Positive Erfahrung im Fitnessstudio bieten

Wie es gelingen kann, mehr Menschen zu Sport zu bewegen

Was bringt die einen Menschen zum Ausüben eines Sports, während viele andere Menschen körperlich nicht aktiv sind? Viele Untersuchungen beschäftigen sich mit genau dieser Frage und mit der Ableitung geeigneter Interventionen, um zögerliche Menschen für sportliche Angebote gewinnen zu können. Aus Umfragen ist bekannt: Für sportlich nicht aktive Menschen sind die wichtigsten wahrgenommenen Hindernisse: Zeitmangel und fehlender Zugang zu Sportmöglichkeiten sowie Sicherheitsfragen und das Gefühl der Inkompetenz. Zeitmangel ist gemäss Untersuchungen möglicherweise eher eine Wahrnehmung als eine Realität. Eine entscheidende Rolle scheint eher zu spielen, welches Gefühl diese Menschen mit Sport verbinden. So berichten viele Erwachsene von Gefühlen der körperlichen Unzulänglichkeit und verschiedenen Befürchtungen, die sie von der Teilnahme an körperlicher Aktivität abhalten. Bleibt also die Frage, wie man diese Menschen doch zum Sport motivieren kann.

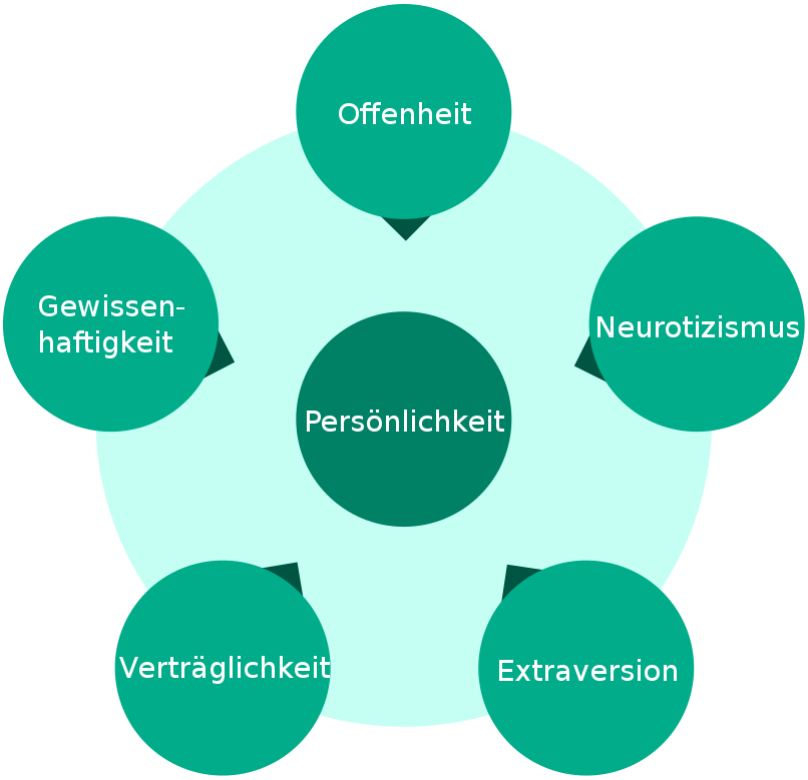
Was motiviert Menschen überhaupt zum Sport?

Die allgemeinen Motive für körperliche Aktivität sind zunächst einmal schnell erfasst: «Spass haben», «fit und trainiert zu sein», «Freude an Bewegung» und «Zusammensein mit Kolleginnen und Kollegen» sind die häufigsten Motive. Im Laufe des Lebenszyklus kommen hier leichte Verschiebungen hinzu. So sind jüngere Erwachsene eher durch Herausforderungen und die Entwicklung von Fähigkeiten und Fitness motiviert, während ältere Erwachsene eher aus Gründen der Gesundheit und des Vergnügens an einer Teilnahme interessiert sind. Auch sind die Motive zum Sporttreiben je nach Geschlecht leicht unterschiedlich. Für Frauen ist das Verfolgen von persönlichen Leistungszielen fast ebenso wichtig wie für junge Männer, jedoch ist der Leistungsvergleich und die Teilnahme an Wettkämpfen für Frauen deutlich weniger wichtig. Viel unterschätzt und noch nicht bis in jedes Detail untersucht ist jedoch auch die Rolle der Persönlichkeit bei der Ausübung eines Sports.

Übereinstimmungen in den Persönlichkeiten von sportlich aktiven Menschen

In verschiedenen Studien wurde aufgedeckt: Es gibt einen Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Motivation für Sport. So scheint es, dass individuelle Unterschiede der Persönlichkeiten die Vorliebe für eine bestimmte Art der körperlichen Betätigung, der Häufigkeit und deren Beibehaltung beeinflussen (Box, A.G. et al. 2019). Für diesen Zweck hat sich das Fünf-Faktoren-Modell „Big Five“, welches aus fünf breiten, konsistenten Persönlichkeitsdimensionen besteht, als sinnvoll erwiesen.

- Extraversion – gesprächig, durchsetzungsfähig, energisch
- Neurotizismus – nervös, leicht reizbar, ängstlich
- Offenheit für Erfahrungen – intellektuell, fantasievoll
- Verträglichkeit – gutmütig, kooperativ, vertrauensvoll
- Gewissenhaftigkeit – ordentlich, verantwortungsbewusst, zuverlässig



https://de.wikipedia.org/wiki/Big_Five_%28Psychologie%29

Interessanterweise deuten die Untersuchungen darauf hin, dass Personen, die sich auf verschiedene Arten körperlich betätigen, ähnliche Persönlichkeiten haben und sich von inaktiven Menschen unterscheiden. Regelmässig Trainierende geben in der Regel eine grössere Extraversion und Gewissenhaftigkeit an, während Nicht-Trainierende einen grösseren Neurotizismus aufweisen. Für den Einstieg in eine Sportart oder ein neues Fitnessstudio hat sich deshalb eine ausgeprägte Extraversion als wichtig erwiesen. Für die Konstanz der Ausübung ist zusätzlich ein hohes Mass an Gewissenhaftigkeit notwendig, da Sport im Erwachsenenalter auch mit Planung und Organisation und einem gewissen Mass an Selbstdisziplin zu tun hat.

Neurotizismus hingegen ist das Persönlichkeitsmerkmal, welches für Ängste und wenig Risikobereitschaft steht. Viele Situationen werden von diesen Menschen als Stress erlebt, sobald sie keine Kontrolle über Geschehnisse haben und in neuen Situationen nicht wissen, was sie erwartet. Je höher der Anteil dieses Persönlichkeitsmerkmales ist, desto stärker wirkt es als Hindernis für die Ausübung von Handlungen. Der Bedarf der Kompetenz und Kontrolle ist bei diesen Persönlichkeiten sehr stark ausgeprägt und es scheint wenig intrinsische Motivation für Sport vorzuliegen. Unabhängig von der Wahl der primären körperlichen Betätigung wurde bei sportlich aktiven Menschen ein Trend zu einer stärkeren intrinsischen Motivation festgestellt.

Intrinsische Motivation durch Selbstbestimmung

Die intrinsische Motivation wird durch ein Umfeld gesteigert, das bestimmte Bedürfnisse befriedigt. Nach Ansicht aus der psychologischen Forschung (Deci und Ryan, 2008) beruht motiviertes Verhalten auch im Sport auf der Befriedigung von drei Grundbedürfnissen:

- Autonomie (das Gefühl der Kontrolle/Wahlfreiheit im Verhalten)
- Beherrschung, Kompetenz (wahrgenommene Fähigkeit, ein Verhalten erfolgreich auszuführen)
- Verbundenheit (soziale Verbundenheit mit anderen, die gleiches/ähnliche Verhalten ausüben)

Die Befriedigung dieser Grundbedürfnisse führe zu einem Prozess der „Internalisierung" – der Verinnerlichung von Verhaltensweisen, die ursprünglich nicht unbedingt intrinsisch motivierend sind. Umgekehrt ist eine intrinsische Motivation weniger wahrscheinlich, wenn diese Bedürfnisse nicht erfüllt oder in irgendeiner Weise blockiert werden. Generell scheint erwiesen, dass intrinsische Motivation ein höheres Mass an Absicht und anhaltender Beteiligung an körperlicher Aktivität voraussagt.

Diejenigen Menschen, die hauptsächlich an Ausdauer- und Widerstandstraining teilnehmen, zeigen oft eine grössere intrinsische Motivation/Autonomie als diejenigen, die an eher interpersonellen Trainingsmodalitäten teilnehmen wie Crossfit-Training und anderen Teamaktivitäten, da Ausdauer- und Widerstandstraining möglicherweise eine stärkere interne Motivation (Spass, Selbstherausforderung, persönliche Ziele) erfordert als diejenigen Sportarten, die stärker auf sozialer Unterstützung basieren. Deshalb sind Personen, die an Sportarten teilnehmen, die eher sozial und wettbewerbsorientiert sind, oft stärker extern motiviert.

Spass und positive Emotionen gelten als wichtige Faktoren für Trainingstreue

Auf dem Grundbedürfnis der Selbstregulierung (Autonomie) beruht die Hypothese, dass eine Person umso autonomer und damit intrinsisch motivierter ist, je stärker sie durch Selbstverwirklichung (z. B. Herausforderung, Spass, Stressbewältigung) motiviert ist. Intrinsische Motivation zeigt sich, indem eine Person durch die Aktivität selbst motiviert ist und aus Spass an der Aktivität teilnimmt. Dass Spass am Training auch im Fitnesscenter eine grosse Rolle spielt, wurde in einer Untersuchung bestätigt. In dieser Studie wurde auch die Trainingsintensität und entsprechend individuelle Trainingsanpassung als essentiell für eine gewisse Bindung und Konstanz im Training beobachtet (Teixeira et al., 2022).

Spass scheint ein wichtiger Prädiktor für die Absicht, weiter zu trainieren und für die Trainingsgewohnheiten und die Trainingstreue zu sein. So steht im Fokus von Untersuchungen die Trainingsintensität: Der Punkt, an dem die Trainingsintensität die Freude negativ beeinflusst, ist bei Individuen sehr verschieden – bei vielen untrainierten Einsteigern ist er meistens sehr viel früher erreicht als bei sportlich trainierten Menschen. Das unterstreicht die Notwendigkeit, besser zu verstehen, wie dieser Wendepunkt vorzeitig erkannt werden kann und durch positive Erfahrungen verhindert wird. Denn es hat sich gezeigt, dass viele zögerliche Personen, die sich endlich für ein Fitnesscenter entscheiden, dieses wenig frequentieren und schliesslich wieder aussteigen.

Zielgruppe der inaktiven Menschen

Ein übergreifendes Persönlichkeitsmerkmal von inaktiven Menschen scheint der Hang zur Vorsicht und Ängstlichkeit zu sein. Zusätzlich haben diese Menschen überproportional oft negative Emotionen aufgrund schlechter Erfahrungen mit Sport. Um diese Zielgruppe zu erreichen, müssen bestimmte Voraussetzungen im Angebot enthalten sein. Wie fühlen sich diese Menschen eher willkommen und wie fühlen sie sich wohler? Durch welche Angebote kann ein Fitnessstudio diese Kunden ansprechen und gewinnen? Die sportlichen Angebote für Inaktive sollten möglichst niederschwellig angelegt werden beispielsweise durch Kennenlernangebote mit niedriger Trainingsintensität, bei der individuell auf die körperlichen Gegebenheiten und den Bedarf der Person eingegangen wird. Das allein wird jedoch nicht ausreichen.

Vielmehr wäre zu diskutieren, wie man diese Zielgruppe durch Angebote von zusätzlich mentaler Betreuung in das Studio hineinholt und dann auch dadurch hält, um einer Fluktuation vorzubeugen. Denkbar sind digitale Plattformen, auf denen diese Kunden parallel zum Training ihre Fortschritte eintragen können und sich mit einem Trainer nicht nur zu den Übungen, sondern auch zu ihren Zielen und ihrer jeweiligen Motivation beraten, entweder digital oder im Studio. In Untersuchungen zeigte sich, dass die persönliche Ansprache nach wie vor einen grossen Effekt auf die Motivation hat. Die Angebote dazu sind meistens sehr begrenzt, was vermutlich auch auf eine Kosten-Nutzen Abwägung zurückzuführen ist.

Qualität bieten durch eine intelligente und individuelle Betreuung der Kunden

Der Ausstieg aus dem Fitnessstudio in den ersten Monaten wird oft auf eine unzureichende professionelle Betreuung und Überwachung zurückgeführt – was auch auf einen unzureichenden Umgang mit Lust und Unlust in den ersten Wochen oder Monaten des Trainings (Rand et al., 2020; Faria et al., 2021) bezogen wird. In Anbetracht der Vielfalt der Sportarten und der Dynamik in Fitnessstudios scheint die Hypothese plausibel, dass individuelle Vorlieben und Toleranz nicht immer bei Trainingsvorgaben oder -überwachung berücksichtigt werden (Teixeira et al., 2021b). Die Ergebnisse aus Studien legen nahe, dass die Bewertung und Anpassung der Trainingsplanung und Überwachung von Übungen in ihrer Intensität und Belastung zu berücksichtigen sind, sodass Bewegungsverhalten und Kundentreue verbessert werden können.

Es wird angeregt, über Prozesse zur Bewertung von Übungen nachzudenken sowie über Methoden zur Begleitung der Trainierenden, damit eine bessere Beratung und Anpassung der Aktivitäten auf individueller Ebene stattfinden kann. So kann selbst die zwischenmenschliche Dynamik als ein relevanter Faktor für die Trainingstreue gelten. Durch Schritte, mit denen die Betreuer individuelle Anpassungen der Trainingsmerkmale vornehmen, kann somit das Trainingsverhalten moduliert werden. Eine Voraussetzung dafür sind hochwertige Ausbildungen und Schulungen der Betreuer in den Fitnessstudios. In einem Umfeld, in dem Sportprofis in der Lage sind, Trainingsvariablen zu überwachen und anzupassen, kann das Verständnis der potentiellen Rolle von Intensitätsmerkmalen in der Trainingspraxis zusätzlich zur mentalen Unterstützung für die beabsichtigte Förderung der Motivation und Trainingstreue relevant sein und mehr Menschen zu Aktivitäten im Fitnessstudio bewegen.

Quellenangaben:

– Biddle Stewart , Nanette Mutrie, et al. 2021 : Psychology of Physical Activity: Determinants, Well-Being and Interventions. Routledge; 4. Edition
– Box A.G. et. al. 2019: Individual differences influence exercise behavior: how personality, motivation, and behavioral regulation vary among exercise mode preferencey Helyon, Volume 5, Issue 4
– Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Self-Determination Theory: A Macrotheory of Human Motivation, Development, and Health. Canadian Psychology.
– Rand, M., Goyder, E., Norman, P., and Womack, R. (2020). Why do new members stop attending health and fitness venues? The importance of developing frequent and stable attendance behavior. Psychol.
– Teixeira D.S. et al. Front. Psychol., 18 February 2022: Enjoyment as a Predictor of Exercise Habit, Intention to Continue Exercising, and Exercise Frequency: The Intensity Traits Discrepancy Moderation Role
– Teixeira, D. S., et al. (2021b). Preference for and tolerance of the intensity of exercise questionnaire (PRETIE-Q): validity, reliability and gender invariance in portuguese health club exercisers. Curr. Psychol.

Erschienen auf der Qualitop Homepage April 2022