

From good to great

Wie kann man im Schneesportunterricht sein Wissen bestmöglich zum Vorteil des Kunden vermitteln? Andrea Spieth, Ski Instructorin aus Deutschland, Jakub Grzymala, Skilehrer und Business-Coach aus Polen, und Norbert Meister, der Ausbildungsleiter der Schneesport-Instruktoren an der Bundessportakademie Wien, gewährten im Rahmen eines Vortrags beim Interskikongress 2019 in Pamporovo (BUL) Einblicke in moderne Lehrmethoden. Vielsagender Titel des Vortrags: From good to great!

Das Trio konzentrierte sich bei seinen Aussagen auf die psychosozialen Aspekte des Schneesport-Unterrichts. „Diese“, erklärt Meister, „sind unserer Meinung nach heutzutage der größte Hebel, mit dessen Hilfe wir für unsere Kunden effektiver und besser arbeiten können. Es ermöglicht nicht nur eine bessere Aufnahmefähigkeit bei Schülerinnen und Schülern, sondern macht auch die Arbeit des Lehrenden interessanter.“ Meisters Spezialgebiet ist die Gruppendynamik: „Vor allem zu Beginn ist es immens wichtig, dass sich alle auch als Teil der Gruppe verstehen. Hier“, betont der Klosterneuburger, „hat der Lehrende eine besondere Aufgabe. Wir kennen Starts bei denen tolle Skilehrer – nein tolle Skifahrer – ihr Können demonstrativ unter Beweis stellen. Die Ehrfurcht der Teilnehmer steigt, die Abhängigkeit steigt, die Angst vermutlich auch. Denn wenn Leistung als erste Handelsware in das soziale Geschehen eingegeben wird, stellt dies wahrscheinlich für einige schon eine Bedrohung in der Dimension Zugehörigkeit dar.“ Der falsche Weg. Der richtige führt, laut Meister, über das Wir-Gefühl: „Es gilt, Sicherheit zu erzeugen. Diese erreicht man, in dem man sich zunächst einmal gegenseitig kennenlernt, die Namen erfährt, die Bekanntheit untereinander klärt, spricht, wenn man für soziale Orientierung sorgt und auch, wenn man darüber spricht, wie man die Zeit miteinander verbringen möchte. So entsteht sukzessive ein Wir-Gefühl, das die beste Basis für eine gute Aufnahmefähigkeit des zu vermittelnden Wissens bildet.“

Ähnlich sehen es freilich auch Jakub Grzymala („Wir müssen mehr Coach als Instruktor sein“) und Andrea Spieth: „Stress“, sagt die Deutsche, „wird nicht nur durch objektive, externe Gefahren verursacht, sondern auch durch soziale Faktoren. Wir können den Umgang unserer Kunden oder Teilnehmer mit emotionalem Stress positiv beeinflussen, indem wir sie dazu bringen, ihre Haltung zu ändern. Außerdem sollten wir nicht nur erklären und demonstrieren, sondern die Menschen zuerst auch eine Bewegung erleben lassen, dann ihre Aufmerksamkeit auf die relevanten Körperwahrnehmungen richten und sie in einem dritten Schritt verbalisieren lassen, was sie gefühlt und getan haben...“ Kurzum: Das Erlebnis macht Abläufe erst so richtig begreif- und vermittelbar.

Kombiniert mit der richtigen Gruppendynamik ist es ein zentraler Schlüssel, um den Sprung von "good" zu "great" zu schaffen.