

Bianca Karel: “Er wordt te gemakkelijk over PT gedacht”



Sinds twee jaar geleden een Amerikaanse journalist het lukte om zijn hond als personal trainer te laten registreren, is de wildgroei van zich PT-er noemende begeleiders daar behoorlijk ingedamd. Nederland houdt zich nog aan de vermeende voorspelling van de Duitse Dichter Heinrich Heine, die begin achttienhonderd al schreef 'als het einde der wereld gekomen is, ga ik naar Holland, want daar gebeurt alles 50 jaar later.' In deze serie artikelen gaat BodyBiz op zoek naar de criteria voor verantwoorde personal training. Deze maand deel 4: Bianca Karel.



Bianca Karel is iemand die zich wel degelijk, gekwalificeerd mag noemen. Zij is ACE Aerobics Instructor, BodyCombat instructor en BodyJam Instructor en Personal Trainer, AFAA certified, presenter of the year 2000 en vakvrouw in aerobics-, fitness- en skate opleidingen, BodyPump instructor en een internationale presenter. Voor de groepslessen heeft zij zich verbonden aan diverse clubs. Daarnaast heeft Bianca er voor gekozen om als PT-er als zelfstandige te werken. Zelf zegt ze over die keuze: "de meeste PT-klienten werken veel en hebben dus weinig tijd om naar de club te komen. Om die reden ga ik ook naar de mensen thuis. Daarnaast geeft het werken als zelfstandige PT-er me de mogelijkheid om zelf mijn rooster en trainingen in te delen. Natuurlijk behoort fitness tot de mogelijkheden, maar daarnaast is het ook mogelijk een geheel ander soort training te krijgen. Zoals een buitentraining, spinning of eigenlijk alle denkbare programma's echt toegespitst op de persoonlijke behoefte van de PT-klant." Dat is ook de kern van haar visie op PT "Personal Training betekent voor mij een gespecialiseerde persoonsgerichte training. Dat betekent overigens niet dat een PT-sessie niet voor meerde-

re personen gelijk zou kunnen werken"

Nog geen standaardtraject Volgens Bianca kunnen we de toekomst van PT in Nederland heel gemakkelijk verpesten. "Ik zie nu al mensen zonder ervaring, die nog niet eens halverwege een fitnesscursus zijn al PT geven. Er wordt veel te gemakkelijk over gedacht. Iedereen mag zich PT-er noemen. Ondertussen weet de klant van niets. Natuurlijk hebben wij

"Een goede PT-er moet wel in staat zijn de beoogde fitness doelstellingen van de klant te helpen behalen.

Anders kun je net zo goed een biertje met de klant gaan drinken"

als beginnende PT-ers vroeger zonder het te weten, allemaal veel fouten gemaakt. Er was toen, en is eigenlijk nog steeds niet, geen standaardtraject dat je even kon doorlopen om PT-er te worden. Een hoop kennis heb ik opgedaan door zelf te trainen en erover na te denken", vertelt ze verder. "Een opleiding waarin fysiologie en anatomie zijn verwerkt zoals een aerobics-, fitness- of fysiotherapieop-

leiding geeft een goede basis. Daarna moet je je verder verdiepen in trainingsleer. Dit vergt veel zelfstudie, workshops en cursussen bezoeken, noem maar op. Verder kun je veel ervaring opdoen in de praktijk, door te helpen bij alle voorkomende werkzaamheden in de fitnessclub. Een aankomende PT-er zou eerst veel all round ervaring in een club moeten opdoen, zowel in de fitness als in de groepslessen. Ik zie veel mensen die puur uit de fitnessbegeleiding komen en niet voldoende variatie voor PT kunnen bieden. PT-ers met ervaring in groepslessen hebben vaak een breed scala aan functionele oefeningen, waaruit ze kunnen putten (zie ook "Aerobics Instructor zijn de Nieuwe Generatie PT-ers" in BB 07 2004 —red.). Die afwisseling is volgens mij een van de belangrijkste sleutels voor een succesvolle PT sessie."

Trainingsmaatje of docent Bianca vindt dat je naast een goede opleiding als PT-er vooral over goede sociale en communicatieve vaardigheden moet beschikken. "Dat je zelf alles weet over spiertjes en trainingschema's is natuurlijk belangrijk, maar als je dit niet over kunt overbrengen heb je er als PT-er niets aan.



Toegankelijk, overtuigend en communicatief zijn is een absolute voorwaarde. Daarnaast moet je je kunnen inleven in de behoefte van de klant. De een heeft veel meer aan een soort trainingsmaatje, de ander heeft echt een docent nodig. Met de ene klant kun je amicaal omgaan, bij de ander moet je het heel zakelijk houden. De ene klant moet je echt drillen en de ander wil gewoon aan het handje meegenomen worden. Je moet ook verschillende persoonlijkheden kunnen aannemen. Die behoefte moet je al in het begin kunnen inschatten. Daarvoor heb je dus ook een uitgebreide mensenkennis nodig." De klanten die voor PT kiezen zijn zeer uiteenlopend. Volgens Bianca zijn het vaak mensen die zichzelf niet gemotiveerd vinden. "Ze maken een afspraak met een PT-er, zodat ze zeker weten dat ze gaan." Ze ziet ook dat mensen met drukke agenda's steeds meer voor PT kiezen. "Deze mensen vinden het moeilijk om zelf tijd vrij te maken voor een training. Met een persoonlijke afspraak weten ze zeker dat ze gaan en dat ze efficiënt met hun tijd om gaan." Gezondheidsklachten of blessures blijken ook een aanleiding om te kiezen voor een persoonlijke trainer "Mensen zijn vaak het ver-

trouwen in hun eigen lichaam kwijt. Deze mensen zoeken een manier om veilig te trainen. Als PT-er is het dan zeer belangrijk dat je je daarin kunt inleven."

Een PT- klant heeft vaak nog een achterliggende reden om voor PT te

"Voor de gemiddelde klant van een fitnesscentrum is een lidmaatschap van 80 Euro per maand veel geld. Daarvoor mag je dan best een behoorlijke begeleiding verwachten"

kieszen, De bekende drempelvrees voor het nog vaak anonieme fitnesscentrum is voor sommige mensen ook een aanleiding om te starten met PT "Het directe contact met mensen tijdens een PT-sessie kan heel belovend zijn. Het voordeel voor de klant zit 'm vooral in de betere begeleiding en daardoor het snellere resultaat. Die korte weg naar de doelstellingen kan weer een extra prikkel geven om door te gaan. Naast de persoonlijke trainingen probeer ik mensen ook altijd aan te zetten om ook zelf nog een of twee keer per week aan de slag te gaan. In het algemeen geef ik ook wel voedingsadviezen. Voor specifieke

dieetadviezen verwijs ik door naar een diëtiste. Mensen die voor Personal Training kiezen zijn veelal mensen uit een hogere inkomensgroep, omdat er nou eenmaal een prijskaartje aan hangt. Als het budget het toelaat gaan mensen vaak jaren lang door met PT De reden voor dit succes is, denk ik, dat ik ze het gevoel geef in goede handen te zijn."

Calvinisme verdwijnt

De druk bezette PT klant wil binnen de beperkte tijd zo efficiënt mogelijk trainen en daarmee zijn beoogde doelstellingen behalen. Hoe je dat doet, is voor Bianca Karel duidelijk: "In het begin moet ik die doelstellingen vaak nuanceren. Daarnaast hak ik de lange termijn-doelstellingen op in korte termijn-doelstellingen. Daarmee geef ik de klant het gevoel van succes, waardoor ze door gaan met trainen. Een goede PT-er moet wel in staat zijn de beoogde fitness doelstellingen van de klant te helpen behalen. Anders kun je net zo goed een biertje met de klant gaan drinken."

Voor de gemiddelde klant van een fitnesscentrum is een lidmaatschap van 80 Euro per maand veel geld. Daarvoor mag je dan best een behoorlijke begeleiding verwachten. Ik ben het niet eens met de stelling dat

men voor extra begeleiding maar een PT-er in moet huren. Veel mensen weten niet eens dat ze niet goed trainen. Als je dan helemaal geen begeleiding geeft bij een doorsnee lidmaatschap, kun je problemen verwachten" **Toch denkt Bianca dat er ook Nederland in de toekomst steeds meer gebruik van PT gemaakt zal gaan worden. "In het begin vonden mensen PT maar overdreven. Met het Hollandse calvinisme en de nuchterheid denken veel mensen; we zoeken het zelf wel uit. Langzaam maar zeker gaat daft veranderen. Nu zie je de tendens dat men steeds meer geld gaat uitgeven aan welzijn en gezondheid en dus ook aan persoonlijke begeleiding."**

Tekst: Marjon van Oers

Richtlijnen PT

Veiligheid staat voorop in Personal Training. Als klantveiligheid niet in acht wordt genomen, verhoogt dit het risico om de klant —en het PT imago— te beschadigen. Personal Training kan nooit een effectieve bijdragen leveren in de fysieke gezondheid als het niet eerst en vooral veilig is voor de klant. De volgende tien aanbevelingen voor Personal Training zijn een richtlijn voor clubeigenaren, opgesteld door onder meer IHRSA, om ervoor te zorgen dat veiligheid voorop staat voor de leden die deelnemen aan een Personal Training programma.

- /Personal Trainers zullen geen diagnose stellen of blessures behandelen, met uitzondering van het verlenen van eerste hulp bij een blessure.
- /Personal Trainers zullen geen specifieke voedingssupplementen, medicijnen of behandelingen adviseren aan hun klanten voor specifieke ziektes of blessures, tenzij zij hiervoor zijn opgeleid.
- /Personal Trainers zullen geen klanten trainen met een ernstige chronische ziekte, tenzij zij hiervoor speciaal zijn opgeleid en gecertificeerd of zij onder supervisie van een specialist de richtlijnen hiervoor volgen.
- Personal Trainers zullen geen trainingen geven aan klanten voordat zij een getekende gezondheidsverklaring ontvangen en gescreend hebben van de klant.
- /Personal Trainers zullen de klant, voor elke sessie, vragen of zij recentelijk pijn of gezondheidsproblemen hebben of dat zij medicijnen gebruiken die de training kunnen beïnvloeden.
- /Als een Personal Trainer een ongediagnosticeerde ziekte, blessure of een risico opmerkt, zal de trainer onmiddellijk de klant adviseren een arts te bezoeken.
- ✓ Geen enkele Personal Trainer zal een specifiek individueel voedingsadvies geven, tenzij zij hiervoor zijn gediplomeerd.
- /Als, tijdens de training, de klant een ongewone pijn of ongemak voelt, moet de trainer de sessie onmiddellijk beëindigen en de klant adviseren een arts te consulteren.
- /Geen Personal Trainer zal trainingen geven tenzij hij of zij een eerste hulp en hartreanimatie certificaat hebben behaald.
- /Elke Personal Trainers moet gecertificeerd of gediplomeerd zijn in een relevante opleiding.

