

COLUMN

DOELEN BEREIKEN MET **FITNESS**

Afgelopen week vroeg iemand mij, "Als je echt wat wilt bereiken zoals afvallen, minder rugklachten of fitter worden, dan is fitness toch niet echt de beste optie?" Het was iemand vanuit de zorg- en welzijnsector, een combinatie functionaris, die geen gebruik maakte van fitness en er ook niet veel mee had. Maar toch stelde hij de vraag op die manier.

Ik heb de fitness natuurlijk met hand en tand verdedigd. Mijn relaas: "dat er geen effectievere manier is om doelen te bereiken dan fitness. Kwalitatieve intake, we luisteren naar wat je wil bereiken, je ontvangt een persoonlijk plan, afgestemd op je doelstelling en we testen en hertesten om het resultaat ook te constateren en vastleggen. Nergens kan je het beter vinden dan dit." Toch zetten zijn vraag me aan het denken...

We doen inderdaad een intake en een doelenanalyse, dan volgt een plan, testen en een verdieping op het plan. Toch weet ik ook dat branche breed ruim vijftig procent van de nieuwe fitnessleden weer stoppen binnen twaalf maanden. Is onze aanpak dan wel zo effectief? Dan moeten we gaan kijken naar gedragswetenschappelijke aspecten.

Het 'Health Believe-model' leert ons dat als we kennis tekort hebben over de voordelen van het wel doen en de nadelen van het niet doen van de nieuwe activiteit, we dan een grote kans hebben uit te vallen. Het NLP-coachmodel en Simon Sinec's WHY leert ons dat we het doel, zeer duidelijk en helder voor ogen moeten hebben, om er intrinsieke motivatie uit te halen. Gedragstheorieën zoals Self Efficacy leren ons dat, als we de doelstelling dermate hoog leggen dat ik er zelf aan ga twijfelen of ik het wel kan, de kans op uitval dan hoger dan zeventig procent is.

Verder weten we dat mensen die in een groep trainen, dus samen met anderen, de activiteiten langer volhouden dan mensen die alleen sporten. Individuele fitness is dus een oplossing voor slechts een selecte doelgroep, een groep die al intrinsiek gemotiveerd is. Zouden we onze nieuwe leden niet eerst aan een fitnesscursus moeten onderwerpen om ze alles over fitness te leren? Gezellig in een groep, waardoor we die sociale cohesie voeden, het kennistekort wegwerken en om samen in de cursus de persoonlijke doelen uit werken. Ook de fun factor is sterk bepalend of mensen de activiteit lang vol houden.



” HET NLP-COACHMODEL EN SIMON SINEC'S WHY LEERT ONS DAT WE HET DOEL, ZEER DUIDELIJK EN HELDER VOOR OGEN MOETEN HEBBEN, OM ER INTRINSIEKE MOTIVATIE UIT TE HALEN. “

Doelen bereiken met fitness; wat kunnen we nog verbeteren om het imago te versterken dat je daarvoor echt bij ons moet zijn? Ik ben er nog steeds van overtuigd dat er geen betere manier om fysieke doelen te bereiken is dan fitness. Niet alleen qua faciliteit en begeleiding, ook de landelijke infrastructuur is natuurlijk perfect. Maar zo'n vraag zet je wel weer even aan het denken en heeft er toch toe geleid dat ik een oude 'Starten met Fitness'-cursus weer uit de kast heb gehaald en met de fitnesstrainers het thema 'beleving in de fitnesszaal' weer op de agenda heb gezet. Niet verkeerd om ons product en dienst zo nu en dan eens grondig onder de loep te nemen.

John van Heel
EFAA - j.vanheel@efaa.nl