

8

Schlüsselpunkte

*ein besserer Martial Arts Ausbilder und
Schulleiter zu werden*



Von Professor Brannon Beliso
Bilder von jmichaeltucker.com

D

ie beste Investition, die Martial Arts Schulbesitzer tätigen können, sind Investitionen in sie selbst. Die meisten werden sagen, dass sie großartige Ausbilder und/oder Geschäftsführer sind. Die Frage ist aber: „Können wir immer besser sein?“ Professor Brannon Beliso aus San Francisco, Kalifornien, ein Martial Arts Millionär, ist davon überzeugt, dass die Antwort auf diese Frage „Absolut!“ ist. Er rechnet seinen Erfolg seinem Business-Motto zu: „Wir verbessern stetig was wir tun um unseren Schülern besser zu dienen.“ Hier sind acht Schlüsselpunkte, die Ihnen helfen ein besserer Martial Arts Ausbilder und Schulbesitzer zu sein.

Tipp 1: Verbreiten Sie eine positive Grundeinstellung

Ein Lächeln und eine positive Einstellung sind die Merkmale einer erfolgreichen Person. Wenn Sie lächeln werden Sie sich besser fühlen, positiver auf andere Menschen im Privat- und Geschäftsleben wirken und neue Herausforderungen werden Ihnen leichter fallen.

Wenn Sie eine positive Einstellung ausstrahlen wird sie auch auf Ihre Belegschaft, Schüler und Familien auswirken. Es wird Ihr Martial Arts Geschäft zu einem Ort machen wo Menschen hinkommen wollen und nicht wieder gehen wollen.

Um diese Einstellung zu erreichen müssen Sie drei Wörter aus Ihrem Vokabular verbannen, die Worte Problem, versuchen und sollten. Ersetzen Sie sie mit Herausforderung, tun und müssen.

Es gibt keine Probleme, nur Herausforderungen. Wenn man Situationen immer als Herausforderung betrachtet werden sie zu einem erreichbaren Ziel. Und Ziele haben ist inspirierend. Sie



werden viel wahrscheinlicher ein positives Resultat erreichen wenn Sie Probleme als Herausforderungen angehen.

Der große Star Wars – Meister Yoda sagte einst einem jungen Jedi. „Tu es oder tu es nicht. Es gibt kein versuchen.“ Der Makel am Versuchen ist, dass man im Nachhinein sein

Verhalten und Versagen rechtfertigen mit der beliebten Aussage:

„Immerhin habe ich es versucht.“ Erfolgreiche Menschen erreichen Ihre Ziele indem sie etwas tun, nicht versuchen.

Sie sollten mehr trainieren. Sie sollten sich besser ernähren. Sie sollten Ihre Zeit sinnvoller nutzen. Streichen Sie „versuchen“ aus Ihrem Wortschatz und ersetzen Sie es mit

„müssen“. Sie müssen regelmäßig trainieren. Sie müssen sich besser ernähren. Sie müssen Ihre Zeit sinnvoller nutzen. Allein der Gebrauch des Wortes „müssen“ unterstreicht eine der Aussage inne wohnende Dringlichkeit und einen direkten Aufruf zu handeln.

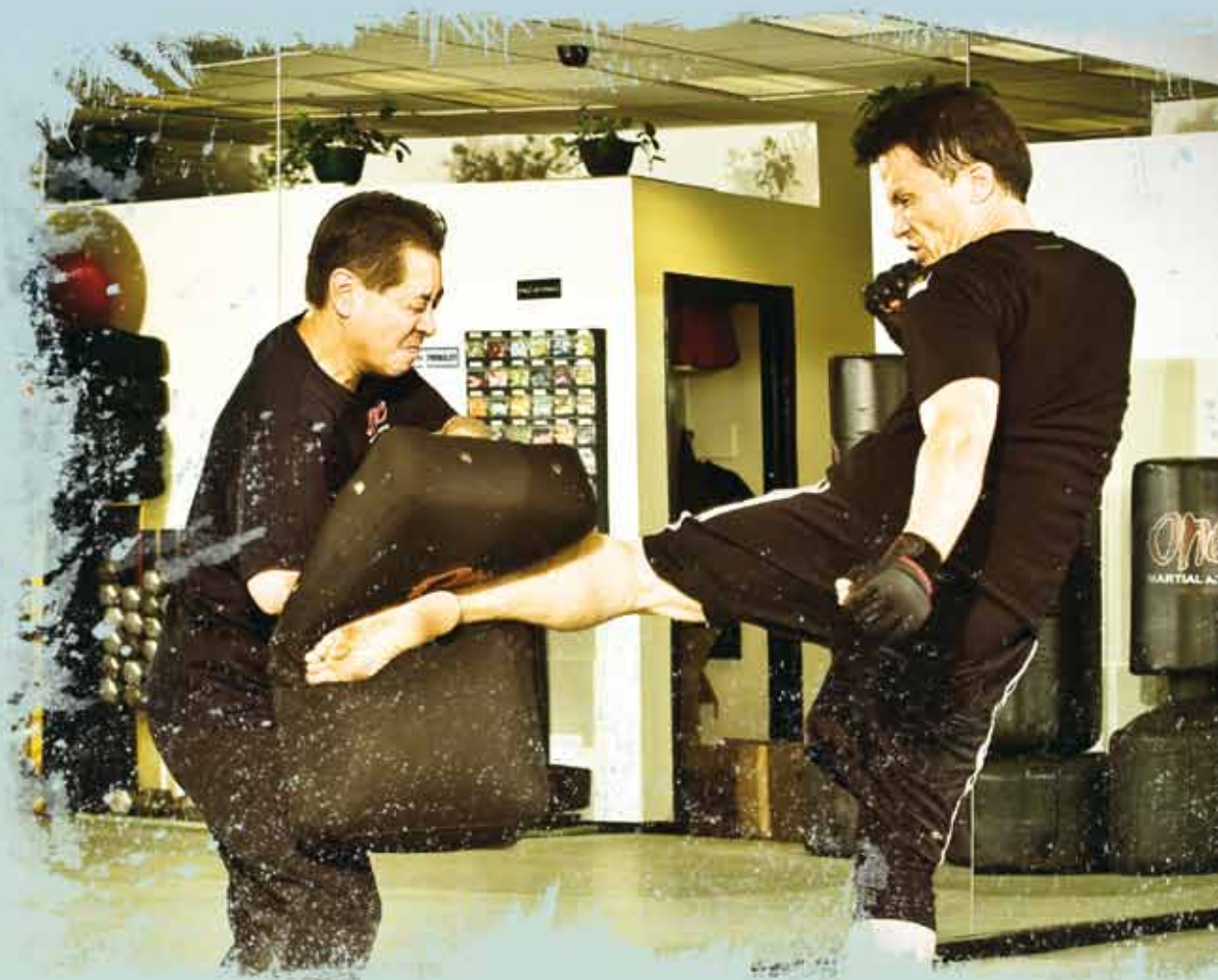
Wo wir gerade dabei sind, lassen Sie uns auch die Worte „Ich kann nicht.“ streichen. Ersetzen wir sie mit „Ja, das kann ich.“ Sagen Sie es laut. Sagen Sie es noch einmal. Sagen Sie es so oft es jeden Tag nötig ist.

Tipp 2: Seien Sie ein Meister der ungebrochenen Leidenschaft.

Seine Leidenschaft beizubehalten ist die Kunst ein wahrer Meister zu sein. Es ist einfach für einen Tag leidenschaftlich dabei zu sein, eine Woche ist eine Herausforderung und es ist schwierig andauernd leidenschaftlich zu sein.

Die Grundlagen von andauernder und ungebrochener Leidenschaft sind Konzentration und Disziplin. Diese „Life Skills“ sind die Merkmale eines großartigen Martial Artists, Ausbilder und eines





erfolgreichen Schulleiters.

Konzentration bedeutet aufpassen. Aufpassen in allen Aspekten Ihres Lebens und Ihres Geschäfts. Wenn Sie konzentriert sind, sind Sie produktiver und effizienter bei allem was Sie tun. Leidenschaft kommt von allein wenn Sie sich darauf konzentrieren Ihren Kurs zu unterrichten, ein Essen zu genießen oder Zeit mit Ihren Liebsten zu verbringen. Konzentration führt auch zu besseren Entscheidungen. Gute Entscheidungen verbessern die Qualität Ihres Lebens und lassen Ihr Geschäft florieren.

Disziplin ist die zweite Wesensart, die Sie sich aneignen müssen. Ich definiere Disziplin als den Grundsatz „Immer sein Bestes zu geben“. Wenn man sein Bestes gibt fühlt man sich großartig und wenn man mit sich selbst zufrieden nennt man Selbstbewusstsein. Eine Person mit viel Selbstbewusstsein ist zielorientierter und leidenschaftlicher in ihrem Leben unterwegs.

Ich sage immer: „Um das Beste zu bekommen muss man immer sein Bestes geben.“ Es spielt keine Rolle ob Sie müde sind, schlechte Laune haben, ob es Spaß macht oder Ihre Vorlieben trifft, Sie müssen immer Ihr Bestes geben um erfolgreich zu sein.

Nur mit konstanter Konzentration und Disziplin können Sie ein Meister der ungebrochenen Leidenschaft sein.

Tipp 3: Bekennen Sie sich dazu ein Schüler auf Lebenszeit zu sein

Wie es ein altes Sprichwort sagt: „Immer ein Schüler, niemals ein Meister.“ Ich liebe es ein Schüler zu sein. Es erlaubt einem Risiken einzugehen und Fehler zu machen ohne Angst davor zu haben. Es gibt nichts, das sich besser anfühlt als mit dem ganzen Kurs in einer

Reihe zu stehen und auf die Anweisungen meines Ausbilders „Yes sir!“ zu antworten. Ausbilder verbringen so viel Zeit damit zu lehren, dass sie gerne vergessen selbst einmal Schüler gewesen zu sein. Vergessen Sie es niemals – durch andauerndes Lernen und Wachsen als ein Martial Artist. Dies ist der Weg ein besserer Martial Arts Ausbilder zu werden und so behalten Sie auch die Integrität Ihrer Fähigkeiten bei. In dem Moment, in dem Sie glauben Sie könnten nichts mehr lernen werden Ihre Martial Arts und Ihr Geschäft darunter leiden.

Um eine positive Einstellung zu erreichen müssen Sie drei Wörter aus Ihrem Vokabular verbannen, die Worte Problem, versuchen und sollten. Ersetzen Sie sie mit Herausforderung, tun und müssen.

Ausbilder denken auch oft, dass Lehren das Gleiche ist wie Trainieren. Wiederholen Sie

irgendwann schon einmal in irgendeinem Buch aufgeschrieben.“



meine Worte: „Lehren ist nicht das Gleiche wie Training.“ Wenn Sie nicht trainieren, wie können Sie es dann von Ihren Schülern verlangen? Seien Sie ein Beispiel für Ihre Schüler indem Sie es zu einem Hauptpunkt in Ihrem Stundenplan machen und jede Woche an Trainingsstunden und monatlichen Workshops teilnehmen.

Lesen Sie jeden Tag etwas Neues. Ich habe letztens die Children's Award Show gesehen bei der der Schauspieler Will Smith das Publikum ermutigt hat zu lesen. Er sagte im Grunde etwas wie: „Alles, was man jemals wissen wollen möchte wurde

Versuchen Sie nicht das Rad neu zu erfinden, lernen Sie aber wie Sie Ihr Auto besser fahren könnten. Sie werden schneller lernen, weniger Fehler machen und Zeit und Geld sparen indem Sie lesen und Ihre Hausaufgaben machen.

Die Mehrheit aller Schulleiter wird zustimmen, dass sie Schwarzgurte auf der Matte sind. Aber sobald es zu Business, Finanzen, Werbung, Mitarbeitertraining, Erhaltung und Kundenservice geht müssen sie zugeben, dass sie diese Dinge besser machen könnten. Lernen Sie ein Schwarzgurt in allen Bereichen

Ihres Geschäfts zu sein indem Sie einer Organisation wie der Martial Arts Industry Association (MAIA) und MAIA Elite beitreten. Nehmen Sie an großartigen Veranstaltungen wie der jährlichen Martial Arts SuperShow in Las Vegas teil.

Tipp 4: Bringen Sie Balance in Ihr Leben

Die meisten fernöstlichen Philosophien und Martial Arts – Praktiken sind der Überzeugung, dass wir aus drei Komponenten bestehen: Verstand, Körper und Geist. Damit einher geht auch die Überzeugung, dass diese drei Komponenten im Einklang sein müssen um Balance im Leben zu haben.

Nähren Sie Ihren verstand indem sie jeden Tag Neues lernen. Nähren Sie den Körper indem Sie sich gesund ernähren, trainieren und Ihren Stress bewältigen. Nähren Sie Ihren Geist indem Sie Ihren eigenen spirituellen Pfad finden und ihn jeden Tag aufs Neue

Die Grundlagen von andauernder und ungebrochener Leidenschaft sind Konzentration und Disziplin. Diese „Life Skills“ sind die Merkmale eines großartigen Martial Artists, Ausbilder und eines erfolgreichen Schulleiters.





beschreiten.

Wenn Sie Ihren Verstand, Körper oder Geist vernachlässigen, sorgen Sie für ein Ungleichgewicht. Wenn Sie unausgeglich sind funktionieren Sie nicht anständig. Dies kann zu schlechten Entscheidungen, falschen Handlungen, Krankheit und Stress führen.

Diese Balance im Leben zu halten ist der Aspekt im Leben vieler Menschen, der gerne übersehen wird. „Ich bin zu beschäftigt.“ „Die Kinder gehen nun mal vor.“ „Ich habe keine Zeit.“ Hört sich bekannt an, oder? Man taugt zu nichts wenn man nicht wenigstens gut zu sich selbst ist. Denken Sie daran, Sie sind die beste Investition die es gibt, also sorgen Sie für Balance in Ihrem Leben.

Hier biete ich Ihnen demütig noch einige Vorschläge mit denen man sein Leben ins Gleichgewicht bringen kann. Verbringen Sie jeden Tag etwas Zeit allein. Teilen Sie freie zeit mit Familie und Freunden. Machen Sie jedes Jahr Urlaub. Akzeptieren Sie demütig Ihre Grenzen. Erkennen Sie, dass Sie manches nicht alleine schaffen können. Lernen Sie „nein“ zu sagen. Lernen Sie loszulassen. Fördern Sie ein Topteam in Ihrem Geschäft. Legen Sie fest was andere in Ihrem Geschäft tun könnten und sollten, delegieren Sie Autorität.

Tipp 5: Seien Sie zufrieden, aber niemals befriedigt

Es ist wichtig mit seinem momentanen Stand zufrieden zu sein, dabei aber immer nach mehr zu streben. Erfolgreiche Menschen konzentrieren sich nicht darauf, was sie erreicht haben. Sie konzentrieren sich darauf was sie noch zu tun haben. Leben Sie in der Gegenwart, nicht in der Vergangenheit.

Brannon Beliso wird 2010 auf der MASuperShow sprechen!

Professor Brannon Beliso wird bei der diesjährigen Martial Arts SuperShow vom 5. bis 7. Juli 2010 im MGM Grand Hotel und Casino eine Präsentation halten. Dies ist das erste Mal, dass er bei der führenden Messe unserer Branche vor Publikum sprechen wird.

Er ist bekannt als „Der Professor“ weil er nicht nur den 8. Dan in Kenpo Karate hält, sondern auch ein Mann der modernen Renaissance ist; ein mehrfach talentierter Künstler. Ihm gehörte eine erfolgreiche DJ-Firma, nahm einen Nummer-Eins-Hit auf den Philippinen auf, hat einen Poesie-Band veröffentlicht, verschiedene Artikel veröffentlicht, hat mehrere Auftritte im Fernsehen und Radio hinter sich und hat ein sich wunderbar verkaufende Cardio-Kickboxing-Video produziert. Zudem hat er mehrere Motivationsansprachen für Microsoft, Barclay's Global und andere Großkonzerne gehalten.

Als Leiter der One Martial Arts, seine Schule mit mehr als 600 aktiven Schülern in San Francisco, Kalifornien, hat er die „8 Schlüssel ein besserer Martial Arts Ausbilder und Schulleiter zu werden“ entwickelt, der Titel des nebenstehenden Artikels. Seine Strategie wird er bei der MASuperShow mit allen Anwesenden teilen.

Wie er im Artikel heraus stellt, ist Professor Beliso der Überzeugung, dass die beste Investition, die ein Schulleiter oder Ausbilder machen kann in sich selbst ist. Er fordert sie auf sich auf die Leidenschaft zu konzentrieren, die zu wichtigen Karriereentscheidungen führt, und bietet dabei praktische Lösungen an um sich immer wieder neu zu inspirieren und anzutreiben das Beste zu geben.

2010 Martial Arts
SuperShow™
Big Ideas for Your Business



Unterrichten Sie jeden Kurs als sei es das erste Mal, das letzte Mal und das einzige Mal, das Sie unterrichten werden. Seien Sie voll und ganz für jeden da, dem Sie tagtäglich begegnen.

Nehmen Sie das Wissen Ihrer vorherigen Taten und Errungenschaften mit um sich Ihr Leben im jetzt einfacher zu machen. Konzentrieren Sie sich darauf der beste Martial Arts Ausbilder, Schulleiter und Mensch zu sein der möglich ist. Was am meisten zählt ist was Sie zur Gesellschaft, Ihrer Familie und sich selbst beitragen.

Tipp 6: Erkennen Sie wie wichtig es ist Ziele zu haben.

Ziele zu haben baut Selbstbewusstsein auf. Erinnern Sie sich daran wie es war ein Weißgurt zu sein mit dem Vorsatz, irgendwann den schwarzen Gurt zu erlangen. Wie stolz waren Sie, als Sie es geschafft haben?

Um Ihre Ziele zu erreichen müssen Sie sie sich vor Augen führen. Dies erreichen Sie indem Sie sie aufschreiben. Wenn Sie Ihre Ziele auf dem Papier vor sich sehen, schreit es gerade danach erledigt und

geschafft zu werden. Teilen Sie Ihre Ziele in drei Listen ein, A, B und C. Die A-Liste besteht aus täglichen Aktivitäten wie qualitative Kurse lehren, sich gesund ernähren, die Kinder von der Schule abholen und genug Schlaf bekommen.

Die B-Liste enthält Aufgaben, die in den nächsten vier bis sechs Wochen erledigt werden müssen und Vorbereitung sowie

Planung erfordern. Z.B. monatliche Prüfungen, eine Vorführung im Gemeindezentrum oder eine Restaurantreservierung um Ihren Geburtstag zu feiern.

Die C-Liste ist Ihre Wunschliste, gefüllt mit all den Dingen von denen Sie träumen, so wie eine Weltreise, ein neues Haus kaufen oder ein Fallschirmsprung. Diese ist meine Lieblingsliste, weil sie große Träume erlaubt. In ihr ist alles möglich und nur der Himmel ist die Grenze.

Um mit Ihren Listen erfolgreich zu sein müssen Sie sie Schritt für Schritt abarbeiten. Reden ist Silber. Handeln ist Gold. Haben Sie sich jemals dabei erwischt zu sagen: „Eines Tages mache ich das,“ oder, „Das sollte ich schon längst gemacht haben“? Stehen Sie gerade für alle Ihre Entscheidungen und Handlungen.

Gehen Sie Ihre Listen wöchentlich durch. Alle Ziele, die Sie in dieser Woche nicht erreicht haben sollten in die Listen der nächsten Woche übertragen werden. Machen Sie das so lange, bis alle Ziele erreicht sind. Dann machen Sie eine komplett neue Liste mit komplett neuen Zielen.

Tipp 7: Gehen Sie vernünftig mit Ihrer Zeit, ihrem Geld und Wohlstandszielen um

Vernünftig mit Zeit und Geld umzugehen ist elementar für Ihren

Ausbilder
denken oft, dass Lehren
das Gleiche ist wie Trainieren.
Wiederholen Sie meine Worte:
„Lehren ist nicht das Gleiche
wie Training.“ Wenn Sie nicht
trainieren, wie können
Sie es dann von
Ihren Schülern
verlangen? Seien Sie ein
Beispiel für Ihre Schüler indem
Sie es zu einem Hauptpunkt in
Ihrem Stundenplan machen und
jede Woche an Trainingsstunden
und monatlichen Workshops
teilnehmen

Erfolg. Der schlechte Erfolg vieler Schulleiter liegt in schlechten Zeitmanagement.

Hört sich dieses Szenario bekannt an?

Ein ehemaliger Schüler kommt unangekündigt vorbei, Sie hören auf mit dem was Sie bis eben getan haben und enden in einem langen Gespräch über die gute alte



Zeit? Nostalgie kann schön sein, aber es ist schlechtes Zeitmanagement. Erinnern Sie sich an die zuvor erwähnten Ziellisten? Halten Sie sich Wort für Wort an sie. Sie sind der Schlüssel zu gutem Zeitmanagement.

Anständiges Zeitmanagement ist der Treibstoff, der Ihre Schule voranbringt. Setzen Sie ein Budget für Ihre Geschäfte fest und überschreiten Sie es nicht. Zahlen Sie sich selbst ein lebenswertes Gehalt und reinvestieren Sie soviel wie möglich Ihrer Profite wieder in Ihre Geschäfte. Denken Sie immer daran: „Es braucht Geld um Geld zu machen.“

Vergessen Sie nicht, dass Sie irgendwann Profite vorweisen müssen wenn Sie sich einen Kredit sichern wollen um weiter zu wachsen. Es ist immer besser sich Geld zu leihen als die eigenen, persönlichen Ersparnisse zu verbrauchen.

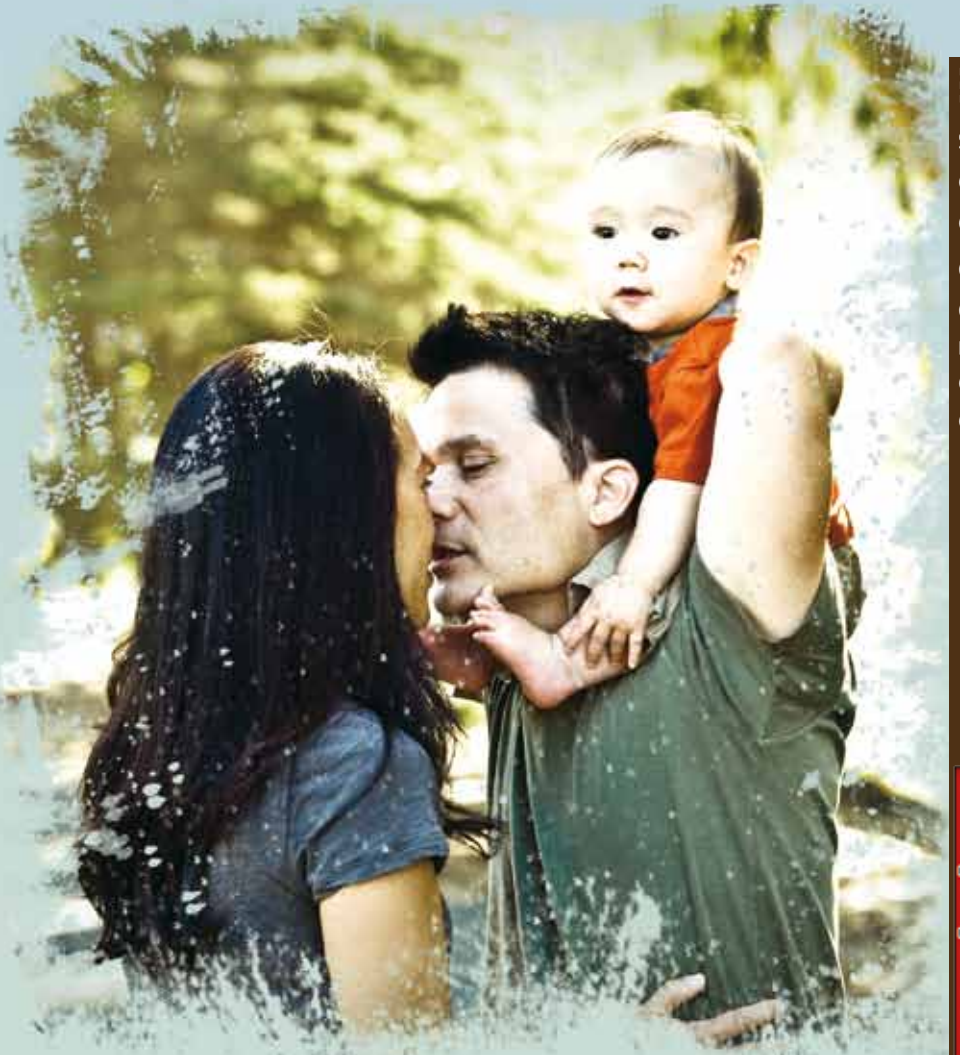
Wohlstandsziele sind der Weg zu finanzieller Unabhängigkeit. Sie haben das Potential den Level Ihres Wohlstandes selbst zu bestimmen, da Sie Ihr eigenes Geschäft führen. Es hängt allein davon ab wie hart zu arbeiten Sie bereit sind um diese Ziele zu erreichen.

Ich folge in diesem Punkt dem Autor von „Rich Dad, Poor Dad“, Robert T. Kiyosakis Modell für opulenten Wohlstand. Er sagt: „Die drei Ziele für finanzielle Unabhängigkeit sind das eigene Geschäft, ein starkes Investmentportfolio für den Ruhestand und Investitionen in Immobilien.“

Solche Wohlstandsziele und finanzielle Unabhängigkeit erlauben Ihnen das Leben zu führen, das Sie immer haben wollten.

Tipps 8: Umgeben Sie sich mit guten Leuten

Machen Sie es zu einer Ihrer Prioritäten gute Beziehungen zu finden und zu pflegen. Angefangen bei Ihren Mitarbeitern bis hin zu Ihren Mentoren und Freunden, verbringen Sie Zeit mit guten Leuten. Sie müssen selbst wissen was das für Sie bedeutet. Es sollten zielorientierte, mitfühlende, selbstlose, selbstbewusste, soziale, spirituelle und Familienmenschen darunter sein. Sie sollten all die Qualitäten darstellen, die Sie in einer Person bewundern und selbst verinnerlichen wollen. Sie sollten Sie zu wahrer Größe inspirieren. Sie sollten konstruktive Kritik bieten um Ihnen zu helfen Ihr grenzenloses Potential zu erkennen. Sie sollten einer der besten Gründe dafür sein, warum Sie tun was Sie tun und lieben, was Sie tun.



Zusammenfassung

Die Martial Arts Industrie ist eine der größten der Welt. Um in der Lage zu sein Martial Arts zu lehren und ein eigenes Geschäft zu führen ist eine Ehre und ein Privileg. Menschen zu helfen ihr Bestes zu geben ist eine der dankbarsten Karrieren, die man sich vorstellen kann.

Sie sind Ihre beste Investitionsmöglichkeit, also investieren Sie beständig in sich.

Leben Sie jeden Tag mit einer positiven Einstellung. Behalten Sie Ihre Leidenschaft durch Konzentration und Disziplin. Bekennen Sie sich dazu ein Schüler auf Lebenszeit zu sein. Bringen Sie Ihr Leben ins Gleichgewicht indem Sie Verstand, Körper und Geist zu gleichen Teilen nähren. Seien Sie zufrieden, aber streben Sie immer danach Besseres zu tun und besser zu sein.

Managen Sie Ihre Zeit optimal durch das Erstellen von Listen und indem Sie diese auch umsetzen. Seien Sie zielorientiert, haushalten Sie mit Ihrem Geld und setzen Sie sich Wohlstandsziele. Umgeben Sie sich mit

guten Leuten, die Sie lieben und respektieren. Und seien Sie jeden Tag dankbar dafür, dass Sie damit gesegnet sind ein Martial Arts Ausbilder und Schulleiter zu sein.

Für noch viel mehr Insidertipps besuchen Sie doch die Website der Martial Arts Industry Association-Deutschland (MAIA) unter www.kampfsportelite.com. Durch diese neue und verbesserte Website haben Mitglieder Zugriff auf Unmengen an Informationen zu allen Themen von A bis Z.

Professor Brannon Beliso ist Leider und Chefausbilder bei One Martial Arts in San Francisco, Kalifornien. Seit die Schule im Jahr 2000 ihre Türen geöffnet hat, ist One Martial Arts von einem Ein-Mann-Betrieb zu einem Betrieb mit fünf Vollzeitangestellten und 550 aktiven Schülern heran gewachsen. 2008 erzielte Belisos Schule einen Bruttoumsatz von mehr als einer Million US-Dollar.

► Von MAIA Berater
Mike Metzger

Mike Metzger ist ein Berater der Martial Arts Industry Association und erfolgreicher Leiter mehrerer Schulen in Orlando, Florida. Im Moment arbeitet er mit und berät Ricardo Libario vom American Top Team, Matt Lindland und Team Quest, Greg Jackson mit seinen Mixed Martial Arts und John Hackleman bei The Pit.



MMA ist nicht nur stärker geworden, da steckt noch viel mehr Potential drin!

Mixed Martial Arts werden auf der gesamten Welt exponentiell immer populärer. MMA sind nicht nur ein ständig wachsender Sport in der Unterhaltungsbranche, auch im „Schul-Business“ sind sie immer mehr vertreten. Es gibt immer mehr MMA-Schulen und immer mehr konventionelle Martial Arts-Schulleiter bringen MMA in ihren Lehrplänen unter. MMA sind kein kurzfristiges Phänomen, es wird von Dauer sein.

Vor einiger Zeit wurden MMA als ein brutaler Sport, wenn überhaupt als Sport angesehen. In den meisten Bundesstaaten wurden sie verboten. Auch im Pay-TV wurde es verboten und der Kongress arbeitete hart daran sie komplett von der Bildfläche verschwinden zu lassen.

Dieser junge Sport drohte ein Strohfeuer zu werden bis sich im Jahr 2002 Dana White und die Fertitta-Brüder, Frank und Lorenzo, dazu entschieden die Ultimate Fighting Championship zu kaufen und einige Veränderungen einzuführen, die die MMA zu dem gemacht haben, was sie heute sind. Heute wollen immer mehr Leute in die Materie der MMA eintauchen, sei es auf Grund des Martial Arts – oder Fitnessaspekts. Der Massenmarkt hatte nicht mehr solch ein Interesse an der Martial Arts Arena seit dem Aufschwung von Cardio-Kickboxing oder Tae Bo von 1998 bis 2001.

Der Trend, den ich im Moment beobachte, ist das immer mehr MMA-Schulleiter den nächsten Schritt in Richtung Professionalität wagen wollen. Sie scheinen genug davon zu haben ein typisches Fitnessstudio zu führen. Bei den traditionellen Martial Arts Schulen hat es Jahre gedauert bis sie zu professionellen Geschäften wurden, aber MMA-Schulen scheinen schnell zu begreifen, dass nur Professionalität dafür sorgen kann einen großen Einfluss in ihrer Gemeinde zu haben.

Die besten MMA-Schulen der Welt, so wie American Top Team, The Pit, Greg Jackson's Mixed Martial Arts und Team Quest, realisieren, dass sie immer noch die besten Kämpfer der Welt hervor bringen können wenn sie Familien und Kindern einen

Platz zum trainieren bieten. Ich denke der Grundgedanke hinter diesem Trend ist die Feststellung, dass ihre Kämpfer nicht für immer kämpfen können und sie ihren Kämpfern eine Zukunft bieten wollen wenn deren professionelle Karriere vorbei ist.

Es gibt eine Million großartiger „Kämpfer“ dort draußen, die irgendwie jemandem beibringen können wie man kämpft. Aber es gibt nur eine Handvoll, die sich wirklich darauf versteht wie man gut von der Lehre der Martial Arts leben kann. Kämpfer im Ruhestand sollten in der Lage sein auch weiterhin davon leben zu können die nächste Generation Kämpfer zu trainieren ohne Abstriche in ihrer Lebensführung machen zu müssen.

Bei den traditionellen Martial Arts Schulen hat es Jahre gedauert bis sie zu professionellen Geschäften wurden, aber MMA-Schulen scheinen schnell zu begreifen, dass nur Professionalität dafür sorgen kann einen großen Einfluss in ihrer Gemeinde zu haben.

Das größte Missverständnis, das zum Glück langsam in unserer Branche verschwindet, ist der Gedanke, dass Geld mit Martial Arts verdienen direkt mit einem Ausverkauf zusammen hängt. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal betonen, dass es absolut keinen Zusammenhang zwischen diesen beiden Dingen gibt. Ich bin froh zu sehen, dass einige der meist respektierten Trainer und Kämpfer beginnen dies zu realisieren.

So wie bei jeder Aktivität und Bestrebung gibt es auch bei professionellen MMA-Schulen, die ihr Geschäft ernst nehmen, Gutes und Schlechtes. Die schlechte Nachricht ist, dass jeder, der nicht auf den professionellen MMA-Zug aufspringt ins Hintertreffen gerät, wahrscheinlich seine Türen für immer schließen und einen anderen Job finden müssen. Ich denke nicht, dass jeder sein momentan gelehrt System oder seinen Stil über den Haufen werfen muss, aber den Lehrplan mit einigen Elementen der MMA zu erweitern kann nicht schaden.

Die Tage an denen man sich Sorgen machen musste wenn man in das „Kampfsportstudio um die Ecke“ oder die einschüchternde MMA-Schule gehen wollte verschwinden langsam. Man sieht in diesen „Fitnessstudios“ viel mehr professionelle und engagierte Leute, die beginnen zu verstehen was Erfolg im und außerhalb des Octagon bedeutet.

Ich bin gespannt darauf diese Entwicklung weiter zu verfolgen und wie sie sich in Zukunft auswirken wird.

**ARE YOU
TOUGH
ENOUGH?**



Leather Long Focus Mitt

**THE NEW
CENTURY® GOLD**

**Tough professional-grade training gear
made for tough martial artists**

▶ CENTURY®

**www.century-europe.eu // Hotline: 01805 175 555, Mo-Fr 8.00 Uhr bis 23.00 Uhr.
(0,14 Euro / Min aus dem deutschen Festnetz. Mobilfunknetze abweichend)**

— Von Kathy Marlor

Kathy Marlor, Director of Consulting für Member Solutions, Inc., ist ein Veteran unter den Martial Arts Businessberatern und darauf spezialisiert Schulen zu helfen ihre Ziele zu erreichen. Sie ist seit 26 Jahren dabei, ist selbst Ausbilder mit dem 4. Meistergrad und ehemalige Weltmeisterin.



Wie man mit durchgefallenen Schülern umgeht

Willkommen bei „Martial Smarts“, der Kolumne, die Ihnen helfen soll erfolgreiche Veränderungen mit allen ihren Feinheiten in Ihrem Martial Arts Business unterzubringen, indem sie Ihnen aufzeigt was sie tun und was sie lassen sollten.

Letzten Monat haben wir uns darauf konzentriert wie wir unsere Schüler unterrichten sollten damit sie in der Lage sind die nächste Prüfung zu bestehen. Leider müssen wir aber auch

immer wieder einen Schüler durchfallen lassen, weil er nicht die Anforderungen der Prüfung erfüllt. Es ist kein Vergnügen, aber nötig um nicht Ihr Gesicht zu verlieren und nicht die Standards Ihres Programms in Frage zu stellen.

Diesen Monat geben wir Ihnen Strategien an die Hand mit deren Hilfe Sie Ihren Schülern vermitteln können, dass sie die Prüfung nicht bestanden haben, dabei aber gleich Möglichkeiten schaffen bald schon wieder Erfolge zu verbuchen und dann am nächsten Prüfungstermin zu bestehen.

Wie man mit durchgefallenen Schülern umgeht

Fragen Sie sie, was sie von ihrer Leistung halten

Bevor Sie dem Schüler die schlechte Nachricht überbringen, fragen Sie sie nach einer Selbsteinschätzung. Manchmal merken sie selbst, dass ihre Leistung eher nicht ausreichend war. Es macht die ganze Sache deutlich einfacher für sie, wenn diese Einsicht bereits da ist und bietet Anknüpfungspunkte um die nächste Prüfung ins Gespräch zu bringen.

Wenn sie keine Ahnung zu haben scheinen müssen Sie diplomatischer vorgehen. Vermitteln Sie dem Schüler bei jeder Gelegenheit, dass diese Niederlage nicht der Weltuntergang ist sondern lediglich eine Möglichkeit es bei der nächsten Gelegenheit besser zu machen.

Erstellen Sie einen Erfolgsplan

Um Ihren Schülern bei der nächsten Prüfung zu einem Erfolgserlebnis zu verhelfen, sollten Sie mit ihnen im Voraus einen Erfolgsplan erstellen. Dieser Plan sollte einfach wörtlich ausdrücken was Sie empfehlen und was getan werden muss, damit die nächste Prüfung ein Erfolg wird. Zum Beispiel könnten Sie, wenn bei einer bestimmten Kata Nachholbedarf besteht, private Unterrichtsstunden anbieten um das Bewegungsmuster tiefer im Gedächtnis des Schülers zu verankern. Dann sollte der Schüler sie mindestens fünf Mal pro Woche üben. Danach sollten Sie die Kata wieder im Kurs aufgreifen und schauen, ob die betroffenen Schüler sie zu Ende bringen können.

Bieten Sie Zusatzhilfen

Bieten Sie spezielle Kurse für Schüler, die durchgefallen sind, an, z. B. Privatstunden mit einem Ihrer Spitzenausbilder oder Möglichkeiten an Trainingseinheiten mit qualifizierten Ausbildern teilzunehmen. So kann jeder Schüler in den nötigen Bereichen nachbessern ohne seine Prüfung aufs Spiel setzen zu müssen.

Stellen Sie sicher, dass jeder Schüler alle verfügbaren Optionen nach einer nicht bestandenen Prüfung kennt und sprechen Sie Schüler direkt an, von denen Sie wissen, dass sie mehr Übung und Kurse brauchen.

Wie man nicht mit durchgefallenen Schülern umgehen sollte

Sie vor Anderen bloßstellen

Schüler sind eh beschämt wenn sie durchgefallen, vielleicht sind sie beim nächsten Versuch deshalb ja besser vorbereitet. Warum sollte man ihre Scham also nicht zur Schau stellen?

Zunächst ist es eh schon peinlich genug durchzufallen. Vor anderen ist es noch viel peinlicher.

Außerdem ist Scham und Schande kein guter Lehrer und kein besonders gutes Mittel dafür zu sorgen, dass Ihre Schüler bei Ihnen bleiben.

Anstatt öffentlich kund zu tun wer bestanden hat und wer durchgefallen ist, sollten Sie die Ergebnisse jeder Prüfung unter vier Augen mit dem entsprechenden Schüler besprechen, sodass Sie direkt die Mängel ansprechen und neue Ziele setzen können.

Den Schülern verschweigen warum sie durchgefallen sind

Die grundsätzliche Vermutung, dass der Schüler schon wissen wird warum er durchgefallen ist und der allgemeine Rat „Einfach weitermachen“ helfen überhaupt nicht weiter, es sei denn Ihr Schüler kann Gedanken lesen. Für Sie mag es vielleicht offensichtlich sein, aber dem Schüler ist es vielleicht nicht so bewusst.

Bieten Sie ihnen ein Lernerlebnis indem Sie ihnen das Feedback in schriftlicher Form zukommen lassen. Listen Sie die Prüfungsanforderungen wortwörtlich auf, welche Teile sie davon nicht bestanden haben und vor allen Dingen warum sie sie nicht bestanden haben. Positive Kommentare sollten aber natürlich in keinem Feedback fehlen, sodass die Schüler auch wissen was sie bereits drauf haben.

Gelernt wird im Kurs

Wenn es dazu kommt Schüler auf die nächste Prüfung vorzubereiten kommt bei Ihnen womöglich eine Meinung der alten Schule zu Tage, die besagt, dass Übungen und Lernen nur im Kurs unter Anleitung eines qualifizierten Ausbilders stattfinden sollten. Heutzutage stehen die Dinge anders. Bieten Sie Ihren Schülern Anleitungen, Videos und andere Lernhilfen um auch außerhalb der Schule zu üben und zu trainieren. Manche Schüler empfinden es womöglich als angenehmer zu Hause zu üben (und tun dies dann womöglich auch noch häufiger) indem sie sich Trainingsvideos ansehen und die gezeigten Übungen immer und immer wiederholen. Dadurch fühlen Sie sich meist auch weniger unter Druck gesetzt und können in ihrem Tempo lernen.

GRUPPENTARIFE EXKLUSIV FÜR KAMPFSPORTSCHULEN



- ▣ Finanzierung privat oder gewerblich
- ▣ Lohnnebenkosten senken
- ▣ Einkommensabsicherung
- ▣ Finanzhaushalt meiner Schule optimieren
- ▣ Krankenvorsorge
- ▣ Altersvorsorge

Wir:

- sind eure Ansprechpartner deutschlandweit
- arbeiten mit über 150 Gesellschaften zusammen
- prüfen steuerliche Vorteile & sichern staatl. Förderungen

Euer Vorteil:

- Ausgaben reduzieren
- Lohnkosten senken
- maßgeschneiderte Absicherung
- den eigenen Zielen schneller näher kommen

compexx!
FINANZ