

LIFESTYLE-BEWERTUNG FEEDBACK / INDIVIDUELLES GESPRÄCH

1. Erklären Sie das Ziel der Bewertung:

- Für die Lifestyle-Bewertung werden die Herzfrequenz und Herzratenvariabilität gemessen.
- Durch die Messungen sollen individuelle Stressfaktoren, die Hinlänglichkeit der Regeneration, die Qualität des Schlafs und der Gesundheits- und Fitness-Effekt der physischen Aktivität bewertet werden.
- Ziel ist es, das Stress-Management und die physischen Aktivitäts-Gewohnheiten zu verbessern und eine bessere Regeneration zu fördern.

2. Beziehen Sie die allgemeine Lebenssituation des Kunden mit ein:

- Momentane „Stressbelastung“ und andere Faktoren, die das Wohlbefinden im Moment und in den vergangenen Monaten beeinflussen und beeinflusst haben?
- Wie gut repräsentieren die Mess-Tage die normalen Tage des Kunden?
- Gab es Besonderheiten während der Messung, z.B. akute Krankheit oder andere, besonders stressige Situationen oder physische Belastungen?

3. Interpretieren Sie den Bericht gemeinsam mit dem Kunden:

- Bedenken Sie die allgemeine Gesundheit, mögliche Krankheiten, Medikation und andere akute oder längerfristige Stressfaktoren des Kunden.
- Diskutieren Sie mögliche Gründe und Auswirkungen der Resultate gemeinsam.
- Spiegeln die Ergebnisse die subjektive Wahrnehmung des Kunden wider?
- Welche Entwicklungsbereiche haben die Ergebnisse aufgezeigt?

4. Bitten Sie den Kunden, 1 bis 3 konkrete Ziele zur Unterstützung des Wohlbefindens zu setzen:

- Sie können die Ziele-Seite des Lifestyle-Bewertungs-Bericht-Pakets verwenden.
- Planen Sie einige konkrete Aktionspunkte, die mit der Lebenssituation und den Ressourcen des Kunden vereinbar sind.

5. Ziehen Sie gemeinsam Schlüsse und planen Sie die nächsten Schritte:

- Fassen Sie die Schlüsse, Ziele und Aktionspunkte zusammen.
- Einigen Sie sich auf einen Zeitplan für mögliche Nachfolge-Messungen und/oder das nächste Treffen.
- Fragen Sie den Kunden nach Feedback:
 - Welche Erwartungen hatte er/sie und wurden diese erfüllt?
 - Welche Wünsche bestehen für mögliche weitere Schritte?
- Sehen Sie am Ende, ob der Kunde noch zusätzliche Fragen hat.