



# WAAROM LUKT HET ONZE LEDEN NIET?

Met volle moed starten meer dan 100.000 mensen aan fitness per maand. De één wil afvallen, de ander fitter worden, weer een ander wil minder last van zijn rug. En zo zijn de doelstellingen legio. Uit onderzoek blijkt dat ongeveer 10 procent van de nieuwe leden al helemaal niet komt sporten. Een groter percentage, namelijk 50 procent, haakt binnen 6 tot 12 maanden af. Dit zet een enorme druk op onze marketing en sales.

Bij veel clubs is het verloop niet te compenseren met de instroom, waardoor er elke maand negatief gescoord wordt qua netto uit- en instroom. Zorgelijk is dit op zijn minst,

maar we kunnen er natuurlijk wel van leren. Wat is er aan de hand, hoe komt het dat wij 50 procent van onze klandizie verliezen binnen het jaar? Zijn ze teleurgesteld, voldoen

we niet aan de verwachtingen, behaalt men de doelstellingen niet of zijn die bij de start te hoog gegrepen? Het zal een combinatie van deze factoren zijn, maar onder de radar speelt er nog een belangrijk aspect mee, waardoor nieuwe leden de nieuwe leefstijl niet vast kunnen houden, onze oude hersenen!

Het menselijk brein is het resultaat van een lange evolutie, waarin drie breinen zijn ontwikkeld.

- Het reptielenbrein.
- Het zoogdierenbrein.
- De Neo Cortex.

## Het Reptielenbrein

Het reptielenbrein is 500 miljoen jaren geleden ontstaan. Dit brein staat voor behoud en overleving. Het reptielenbrein is een uiterst snel, primair en basaal werkend brein. Het reptielenbrein treedt namelijk in werking bij gevaarlijke situaties en neemt je voor zo lang het gevaar aanwezig is grotendeels over, de zogenaamde vecht/vlucht reactie. Het is het onbewuste deel van onze hersen-



nen, het automatisme. Het reptielenbrein is verantwoordelijk voor het automatisch regelen van onze ademhaling, bloedsomloop, hartslag en de temperatuurregeling.

Hoe meer we in dit deel van het brein leven, hoe meer we korte termijn denken en ons richten op dominantie, controle over de situatie c.q. omgeving, het ego, lusten, impulsiviteit en onoplettend. Het reptielenbrein is ook het primitieve overlevingsbrein, het is constant alert op mogelijk gevaar, zorgt er voor dat je vecht of vlucht en routine vasthoudt waar het maar kan.

Dat laatste is de grote uitdaging voor onze nieuwe leden, het reptielenbrein wil de routine vasthouden en kan vaak impulsief stimuleren om de aangeleerde ongezonde gewoonten door te blijven zetten.

#### Het zoogdierenbrein

Geschat wordt dat het zoogdierenbrein 200 miljoen jaar oud is. Dit brein zorgt onder andere voor connectie met anderen, emoties, de samenhang met andere soort-

genoten. Het zoogdierenbrein (limbisch brein) speelt een belangrijke rol bij emotionele reacties. Het limbische brein ontvangt impulsen vanuit het reptielenbrein en reageert vaak sterk op beloningen en straffen, het vermijden van pijn en bereiken van plezier. Dit zorgt aan de éne kant voor een sterkere mogelijkheid tot voortplanting, overleving en zelf- en soortbehoud, maar aan de andere kant kan dit brein ook sterk stimuleren om na het eten dan toch maar lekker op de bank te gaan hangen. Dit brein screent ontvangen informatie, dat binnenkomt via onze zintuigen op emotionele relevantie en vergelijkt deze met eerder opgeslagen herinneringen en overtuigingen, gebaseerd op positieve en negatieve ervaringen.

Met name de plezier/pijn functie van deze hersenen, maar ook de opgeslagen ervaringen, kunnen ertoe leiden dat mensen, mede ondersteund door het reptielenbrein, oude gedragingen handhaven en moeite hebben die te doorbreken.

#### De Neo cortex

De Neo cortex maakt ons homo sapiens en is tussen de 200.000 en 100.000 jaar geleden ontwikkeld. De Neo cortex geeft ons onder andere de mogelijkheid om te observeren, te onderzoeken, te overdenken, terug te kijken, toekomstplannen te maken, complexe thema's aan te gaan, te kijken naar onszelf en het rationaliseren van de wereld waarin we leven.

In dit deel van de hersenen ontstaan zaken die we willen bereiken in het leven. Zo komt de gedachte om af te vallen uit dit deel van de hersenen. Op welke manier kan dan ons reptielen brein en zoogdieren brein roet in het eten gooien?

#### Cognitieve dissonantie

Cognitieve dissonantie is de spanning die iemand ervaart bij tegenstrijdige overtuigingen, ideeën of opvattingen of als er wordt vastgesteld dat diegene in strijd met de eigen overtuiging handelt. Met andere woorden, men wil het één bereiken (drie keer per week sporten) maar de routine van het reptielenbrein en de hunkering naar plezier van het zoogdierenbrein, zorgen er voor dat men maar één keer gaat sporten. Hier is men dan uiteindelijk natuurlijk niet tevreden over en deze ervaren onvrede leidt er toe dat men één of meer meningen onbewust herziert, om ze meer

met elkaar in overeenstemming te brengen. Dat doen onze hersenen door de verhalenverteller, zoals onze Neo Cortex ook wordt genoemd, verklaringen te laten verzinnen om het afwijkende, niet wenselijke gedrag toch te kunnen accepteren. Ga ik bijvoorbeeld niet sporten, terwijl ik dat wel had willen doen omdat ik af wil vallen, dan komt de Neo cortex met 'Ik heb ook een hele dag hard gewerkt en mijn rust verdient'. En zo geraken onze leden verstrikt in de krachten van de oudste twee breinen met de Neo cortex als overloper.

Geven sporters eenmaal toe aan de onderliggende hersenen en gaat de Neo cortex helpen, dan traint men als het ware zichzelf om niet te gaan als men dat toch eigenlijk wèl wil. Hier kan men dan natuurlijk erg goed in worden, totdat de gedachte opkomt: 'Moet ik wel lid blijven, ik ga niet voldoende voor dat geld'.

Wat kunnen wij, als fitness professionals, met deze informatie. Allereerst kan het belangrijk zijn dat leden kennis hebben van hoe hun intrinsieke motivatie werkt. Dat zou in lezingen of coachgesprekken aangegevoeld kunnen worden. Volgens recent onderzoek van Jan Middelkamp kan dertig minuten coachen de lidmaatschapsduur aanzienlijk verhogen. Verder is de deelname in de eerste drie maanden cruciaal. In deze drie maanden worden de oude hersenen als het ware afgericht op een nieuw patroon. Haken we in die eerste drie maanden een keer af, dan is de kans op uitval in het eerste jaar al verdubbeld.

Wil je meer weten over de werking van onze drie breinen, de kracht van onze overtuigingen en de mogelijkheden om hier als fitness professional mensen effectief in te begeleiden en coachen, dan is de leefstijlcoachopleiding van EFAA wellicht een optie voor je.



**JOHN VAN HEEL**

EFAA, [j.vanheel@efaa.nl](mailto:j.vanheel@efaa.nl)

06-53623485