

De geest is gewillig maar het vleesch is zwak...

Een Oud-Hollandsch gezegde wat zoveel betekent als: ik wil wel maar ik kan niet. Jammer genoeg verdwijnen deze 'oneliners', maar hun betekenis is zeker anno 2011 nog een waarheid als een koe (wat natuurlijk ook weer een Oud-Hollands gezegde is).

Van oudsher is de 'homo sapiens' gevoelig voor verleidingen. Dit is geen 'rocket science' maar gewoon het gevolg van eeuwenlange ervaringen. Of je nu zwart, rood, geel of blank bent, van nature zitten we allemaal hetzelfde in elkaar. Ik wil wel maar ik kan het niet; de verleiding is te groot om te weerstaan!

Ik moet stoppen met roken, maar ik kan het niet; of ik vind het niet echt nodig om te stoppen. Ik moet afvallen, maar ik kan het niet; want ik heb te zware boten, of ik word al dik als ik naar eten kijk. De veel gebruikte 'smoezen', om aan de verleiding toe te geven, worden gebruikt om het eigen 'ik' te sparen. Ik kan er immers niets aan doen dat ik mijn doel niet kan bereiken! Zolang er geen echte druk op de ketel staat, waarbij wordt bedoeld een negatief gevolg of een controlepunt waarvoor respect wordt opgebracht, zal het moeten slechts dan worden ingewilligd door die enkelen onder ons die met

een sterk karakter zijn behept en 'koste wat kost' hun doel zullen bereiken.

Wij hebben daar gelukkig iets op gevonden: de 'Personal Trainer', en dat dit werkt wordt dagelijks bewezen.

Het is alleen jammer dat een personal trainer slechts beschikbaar is voor de beter bedeeden onder ons. De minder bedeeden moeten van dit 'status symbool' afzien en het van hun eigen karakter hebben. Volhouden of verzuipen! Ik denk persoonlijk dat de reguliere sportclub een behoorlijk 'steentje kan bijdragen' aan de aandacht cultuur waardoor het merendeel van onze bereidwilligen zal kunnen voldoen aan de gezond- en fitheidseisen. Een intensieve workout 3x een ½ uur per week. Voor slechts luttele euro's kan de club een trainingsprogramma op maat aanbieden. De klant volgt het schema en zal al gauw resultaten zien. Wel is het daarbij belangrijk dat de fitnessma-

nager regelmatig de klant benadert en aanmoedigt en daar waar nodig vragen beantwoord of aanvullende instructies geeft. Uiteraard niet vergeten een paar meetmomenten in te lassen waarbij de klant 'de hemel in te prijzen' met de behaalde resultaten. Voornamelijk oprechte aandacht geven door trainer en clubmanager zal een wondermiddel blijken. Want aandacht, daar gaat het om. Iemand die begaan is met de resultaten die jij boekt. Wij slaan daarbij '2 vliegen in 1 klap'. De klant behaalt zijn resultaat en voor de clubmanager is het retentieprobleem opgelost, toch?



MARIE ANNE VAN LAAK
Delcom