

Challenge? Boost motivation og business

30 Day Buns, Guns and Abs Challenge. 25 Days of Fitness. 100 push-ups på 30 dage. Fra 50 til 250 squats på 30 dage. Eller hvad med 3000 squats 1000 push-ups 30-day challenge?! Internettet er fyldt med challenges, der udfordrer trænende til at presse sig selv max. Hvad er meningen?

Eftersom man i forbindelse med træningsplanlægning for motionister typisk øger belastningen med maksimalt 5-10 procent fra uge til uge for at minimere risiko for overbelastning, kan en hurtig gang hovedregning give en ide om, at en del af disse challenges nok overbelaster kroppen mere end de gavner ... med mindre den aktive har særligt gode gener.

Men hvad har challenges med fitness som forretning at gøre? En del. For fælles for alle disse challenges – næsten uanset hvordan de er skruet sammen - er, at de for det meste øger motivationen og dermed vedholdenheden - hvis muskler og led vel at mærke kan holde til belastningerne.

Inden for fysisk træning og fitness, hvor frafaldet (*attrition*, medlemstab) ofte er 40-50 % eller mere i løbet af de første 3-6 måneder (uger), er det værd at finde eller udvikle metoder, der kan tiltrække nye kunder og især holde fast på de bestående kunder.

Hvad er fitness problemet – udfordringen?

Først og fremmest handler fitness generelt om at 1) få en flottere figur, 2) komme i bedre form for at kunne præstere bedre i job eller fritid og/eller at 3) forbedre helbredet. Det vil sige, at mange træner ikke for aktivitetens egen skyld, men for noget andet.

Eventuelt som box:

En stor undersøgelse udført af Kasper Lund Kirkegaard og Idrættens Analyseinstitut viste – hvilket overrasker mange idrætsforskere - at næsten ¾ af de fitnesskunder som har holdt ved træningen i flere år rent faktisk (begynder at) motiveres af fitness i sig selv.

Samtidig dokumenterer anden forskning desværre, at "gaderne er fyldte af frafaldne fitnessmedlemmer" (Technogym), så der grund til at arbejde målrettet på at fastholde de, der er gået i gang med at træne. Det kræver langt færre ressourcer at servicere igangværende kunder end at rekruttere nye.

Dernæst mangler der generelt udfordringer i almen fitness træning: En stor andel af den million danskere, der dyrker fitness, træner det samme og det samme igen uden en konkret målsætning. De fleste har en vag forestilling om at komme "i bedre form"; de starter med et grundprogram – og fortsætter med selvsamme grundprogram i måneder eller endda år.

Men uden konkrete, målbare, specifikke mål og uden variation, sker der for det meste ikke helt så meget med formen, som man kunne ønske sig; især de synlige forbedringer af kropskompositionen tager længere tid om at manifestere end mange motionister drømmer om.

Vejen til demotivation og dermed frafald banes ofte af kedsomhed og manglende resultater.

Hvad motiverer motionister?

Forsøg inden for adfærdspsykologi viser, at vi mennesker vælger aktiviteter og fritidsinteresser inklusive motion ud fra især et af følgende motiver:

- At få viden – at lære noget: Information, tips, uddannelse (foredrag, bøger, podcasts)
- At producere eller præstere noget: Produkter, målopfyldelse, resultater (medaljer m.m.)
- At sanse – få fysiske oplevelser: Se, høre, føle, smage eller mærke noget (sved, skulderklap)

At sanse (og at lære noget om kroppen) oplever man automatisk i fysisk træning, selvom der ikke er udbredt fokus på det. Til gengæld mangler 'produkt' dimensionen; at man tydeligt ser resultaterne af sine anstrengelser. De er der, men lommelygten skal rettes mod dem.

Her kan fitness ejerledere og trænere skele til gaming og esport industrien, hvor det i vid udstrækning handler om at præstere og nå mål; at bevæge sig op på et højere niveau og samle virtuelle skatte, point, præmier, prestige eller penge.

Fitness Challenges

Googler man fitness challenge dukker der 15.500.000 resultater op: Fysiske udfordringer, især 30 dages udfordringer inden for enkeltstående discipliner som planker, armstrækninger (push-ups), squats, lunges, mavebøjninger (ab curls), hvor det handler om at komme fra 0, 20, 50 eller flere og op til ret høje antal som 100, 250 eller 500. Det drejer sig ikke om at opnå præmier og penge, men et højere niveau formmæssigt.

De fleste challenges handler om en enkelt øvelse, som skal udføres flere og flere gange eller ved statiske øvelser holdes længere og længere. At skulle udføre et fast, forudbestemt antal, hver dag kan være en hjælp og virke motiverende for nogen, men i andre tilfælde demotiverende, såfremt det ikke lykkes at nå op på dagens forventede antal.

Er målet at motivere sig selv eller andre, bør træningsansvarlige derfor overveje, hvad der er mest passende: Skal der være konkurrence og eventuel risiko for at fejle eller skal der satses på næsten sikre sejre som i udvalgte challenges? Valg af den rigtige strategi påvirker graden af motivation.

For at holde styr på challenge tal og motivationen, kan trænende downloade gratis, farvestrålende plancher til næsten ethvert træningsformål. Og det gør mange yngre selv-trænende motionister i stor stil – i modsætning til fitnesscenter træningskoordinatorer, som fornuftigt nok afviser de fleste challenges som træningsmæssigt uforsvarlige. Men. Hvis målet er motivation og man graver lidt, kan der være guld at finde imellem de utallige challenges og programforslag ... selvom de fleste helt åbenlyst kræver både modificering, nedskalering af antal gentagelser, regressioner og ekstra restitution, for at de bliver rigtigt anvendelige hvad angår motion og motivation.

Fitness challenge modellen kan altså i tilpasset form anvendes af fitnesscentre og trænere, i bootcamps og personlig træning, med henblik på at øge motivationen – *ikke* som alternativ til vanlig træning, men som supplement og variationsmetode.

Club La Santa Fitness Challenge

Et af de første resorts, feriesteder, hvor idræt og motion, er i højsædet, er det danske Club La Santa, der ud over sportsaktiviteter siden starten har satset på fitness og holdtræning. I fitnesscenteret har mange danske, engelske og tyske motionsturister således stiftet bekendtskab med Club La Santa's særlige udfordring til gæsterne:

På hjemmesiden og i fitnesscenteret reklameres der med Fitness Challenge:

"Kom og vis os og dig selv, hvad du kan! Alle er velkomne uanset niveau og erfaring og når du gennemfører modtager du et diplom. Både mænd og kvinder inddeles i kategorierne Grøn (begynder), Blå (øvet) og rød (avanceret). Udfordringen involverer en række øvelser med forskellige maskiner og udstyr. Distancer, gentagelser og vægt varierer for hvert niveau."

Flere faktorer gør udfordringen attraktiv: At det står sort på hvidt, at alle er velkomne, at der er et bredt udvalg af udfordringer, der kan foregå på flere niveauer – og at man modtager et diplom for at gennemføre.

Alt sammen incitamenter som stort set ingenting koster at implementere, men som kan betyde forskellen på om en nysgerrig får lyst til at deltage eller ej.

Club La Santa's Fitness Challenge						
Exercise	Green Men	Green Women	Blue Men	Blue Women	Red Men	Red Women
Bike	1,5 k	1,5 k	1,5 k	1,5 k	1,5 k	1,5 k
Rower	500 m (level 10)	500 m (level 6)	500 m (level 10)	500 m (level 6)	500 m (level 10)	500 m (level 6)
Hip flexor	20	20	40	40	60	60
Push-ups	10	10 (på knæ)	30	30 (på knæ)	50	50 (på knæ)
Step-ups	20 kg (40 rep)	10 kg (40 rep)	20 kg (60 rep)	10 kg (60 rep)	20 kg (80 rep)	10 kg (80 rep)
Sit-ups	20	20	40	40	60	60
Shoulder press	10 kg (20 rep)	8 kg (20 rep)	10 kg (40 rep)	8 kg (40 rep)	16 kg (40 rep)	10 kg (40 rep)
Run	400 m (5% incline)	400 m (5% incline)	600 m (8% incline)	600 m (8% incline)	800 m (10% incline)	800 m (10% incline)
Bench press	30 kg (30 rep)	12 kg (30 rep)	35 kg (30 rep)	20 kg (30 rep)	40 kg (30 rep)	24 kg (30 rep)

Club La Santa's Challenges foregår hver uge. Det vil sige, at udfordringen er åben hele ugen og når man har gennemført aktiviteterne – velkendte, enkle fitness øvelser – skrives resultaterne ind i et skema på opslagstavlen, så man kan sammenligne sig med andre, hvis man har lyst til det.

Alternativt kan man udføre udfordringen – eller lignende challenges – på egen hånd, notere resultater og i de følgende uger notere egen fremgang.

På La Santa udbydes i øvrigt endnu en udfordring: En Concept2 romaskine dyst: ”Ro for at vinde eller bare for sjov”. Her ror man imod en direkte udfordrer, mens man selv og eventuelt andre - kan følge dysten via en skærm foran romaskinerne. (Har man ikke tekniske faciliteter til det, kan man i stedet ro mod de bedste tider i verden. Der findes Concept2 ranglister for alle aldersklasser og disse kan slås op på en poster eller annonceres i forbindelse med periodiske ro-challenges).

Tilsvarende aktiviteter, enten udfordringer med flere slags aktiviteter eller enkeltstående øvelser tilpasset målgruppen kan med fordel anvendes af fitnesscentre og personlige trænere med henblik på at gøre både styrke- og cardiotræning meget mere motiverende. Det kan foregå på daglig eller ugentlig basis eller som en særlig event en gang om måneden eller kvartalet.

Særlige aktiviteter og arrangementer signalerer at man som træningsudbyder er fremme i skoene og er med til at give følelsen af, at det at være medlem eller kunde er noget særligt og det i sig selv – uanset om man deltager eller ej – er en motivationsfaktor.

Svedtest for sjov

Inden for Danmarks Idræts-Forbund og i folkeskolen bruger man ”Den lille svedtest”, en lille serie øvelser sat sammen til en form for cirkeltræning, der samtidigt tester:

- koordination
- muskeludholdenhed
- muskelstyrke
- eksplosionsstyrke

Testen foregår typisk i en gymnastiksal eller tilsvarende, hvilket giver følgende muligheder (redskaber som disse kan efterhånden også findes i fitnesscentre, CrossFit faciliteter og outdoor fitness områder): Tove, bom, ribber, bomstolper med decimeter mål (0,1 m).

Til Den lille svedtest og andre fysiske tests behøver man normalt blot billige småredskaber som stopur, evt. en mekanisk tæller (lille tællerredskab), fløjte til start- og slutsignal, målebånd og sjippetov, så den form for events giver en meget høj ROI (Return On Investment).

Træner man i miljøer, hvor de trænende er i særligt god form og konkurrencemindedede, kan man i stedet anvende øvelser eller hele testbatteriet fra eksempelvis Militærets fysiske tests eller Politiets optagelsesprøve. Disse og andre tests findes på de respektive hjemmesider.

Den Lille Svedtest (Almen formtest)

Efter 15 min opvarmning gennemføres testens seks øvelser på cirka 10 minutter. Mellem hver øvelse holdes pause på ca. 1 minut. Efter endt test noterer man resultatet. Det samlede tidsforbrug i alt ca. 35 – 40 min.

Efter ca. 15 min. opvarmning gennemføres nedenstående øvelser i anførte rækkefølge:

1. Sjipning eller hop i 2 minutter – man får 1 point per sving, sjippeslag.
2. Maksimum antal af armbøjninger (inverted pull-up) – man får 10 point per pull-up!
3. 1 min. rygstrækninger – 2 point per rygstrækning
4. Maksimum antal armstrækninger
5. 1 min. forsidebøjninger, sit up med fødder låst under ribbe.
6. Maksimum springhøjde – 2 forsøg; sergeant test, man måler forskel mellem to punkter. Har man ikke faciliteter, Vertex eller væg til at tegne kridtstreger på, kan denne test evt. udelades.

Testen gennemføres lettest med en træner eller makker, som tæller antal øvelser, som derefter testes, mens den første testperson hviler.

Efter testen skriver man resultater på sit scorekort (som i golf eller mini-golf) og udregner sin form score. Bemærk det relativt høje antal point lidt som i computerspil – mange point motiverer mere!

Score:

900 – Fortrinligt

751 – 899 Meget tilfredsstillende

601 – 750 Tilfredsstillende

451 – 600 Mindre godt

Under 450 Ringe [i fitnessregi skal den formulering måske ændres til 'plads til forbedring].

Formålet med fysisk testning er primært at fastslå aktuel status som fundament for træningsplanlægning, men fungerer samtidig som træning og – afhængigt af test og testrammer – motiverende aktivitet.

Bemærk: Ved enhver form for test er det af afgørende betydning, at testøvelserne udføres rigtigt, præcist og på samme måde fra gang til gang for at man kan bruge og sammenligne resultaterne.

PR for sjovs skyld

Enkelte danske fitnesscentre har i løbet af årene haft succes med squat-, dødløft-, bænkpres-, pull-up- og bar-dip-konkurrencer (challenges), men for et mere begrænset publikum, nemlig de, der i daglig træning sigter mod personlige rekorder, PR.

Den type øvelser og konkurrencer kan med fordel udvides med andre træningsudfordringer som appellerer til endnu flere motionister af begge køn og i alle aldre. Det viser sig nemlig, at ikke bare børn og unge, men også voksne og senior motionister motiveres af udfordringer på et passende niveau – og i virkeligheden også, selvom de måske ikke er sig det bevidst, muligvis en ny PR?

Som altid handler 'salg', altså motivation, om branding og markedsføring og hvis en svedtest eller styrkeløftkonkurrence kan sælge billetter under navnet challenge, er det måske det der skal til?