(b)

Bei diesem Gesprächselement geht es darum, a) einige Zusatzinformationen zum Verhalten der Person zu gewinnen. Es soll nachgefragt werden, in welchem organisationalen Kontext (z.B. Verein, Fitness) die aufgeführten Aktivitäten ausgeübt werden. b) Weiter müssen Auffälligkeiten (z.B. extreme Häufigkeits- und Zeitangaben) oder Unklarheiten (z.B. unbekannte Sportarten) geklärt werden. c) Schliesslich ist es auch ein Ziel, mit dem Teilnehmenden ins Gespräch zu kommen und eine erste Beziehung aufzubauen. Es muss Interesse an der Person signalisiert werden – gerade nach der anonymen Computer-Befragung ist das wichtig. Das Gespräch sollte nicht so geführt werden, dass das Gegenüber den Eindruck hat, sich für ihr Verhalten rechtfertigen zu müssen. Falls die Person bislang inaktiv ist, dann wird dieses Gesprächselement übersprungen.

3 Erfassung des Sportverhaltens im Lebenslauf

«Nun geht es in einem nächsten Schritt darum, dass wir Ihre Sportaktivitäten im *gesamten Erwachsenenalter* anschauen. Welche Sportaktivitäten haben Sie zwischen dem 18. Lebensjahr und heute hauptsächlich ausgeübt? »

Es werden nur Sportarten erfragt, die mind. ein Jahr ausgeübt wurden mit einer Häufigkeit von mind. 1x/Woche, siehe dazugehöriger Fragebogen. Zusätzliche Angaben, welche die Personen im Gespräch unaufgefordert nennen (z.B. organisationaler Kontext der Aktivität oder Abbruchgrund) sollten frei auf dem Blatt notiert werden.

4 Einführung Motive und Ziele

«Gut [...] Nun kommen wir zu den Motiven und Zielen. Menschen haben ganz *unterschiedliche* Beweggründe zum Sporttreiben. Wir gehen davon aus, dass nicht nur ein Grund ausschlaggebend ist, warum jemand Sport treibt oder damit beginnen möchte. Vielmehr sind es viele verschiedene Gründe, die einem gleichzeitig motivieren. Darum ist es spannend, sich ein Profil einer Person anzusehen. Wir unterscheiden folgende sieben Beweggründe [...] Die beiden Beweggründe Ablenkung/Katharsis und Aktivierung/Freude zielen beide auf die Erholung ab. Jedoch wird die Erholung auf unterschiedliche Art und Weise erreicht. Bei der Ablenkung/Katharsis geht es darum, dass negative Emotionen wie Stress oder Ärger durch Sport reduziert werden. Dem gegenüber wird Erholung bei Aktivierung/Freude erreicht, in dem positive Emotionen durch Sport verstärkt werden»

Die Motive und Ziele in einfachen Worten umschreiben, am einfachsten mit Verweis auf die x-Achse der Profilgrafik. Besonderes Augenmerk sollte auf die Beschreibung der Motiv- und Zieldimensionen Ablenkung/Katharsis, Aktivierung/Freude und Ästhetik gelegt werden. Diese Dimensionen sind erfahrungsgemäss jene, welche am wenigsten selbsterklärend sind.

5 Ergebnis individuelles Motiv- und Zielprofil rückmelden

«Sie sehen hier Ihr individuelles Motivprofil. Wenn Ihnen ein Beweggrund wichtig ist, dann ist der Wert an der betreffenden Stelle hoch, wenn Ihnen ein Beweggrund unwichtig ist, dann ist der Wert tief. Man sieht bei Ihnen nun, dass Figur/Aussehen und Ästhetik im Vordergrund stehen. Offensichtlich wollen Sie im Sport v. a. etwas für Ihre Gewichtsregulation tun und fließende Bewegungen erleben. Inwieweit deckt sich das mit Ihrem persönlichen Eindruck?/Was halten Sie davon? [...]»

Hervorlocken/
Nachfragen

Die beiden Fragen («Inwieweit deckt sich das...?») und «Was halten Sie davon?») sind als Alternativen zu verstehen. Nach dieser offenen Frage am Ende muss *aktiv zugehört* werden, um die Reflexion der Person anzuregen und ihre Interpretation der Ergebnisse hervorzulocken.

6 Einführung motivbasierter Sporttyp

«Personen können nun auf Basis ihrer Profile gruppiert werden. Wir haben dies in einem gross angelegten Projekt mit mehreren hundert Personen gemacht. Wir haben geschaut, welche Profile Personen zwischen 35-65 Jahren typischerweise haben. Insgesamt haben wir neun sog. Sporttypen gefunden.»

7 Zugeteilter Sporttyp rückmelden

«Wir haben nun geschaut, welchem Sporttypen Sie am ähnlichsten sind. Sie wurden den figurbewussten Ästheten zugeteilt. Sie sehen hier das Profil des Sporttypen. Es wird deutlich, dass Ihr persönliches Profil relativ ähnlich ist. Was denken Sie darüber?/Was geht Ihnen durch den Kopf?»

Hervorlocken/
Nachfragen

Auch an dieser Stelle muss nochmals *aktiv zugehört* werden.

8 Auf den weiteren Verlauf der Sportberatung hinweisen

«Das wäre es fürs Erste mit der Rückmeldung gewesen. Weiter geht es mit den Schnuppersportangeboten [auf Ablaufplan verweisen]. Es gibt insgesamt drei Angebote à 30 Minuten. Sie finden in kleinen Gruppen statt. Keine Angst: die Angebote setzen keine Vorerfahrungen voraus und auch die Intensität kann angepasst werden. Die drei Angebote sind bewusst unterschiedlich. Ziel ist, dass Sie breite Bewegungserfahrungen machen. Wir werden während den Schnuppersportangeboten ganz kurze Befragungen mit Smartphones machen. Die Idee dahinter ist, a) dass Sie sich dadurch Gedanken über Sportaktivität machen, die Sie gerade erlebt haben. b) Weiter werden wir die gesammelten Informationen in unserem Abschlussgespräch nutzen und gemeinsam besprechen. Es ist darum wichtig, dass Sie alle drei Angebote besuchen. Die Leiter-/innen warten in der Turnhalle auf Sie. Wir sehen uns also nach den Schnuppersportangeboten nochmals zu einem abschliessenden Reflexions- und Beratungsgespräch. Sie können wiederum im Eingangsbereich im Gebäude C auf mich warten. Ich werde Sie dann abholen.»

B. Angeleitetes Reflexions- und Beratungsgespräch

1 Eisbrecher und Ziele des Gesprächs erläutern

«Ich hoffe, Sie sind auch nach den Schnuppersportangeboten noch voller Energie für dieses abschliessende Gespräch. In diesem Gespräch geht es nun darum, dass wir alle gesammelten Informationen zusammenbringen und sie *gemeinsam* reflektieren.»

2 Reflexion über Passung und Anreize einleiten

«Sie haben heute ja drei verschiedene Sportangebote erlebt. Die Sportangebote waren ganz bewusst unterschiedlich gestaltet. Welches Schnuppersportangebot hat Ihnen besonders gut gefallen? Welche Merkmale der Aktivität waren entscheidend, dass es Ihnen gefallen hat/Warum hat es Ihnen gefallen? [...]

Welches Angebot hat Ihnen gar nicht entsprochen? Welche Merkmale der Aktivität waren entscheidend, dass es Ihnen nicht gefallen hat/Warum hat es Ihnen nicht gefallen?»

Angebot A, B, C;
Reihenfolge allenfalls
anders

Hervorlocken/
Nachfragen

Nach den beiden offenen Fragen («Warum hat es Ihnen gefallen?» und «Warum hat es Ihnen nicht gefallen») sollte *aktiv zugehört* werden! Zentral ist, dass die Person darüber nachdenkt, welche Charakteristika einer Aktivität sie angesprochen bzw. abgestossen

hat. Hier sollte nochmals in anderen Worten nachgefragt werden, falls die Antwort sehr kurz ist. Dieses Gesprächselement ist eines der Wichtigsten im ganzen Beratungsgespräch. Die Person soll zur Reflexion animiert werden! Das Expertenwissen darf an dieser Stelle noch nicht eingebracht werden. Auch die individuellen Erfahrungs- und Befindensdaten werden noch nicht betrachtet.

3 Brücke zu individuellen Motiv- und Erfahrungsdaten schlagen (Passung)

Im Vorfeld 1-2 wichtige Motive und Ziele der Person auswählen. Entsprechende Erfahrungsfacette des präferierten Angebots in den Blick nehmen:

«Wir haben ja während den Schnuppersportangeboten diese Kurzbefragungen gemacht. Möchten Sie, dass wir uns Ihre Ergebnisse genauer anschauen? Hier sehen wir, welche Erlebnisse Sie in Angebot A, B und C gemacht haben [...] Es ist nachvollziehbar, warum Sie Angebot C am meisten angesprochen hat. Hier erlebten Sie laut der Befragung etwas, was Sie besonders suchen im Sport. Sie hatten in diesem Angebot die Möglichkeit, schöne Bewegungen zu erleben. Die Ästhetik ist Ihnen laut Ihrem persönlichen Motiv- und Zielprofil auch sehr wichtig.»

Erlaubnis einholen

4 Relevanz des Befindens während dem Sport erläutern

«Wir haben Sie während den Angeboten jeweils auch gefragt, wie Sie sich gerade fühlen. Das haben wir gemacht, weil das Befinden *während* dem Sport sehr wichtig ist. Es beeinflusst, ob wir bei einer Aktivität Dranbleiben: Wenn wir uns während der Bewegung gut fühlen, dann haben wir auch Lust, diese Aktivität nochmals auszuüben. Etwas weniger entscheidend fürs Dranbleiben ist das Befinden nach dem Sport. Nach dem Sport fühlen sich fast alle Personen bei allen Sportarten gut, weil die Aktivität zu Ende geht.»

5 Brücke zu individuellen Befindensdaten schlagen

«Sie sehen hier Ihre Befindenswerte während den drei Schnuppersportangeboten. Das Befinden bilden wir mit zwei Dimensionen ab: (1) Wir fühlen uns mehr oder weniger schlecht bzw. gut (2) Wir fühlen uns mehr oder weniger energiegeladen. Spannend sind für uns v. a. die Werte auf der horizontalen Achse (die Valenz). Wenn wir die Werte während dem Sport über die drei Angebote vergleichen, dann fällt auf, dass Sie sich während des Angebots C besonders gut gefühlt haben. Das liegt vermutlich auch daran, dass Sie hier das erlebt haben, was Ihnen beim Sporttreiben wichtig ist. Das Befinden während dem Sport kann uns eine wichtige Rückmeldung darüber geben, ob uns die Aktivität entspricht oder nicht.»

Hier auf horizontale
bzw. vertikale Achse
zeigen

Bei Ergebnis-
rückmeldung auf
Valenz fokussieren

Die Daten sollten nicht als «absolute Wahrheit» verkauft werden, weil damit der Person eine passive Rolle zugeschrieben würde. Bei vergleichbaren Valenzwerten können auch zwei Angebote hervorgehoben werden. Falls es widersprüchliche Werte gibt, dann auf Sportfreude-Item ausweichen! Manchmal sind diese aussagekräftiger. Wird auf die Sportfreude Bezug genommen, müssen die Befindensdimensionen Valenz und Aktivierung nicht erklärt werden.

6 Empfehlungen abgeben

«Wir haben nun im Gespräch bereits etwas angeschnitten, wie eine Aktivität ausschauen könnte, damit sie passend für Sie ist. Sie haben erwähnt, dass es Ihnen wichtig ist, dass die Bewegungen nicht allzu abgehakt sind, sondern fließend ausgeführt werden können. Im Rahmen eines Forschungsprojektes haben wir uns überlegt, welche Aktivitäten für welchen Sporttypen interessant sein könnten. Möchten Sie mehr darüber wissen?/Wären Sie einverstanden, wenn ich Ihnen erzähle, was bei Ihrem Sporttypen oftmals funktioniert hat? Sie wurden ja den figurbewussten Ästheten zugeteilt. Für diesen Sporttyp könnten z. B. Kräftigungsübungen mit einer kompositorischen Komponente passend sein, wie etwa Pilates. Im Gegensatz zu Krafttraining an Geräten wird bei dieser Sportaktivität ja Wert daraufgelegt, dass die Bewegungen rund und fließend sind. Ein anderer Vorschlag wären tänzerische Aktivitäten, wie etwa Jazztanz. Bei dieser Aktivität steht noch etwas mehr der Ausdruck der Bewegung und auch deren Rhythmik im Vordergrund. Pilates wird oftmals in Studios oder Fitnesscentren angeboten [...] Was halten Sie davon?/Was denken Sie darüber?»

Hier auf Äusserungen aus Gesprächselement B2 zurückgreifen

Erlaubnis einholen

Aktivitätsart begründen, Organisationskontext knapp ansprechen

Hervorlocken/ Nachfragen

Vor den Aktivitätsempfehlungen sollte zuerst die Erlaubnis eingeholt werden. Es ist eine autonomieförderliche Sprache zu verwenden. Also: nicht direktiv mitteilen, welche Aktivitäten dem Gegenüber zu gefallen haben, sondern Möglichkeiten aufzeigen («Vielleicht ist XY für Sie passend...», «Wenn sie möchten, könnten Sie mal XY ausprobieren...»). Die Entscheidung, was die Person schliesslich macht, liegt 100% bei ihr.

Die Erfahrung zeigt, dass es wichtig ist, nicht nur einen einzigen Aktivitätsvorschlag zu machen, sondern 2-3 Möglichkeiten anzubieten. Wird nur eine Aktivität empfohlen, ist die Chance einer Zurückweisung sehr viel grösser. Die Vorschläge sollten von der Beraterin bzw. dem Berater begründet werden. Der Organisationskontext der Aktivität (z.B. Verein, Fitnesscenter, selbstorganisiert) kann an dieser Stelle bereits kurz angesprochen werden. Nach der ersten «Vorschlagsrunde» wird mit einer offenen Frage die Person um eine Einschätzung gebeten. Anschliessend sollte nochmals *aktiv zugehört* und allenfalls weitere Vorschläge gegeben werden. Bei der Abgabe von Aktivitätsempfehlungen wird auf die zuvor angeleitete Reflexion (Gesprächselement B2), die standardisierten Empfehlungen je Sporttyp und eigene Ideen zurückgegriffen.

7 Die Entwicklung eines Change-Plans einleiten

«Sie haben gesagt, dass Pilates eine Aktivität ist, die Sie gerne ausprobieren möchten. Was sind die ersten Schritte, die Sie unternehmen könnten, um dieses Vorhaben umzusetzen? [...] Wo könnte es Pilateslektionen in Ihrer Umgebung geben? [...] Wann könnten Sie die Aktivität machen?/Wann könnten Sie sich die nötigen Informationen besorgen? [...]»

Hervorlocken/ Nachfragen

An dieser Stelle soll *gemeinsam* grob geplant werden was, wo und wann gemacht wird. Auch an dieser Stelle ist auf eine autonomieförderliche Sprache zu achten. Frage nicht: «Was müssen/werden Sie unternehmen?» Das klingt bedrängender als: «Was könnten Sie unternehmen?».

Das «wo» bezieht sich auf den organisationalen Kontext/das Setting der Sportaktivität. Bei manchen Aktivitäten ist dies relativ simpel und muss womöglich nicht genauer diskutiert werden (z. B. Joggen im Wald). Bei anderen Aktivitäten muss der Kontext bzw. das Setting detaillierter besprochen werden, v. a. dann, wenn die Teilnehmenden sie zuvor noch nie ausgeübt haben (z. B. Pilates im Fitnessstudio in der Nähe des

Arbeitsortes). Als Hilfestellung kann das Übersichtsblatt mit den verschiedenen Sportanbietern genommen und allenfalls abgegeben werden.

Das «wann» geht es darum nachzufragen, zu welchem Zeitpunkt die Teilnehmenden die Aktivität ausführen werden oder – falls noch zu wenig Angaben über den organisationalen Kontext bzw. das Setting vorliegen – wann die nötigen Informationen gesucht werden.

8 Zusammenfassen

«Lassen Sie mich zusammenfassen, was wir heute miteinander besprochen haben. Wir haben zuerst Ihr persönliches Motiv- und Zielprofil angeschaut und Ihren Sporttypen besprochen. Die unterschiedlichen Schnuppersportangebote haben wir genutzt, um darüber nachzudenken, welche Aktivitäten zu Ihnen passen könnten. In unserem Gespräch hat sich gezeigt, dass Pilates etwas ist, dass Sie gerne einmal testen möchten. Zum Schluss haben wir noch diskutiert, dass Sie sich beim Fitnesscenter neben Ihrem Arbeitsplatz erkundigen möchten, ob es dort Pilates-Lektionen gibt.»

Es soll ein Resümee des Gesprächs gemacht werden. Dabei wird folgendes aufgegriffen: das Motivprofil, der Sporttyp, die Schnupperangebote, die aus dem Gespräch abgeleiteten passenden Sportaktivitäten sowie die ersten Schritte zur Umsetzung (Change Plan).

9 Abschluss und Information über erneuten Kontakt

«Nun sind wir am Ende des Gesprächs angelangt. Möchten Sie gerne noch etwas wissen? [...]

Wir würden Ihnen anbieten, dass wir in ca. vier Wochen (Ende September) nochmals Kontakt mit ihnen aufnehmen, um Ihre zwischenzeitlichen Sporterfahrungen zu besprechen. Wünschen Sie sich das oder nicht?»

Person wird verabschiedet und die zentralen Gesprächsinhalte werden von der Beraterin bzw. vom Berater im vorbereiteten Dokument notiert.