



Här hittar du en sammanfattning av utbildningsdelen – MAKE MORE FREAKS! Titta gärna på dvd:n för mer ingående utbildning.

## SKAPA FLER TRÄNINGSFREAKS!

Text *Tin-Tin Siösteen* Foto *Thomas Althin*

Är du ett träningsfreak? Du älskar träning och du ser träningslokalen som ditt andra hem? Det är alltid kul att komma till träningspasset, att hälsa på alla du känner och njuta av atmosfären?

Har du tänkt på att många människor inte känner likadant? För de flesta är gymmet ett främmande ställe med främmande människor som de inte alls förstår sig på. Därför är det din uppgift att få nya deltagare att känna sig välkomna och sugna på att bli en del av träningsgemenskapen. Du har möjligheten att hjälpa människor att göra positiva förändringar i sina liv.

Genom att skapa en relation med dina deltagare kommer du att få dem att komma tillbaka till träningen, känna sig trygga och trivas i träningslokalen. Och på så sätt blir vi fler och fler som är FREAKS! Men hur ska man åstadkomma detta? De viktigaste uppgifterna kan sammanfattas i två steg.

**Steg ett:** Var tillgänglig för deltagarna. Före, under och efter klassen. Och för alla.

**Steg två:** Identifiera de som kommer till dina klasser utan att ha kontakt med någon av övriga deltagare eller dig. Presentera dig personligen för dem, och hitta en "träningsskompis" - kanske genom att presentera dem för en "stammis". Få dem att känna sig speciella.

## 5

### REDSKAP ATT BYGGA MENINGSFULLA RELATIONER

1. Din röst är ett av dina starkaste redskap att kommunicera med.
2. Och det är inte bara rösten som ger samspel mellan två individer, utan orden som du säger, hur du säger dom och även de ord som du väljer att inte säga.
3. Det tredje redskapet är kraften av att tro. Att tro på sin egen förmåga och att tro på andra människors förmåga.
4. Beröring bryter barriärer. Kroppskontakt är ett starkt redskap i relationer, men det måste ske i rätt sammanhang och i respekt och samklang med varje individ.
5. Ditt engagemang speglar sig inte i vad du säger utan i vad du gör. Ord utan handling blir bara ord. Det är alltid bättre att överträffa förväntningarna.

För att kunna skapa ett långvarigt förhållande med dina deltagare måste du vara genuint intresserad av andra människor. Bra frågor kan få vem som helst att börja prata. Bli en suverän iakttagare och lyssnare – då kan ett samtal på några minuter ge dig mer information än vad du fått på flera år.

Ansträng dig och lär dig deltagarnas namn! Var inte rädd för att fråga vad någon heter. Sätt upp mål att lära dig i alla fall ett eller två nya namn under varje klass.

Tillslut har du en hel armé med träningsfreaks framför dig, som både känner varandra och dig!