

## **Atmung und Haltung – zwei Schlüssel für Trainingserfolg und Wohlbefinden von Uschi Moriabadi**

Jedem Trainer in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen kommt im Umgang mit seinen Kunden oder Klienten automatisch auch eine wichtige Vorbildfunktion zu. Wir verkörpern so zu sagen das Produkt Gesundheit und Fitness in besonderem Maße. So müssen wir in der Lage sein, dem Kunden ein gutes Beispiel zu sein, ferne Ziele greifbarer zu machen und ihn oder sie zu motivieren, selbst nach mehr Fitness, Gesundheit und Wohlbefinden zu streben. Das bedeutet aber auch, dass wir unserem Gegenüber verpflichtet sind, ihm in unserem Umgang mit unserer eigenen Gesundheit und Fitness ein echtes Vorbild zu sein! Am Beispiel der beiden gerne vernachlässigten Faktoren Atmung und Haltung möchte ich im Rahmen dieses Artikels zeigen, wie wichtig ein sinnvoll geplantes und methodisch gut aufgebautes Training für den Trainingserfolg und das Wohlbefinden – auch Ihres Kunden – ist.

### **„Jeder ist sich selbst der nächste“**

Wer als Trainer stark eingespannt ist, lässt in einem vordergründig unbeobachteten Moment gerne mal die Schultern hängen, z. B. während ein Kunde beim Probetraining selbst am Gerät sitzt. Wenn wir beim Training oder in einem Rückenkurs auf der einen Seite über eine aufrechte Haltung „dozieren“, selber jedoch mit hängenden Schultern und rundem Rücken neben dem Kunden sitzen bzw. vor der Gruppe stehen, können wir auf der anderen Seite keinen wirklichen Trainingserfolge erwarten. Das Gleiche gilt für die Atmung: Wenn wir vom Kunden oder Klienten optimalen Atemrhythmus verlangen, um die Effektivität der Übung zu verstärken, müssen wir ihn auch selbst demonstrieren und in die Übungsanweisung integrieren.

Wir selbst sollten als Trainer oder Kursleiter hinter unserem „Produkt“ – Fitness und Gesundheit - stehen. Wie können wir das, wenn wir zwischen unseren Terminen vor der Tür eine Zigarette rauchen, mit lässiger, cooler Haltung unsere Kunden begrüßen und dann vielleicht hektisch in den Yogakurs stürzen? Sicher fällt das manchmal schwer, aber tun Sie es trotzdem: Seien Sie ein glaubwürdiges Vorbild! Die Anerkennung Ihrer Kunden wird es Ihnen danken.

### **Warum eine richtige Atmung und Haltung essentiell wichtig ist**

Atmung und Haltung sind zwei Aspekte im menschlichen Leben, die sowohl physiologisch als auch psychologisch betrachtet werden sollten und einen entscheidenden Einfluss auf unser Leben haben. Mit einem ersten Atemzug beginnt unser Leben und mit einem letzten Atemzug geht es zu Ende. Und auch die Körperhaltung, die sich hauptsächlich über die Position der Wirbelsäule definiert, hat einen großen Einfluss auf unsere Gesundheit. Dabei stehen Atmung und Haltung in einem ständigen Wechselverhältnis. So kann eine auf Dauer eingeschränkte Atmung zu einer Versteifung der Brustwirbelsäule führen und umgekehrt kann sich bspw. die Lungenkapazität bei einer Brustwirbelsäulenverkrümmung langfristig verringern. Beides wird den Betroffenen wahrscheinlich auch psychologisch beeinflussen. Vielfältige Redewendungen wie „den Kopf hängen lassen“, „jemanden den Rücken frei halten“ oder „Rückgrat zeigen“ verdeutlichen den Zusammenhang.

### **Mit besserer Körperwahrnehmung zum gesteigerten Trainingserfolg**

Atmung und Haltung bleiben meistens unbewusst. Viele Menschen haben sich darüber noch nie Gedanken gemacht. So sollte besonders im Training mit Neueinsteigern und im Gesundheitssport dem Training der Körperwahrnehmung viel Platz eingeräumt werden. Ist die Körperwahrnehmung einigermaßen geschult, können neue Bewegungen schneller

erlernt werden und Hinweise durch den Trainer direkt umgesetzt werden. So können sich Haltung und Atmung also direkt positiv auf den Trainingserfolg Ihrer Kunden auswirken.

### **Seien Sie stark wie ein Baum im Wind**

Mit Hilfe der Übung „Baum im Wind“ können Sie am eigenen Leibe ausprobieren wie gut es tut, vor einem Training oder Kundengespräch durch die Optimierung der eigenen Haltung einen sichereren Stand zu finden:

*Wiegen Sie sich im aufrechten Stand mit geschlossenen Augen wie ein Baum im Wind. Lassen sie den Atem ruhig und gleichmäßig fließen. Konzentrieren Sie sich voll und ganz auf Ihren Körper. Erspüren Sie Ihre Muskeln, machen Sie sich die Bereiche Ihrer Fußsohlen bewusst, die gerade belastet werden und nehmen Sie auch die anderen Körperteile bewusst wahr! Nach der Übung haben Sie im Normalfall das Gefühl sicherer und stabiler zu stehen als vorher. Eine wunderbare Konzentrationsübung, die z. B. zu Beginn einer Trainingseinheit – egal ob Individual- oder Gruppentraining – eingesetzt werden kann.*

### **Der Plan: Richtige Atmung und korrekte Haltung greifbar machen**

Bei einem professionell angeleiteten Training sollte der/die Trainer/in auf verschiedene methodische Maßnahmen (visuell, verbal/akustisch, taktil) zurückgreifen können. Nutzen Sie bei der Vermittlung einer guten Atemtechnik und einer sauberen Haltung alle Möglichkeiten aus. Da jeder Mensch ankommende Informationen auf unterschiedlichen Kanälen wahrnimmt, können Sie so sicherstellen, dass Ihre Informationen beim Kunden auch tatsächlich ankommen. So werden manche über die Demonstration einer optimalen Haltung durch den Trainer weiterkommen – also über das Visuelle, andere wiederum benötigen taktile Hilfe wie z. B. eine Berührung durch den Trainer, um ihre Haltung zu verbessern.

### **Beispiel für die mögliche Umsetzung beim Personal Training oder im Kursbereich:**

#### **„Auf- und Abrollen der Wirbelsäule in der Bankstellung“**

- Visuell/Vormachen: Sie führen die Übung komplett mit hörbarem Atemrhythmus vor.
- Verbal/Erklären: Sagen Sie die Übung an; beispielsweise:  
„Nehmen Sie den Vierfüßlerstand auf einer Matte ein, die Knie hüftbreit geöffnet, die Unterschenkel parallel. Atmen Sie in dieser Position ein und runden Sie den gesamten Rücken mit der Ausatmung. Mit der Einatmung bringen Sie die Wirbelsäule wieder zurück in die Ausgangsposition.“
- Taktil/Berührung durch Trainer oder Hilfsmittel: Der/die Trainer/in kniet sich neben den Kunden und berührt dessen Wirbelsäule, in dem er oder sie den Weg der Wirbelsäule beim Runden mit seiner Hand unterstützt.

### **Atmung und Haltung – Ihre Schlüssel zum Erfolg**

Schaffen Sie es, Atmung und Haltung im Individual- oder auch im Gruppentraining korrekt und nachvollziehbar zu vermitteln, werden Ihre Kunden ihr Wohlbefinden schnell verbessern – physiologisch und psychologisch. Und was überzeugt Kunden oder Klienten mehr von Ihrer Professionalität als der eigene Trainingserfolg? Die Informationen zum Thema Atmung und Haltung können Sie aber auch für sich selbst nutzen, indem Sie beispielsweise in einer stressigen Situation Ihre Stimme durch eine einfache Atemübung zur Ruhe bringen oder sich durch eine sichere Körperhaltung im wahrsten Sinne des Wortes eine bessere Ausgangslage in einer schwierigen Gesprächssituation verschaffen.

**Bringen Sie Ihren Atem zur Ruhe**

Sie können diese Atemübung sowohl im Sitzen als auch im Stehen ausführen:

Schließen Sie zu Beginn Ihre Augen und ziehen Sie Ihre Schultern bei einer tiefen Einatmung hoch zu den Ohren. Halten Sie die Schultern für eine kurze Atempause in dieser Position und ziehen Sie sie bei einer gleichmäßigen, langsamen Ausatmung weit nach unten in Richtung Boden. Führen Sie diese Übung 3-4 Mal aus und Sie werden spüren, wie die Spannung aus Ihnen entweicht und Sie ruhig werden.

---

**Angaben zum Text.** Text: 1.046 Wörter / 6.243 Zeichen; Presstexte und Bilder unter [www.dhfg.de](http://www.dhfg.de); Abdruck kostenfrei; Belegexemplar erbeten!

---

### Über die Referentin Uschi Moriabadi

Uschi Moriabadi ist Leiterin des Studienzentrums der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement ([www.dhfg.de](http://www.dhfg.de)) in München. Sie hat bereits mehrere Bücher mit Schwerpunkt im Themenfeld Gesundheit/Fitness und Entspannung veröffentlicht. Die Diplom-Sportlehrerin ist Leiterin im Fachbereich Entspannung/Gruppentraining bei der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement und bei ihrem Schwesterunternehmen, der BSA-Akademie.