

## **Markkinatutkimus personal training -palvelutarjonnan aloittami- seksi Kuntokeskus Pyramidissa**

Nita Aska

Opinnäytetyö

Vierumäen yksikkö

Liikunnan ja vapaa-ajan koulutusohjelma

Syksy 2013



Liikunnan ja vapaa-ajan koulutusohjelma

<p><b>Tekijä</b> Nita Aska</p>	<p><b>Ryhmätunnus</b> Lot11</p>
<p><b>Raportin nimi</b> Markkinatutkimus personal training -palvelutarjonnan aloittamiseksi Kuntokeskus Pyramidissa</p>	<p><b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 43 + 4</p>
<p><b>Ohjaaja</b> Päivi Sinkkonen</p>	
<p>Tässä opinnäytetyössä kartoitettiin Kuntokeskus Pyramidin asiakkaiden kiinnostusta personal training -palveluun sekä valmennettavien kokemuksia palvelusta. Tarkoituksena oli saada pohjaa personal training -palveluiden aloittamiseksi Kuntokeskus Pyramidissa.</p> <p>Tutkimusmenetelminä käytettiin kyselylomaketta ja haastattelua. Kysely toteutettiin Kuntokeskus Pyramidin asiakkaille keväällä 2013 ja haastattelut kevään ja kesän 2013 aikana satunnaisille henkilöille, joilla oli kokemusta personal training -palvelusta. Kyselylomakkeeseen vastasi yhteensä 100 henkilöä, joista naisia oli 79 ja miehiä 21. Haastatteluun osallistui 18 henkilöä, joista naisia oli 16 ja miehiä kaksi.</p> <p>Kyselyn tulosten perusteella Kuntokeskus Pyramidin asiakkaat ovat kiinnostuneita personal training -palveluista ja 85 % olisi valmis sitoutumaan palveluun. Suosituin syy personal trainerin palkkaamiselle on naisilla kiinteytyminen ja miehillä lihasmassan kasvu. Kyselylomakkeen tulokset osoittivat, että kolme tärkeintä personal trainerin ominaisuutta ovat pt-koulutus, urheilutausta ja aikaisempi ohjauskokemus. Haastatteluiden perusteella kolme tärkeintä syytä palkata valmentaja on halu henkilökohtaiseen ohjaukseen, tuottaa kehitystä ja saada joku motivoimaan. Kaikkien haastateltavien henkilöiden valmennus on sisältänyt vähintään harjoitusohjelman, uusien liikkeiden läpikäynnin ja yhteydenpidon vähintään kerran viikossa. Kahta lukuun ottamatta kaikki ovat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun sillä perusteella, että valmentaja perustelee, kuuntelee, on läsnä ja kannustaa. Asiakkaat ovat kokeneet erityisen hyvänä sen, että he ovat pystyneet ylittämään rajojaan, palvelun kokonaisuus on ollut kattava ja yhteydenpito on ollut toimivaa.</p> <p>Koska Kuntokeskus Pyramidin asiakkaista suurin osa ostaisi personal training -palveluita, Pyramidin on järkevää ottaa heille uusi palvelu käyttöön. Tutkimuksen perusteella hyvällä valmentajalla on aikaa, tietoa ja taitoa sekä halua kehittyä alallaan. Hyvä valmentaja kohtelee asiakkaitaan tasapuolisesti ja tekee asiakkaalleen yksilölliset ohjelmat. Laadukasta personal training -palvelua voi ylläpitää esimerkiksi pyytämällä säännöllisesti asiakkailta palautetta suullisesti tai palautelomakkein.</p>	
<p><b>Asiasanat</b> personal training, valmentaminen, liikuntamotivaatio</p>	

Degree Programme in Sports and Leisure Management

<p><b>Author</b> Nita Aska</p>	<p><b>Group of entry</b> Lot11</p>
<p><b>The title of thesis</b> Market research for starting personal training services in Kuntokeskus Pyramidi</p>	<p><b>Number of pages and appendices</b> 43 + 4</p>
<p><b>Supervisor</b> Päivi Sinkkonen</p>	
<p>This Bachelor's thesis deals with the personal training service and experiences of individuals who have hired a personal trainer. The purpose of this thesis was to start personal training services in Kuntokeskus Pyramidi.</p> <p>A questionnaire and an interview were used in the study. The questionnaire was carried out to the customers of Kuntokeskus Pyramidi in spring 2013. The interview was carried out in spring and summer 2013 to random persons who had experience of personal training services. One hundred people replied to the questionnaire. Seventy-nine of them were women and twenty-one were men. Eighteen people participated in the interview. Sixteen of them were women and two were men.</p> <p>The replies to the questionnaire showed that customers of Kuntokeskus Pyramidi were interested in personal training service and 85% was ready to commit to the service. For women the most popular reason to hire a personal trainer was to reduce the proportion of body fat, and for men it was to gain muscle. The questionnaire also showed that the three most important personal trainer qualities were personal trainer education, sport background and previous experience. The interviews showed that the three most important reasons to hire a personal trainer were the need for personal coaching, for developing and for having someone who can motivate. The coaching of the interviewees included at least a training programme, showing of the new moves and staying in touch at least once per week. The interviews showed that the majority of the interviewees were satisfied with the service. The customers were glad when the coach explained, took seriously, listened, was present and encouraged. The customers experienced that they were able to push the limits, the service was comprehensive and communication worked.</p> <p>Because the majority of the customers of Kuntokeskus Pyramidi would buy personal training services, it would be wise for Pyramidi to offer personal training service to them. The study showed that a good coach has time, knowledge, skill and desire to develop in his/her field. A good coach treats all his/her customers as individuals and makes personal training programmes for them. A high-quality personal training service can be maintained by regularly asking feedback from customers, verbally or by a feedback form.</p>	
<p><b>Key words</b> personal training, coaching, exercise motivation</p>	

# Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Personal training.....	2
2.1	Palvelun tarkoitus .....	2
2.2	Palvelun sisältö .....	2
3	Valmentajan merkitys personal trainingissa.....	4
3.1	Valmentaja tiedonlähteenä .....	4
3.2	Valmentaja motivoijana ja henkisenä tukena.....	4
3.3	Valmentaja ohjaajana .....	5
3.3.1	Autoritaarinen valmennusote.....	6
3.3.2	Demokraattinen valmennusote.....	6
3.4	Valmentajan vuorovaikutustaidot .....	7
4	Ihmisen liikuntakäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät.....	9
4.1	Motivaatio.....	9
4.1.1	Sisäinen motivaatio.....	10
4.1.2	Ulkoinen motivaatio.....	10
4.2	Liikuntaan motivoivat tekijät .....	11
4.2.1	Liikunta-aktiivisuuteen vaikuttavat tekijät nuorilla.....	11
4.2.2	Aikuisten liikuntamotivaatio .....	12
4.2.3	Ikääntyvien liikuntamotivaatio.....	13
5	Kuntokeskus Pyramidi Oy.....	16
5.1	Historia .....	16
5.2	Palvelutarjonta .....	16
6	Opinnäytetyön tarkoitus ja tutkimusongelmat.....	18
7	Tutkimusmenetelmät.....	19
7.1	Kohderyhmät.....	19
7.2	Kyselyn ja haastattelun järjestäminen .....	20
7.3	Kyselyn ja haastattelun sisältö .....	20
7.4	Tilastolliset menetelmät.....	21
8	Tutkimustulokset.....	22
8.1	Kyselyn tulokset .....	22

8.1.1	Personal trainerin palkkaaminen .....	22
8.1.2	Personal trainerin ominaisuudet .....	25
8.2	Haastattelun tulokset .....	25
8.2.1	Personal trainerin palkkaaminen .....	26
8.2.2	Personal training -palvelun sisältö .....	28
8.2.3	Valmentajan toiminta .....	29
8.2.4	Tyytyväisyys palveluun .....	30
9	Pohdinta .....	31
	Lähteet .....	41
	Liitteet .....	44
	Liite 1. Kyselylomake Kuntokeskus Pyramidin asiakkaille .....	44
	Liite 2. Haastattelun runko .....	46

# 1 Johdanto

Kysyntä henkilökohtaisista ohjauspalveluista, kuten kuntosaliohjaukset ja ohjelmien rakentaminen, ravintovalmennus sekä personal training, kasvaa jatkuvasti. Aloittelijat tarvitsevat ohjausta ja kunto-ohjelman tukemaan harjoittelua sekä harrastajat hakemaan tietoa ja taitoa. Harjoittelija voi myös laatia harjoitusohjelmansa itse, mutta silloin usein painottuvat omat lempiliikkeet ja ennestään vahvat lihasryhmät ja heikompia lihasryhmiä huomioidaan vähemmän. (Aalto, Antikainen & Tanskanen 2007, 163.)

Ihminen tekee, mitä tahtoo, sillä liikkeelle paneva voima on tahto ja motivaatio. Kun motivaatiota on tarpeeksi, ihminen voi tehdä mahdottomasta mahdollisen. (Haavisto, Kantaneva, Kasurinen, Kilpiä & Paakkunainen 2002, 9.) Valmentaja voi olla yksi tekijä, joka säilyttää motivaation harjoittelua kohtaan paremmin.

Liikuntaneuvonta tuo aikuisten liikunnan edistämiseen näkökulman, jossa yksilöllisyys ja pitkäjänteisyys korostuvat. Usein harrastuksen alkuvaiheessa aikuinenkin tarvitsee paljon tukea. Tärkeitä periaatteita motivoivassa neuvonnassa on kuuntelu, kannustus, hyväksyminen, ongelmien ratkaisu, vähittäinen eteneminen ja lähitulevaisuuden liikunnasta sopiminen. Liikuntaneuvontaa saa tällä hetkellä terveydenhuollon vastaanotoilta ja personal trainereilta. (Hirvensalo & Häyrynen 2007, 69-70.)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kartoittaa Kuntokeskus Pyramidin asiakkaiden kiinnostusta personal training -palveluihin sekä valmennettavien kokemuksia palveluista. Tarkoituksena on saada pohjaa personal training -palveluiden aloittamiseksi Kuntokeskus Pyramidissa.

## 2 Personal training

### 2.1 Palvelun tarkoitus

Personal trainereiden käyttö on saanut alkunsa Hollywoodin filmistudiolta, kun studiot alkoivat palkata filmitähdille omia kuntovalmentajia saadakseen kaunisvartaloisia näyttelijöitä. Kuntovalmentajia alkoi vähitellen olla myös tarjolla muulle kansalle. (Haavisto ym. 2002, 7.) Nykyään personal trainerit ovat kaikkien saatavilla ja suurin osa asiakkaita on liikuntaa aloittelevia henkilöitä (Aalto ym. 2007, 167). Personal trainingilla tarkoitetaan henkilökohtaista, suunnitelmallista ja kokonaisvaltaista kuntovalmennusta (Aalto ym. 2007, 167; Bennowellness b).

Henkilökohtaisten valmentajien käyttö on huomattu tarpeelliseksi, sillä liikunta on turvallista aloittaa valmentajan kanssa. Valmentaja antaa tarvittavat ohjeet ja määrittelee yhdessä asiakkaan kanssa selkeät, yksilölliset tavoitteet. (Haavisto ym. 2002, 7-9.) Henkilökohtaisten ohjelmien ja seurannan avulla asiakas voi saavuttaa tavoitteensa varmemmin, helpommin ja mukavammin (Aalto ym. 2007, 167).

Tavoite voi liittyä muun muassa painonpudotukseen, kiinteytymiseen tai kuntoutumiseen (Haavisto ym. 2002, 9; Bennowellness b). Tavoitteiden saavuttamiseen vaikuttavat muun muassa asiakkaan oma sekä valmentajan panos, harjoitteluolosuhteet, terveenä pysyminen ja valmennuksen nousujohtoisuuden onnistuminen (Mero, Nummela, Keskinen & Häkkinen 2007, 422-423).

### 2.2 Palvelun sisältö

Ensimmäisen valmennustapaamisen aikana yleensä tutustutaan, esitellään palvelua ja etsitään ratkaisua, miten tullaan etenemään. Valmentaja voi samalla kartoittaa asiakkaan tavoitteet, toiveet ja mieltymykset, ajankäyttöä ja arjen kulkua, terveydentilaa sekä nykyisiä liikunta- ja ruokailutottumuksia. (Aalto ym. 2007, 167-168; Bennowellness c.) Valmennussuhde etenee vaiheittain ja se kehittyy tutustumisesta tavoitteiden toteuttamiseen (Heino 2000, 110).

Alkukartoituksen jälkeen tehdään kuntotestit, joita käytetään apuvälineenä valmennuksessa, kuntoilun ohjaamisessa ja terveyden edistämisessä. Testeillä voi mitata muun

muassa kehon koostumusta sekä kestävyys- ja lihaskuntoa. (Aalto ym. 2007, 168; Keskinen 2011, 108-113.) Järjestelmällisen ja määrätietoisen testaamisen avulla voi tarkistaa, miten harjoittelu on edennyt ja tarvitseeko harjoitussuunnitelmaan tehdä muutoksia (Mero ym. 2007, 431). Ihmiset ovat usein myös itse halukkaita tietämään oman elimistönsä suorituskyvystä ja terveydentilasta, toiset saavat taas virikkeitä liikuntaan testien avulla (Keskinen 2011, 102-103).

Personal trainer tekee asiakkaan taustatietojen ja lähtötason perusteella yksilöllisen, tehokkaan ja turvallisen harjoitusohjelman, jonka aineksina ovat sopivat liikuntalajit liikuntakertojen määrä, kesto ja teho. Asiakkaalta se vaatii sitoutumista, sisua ja vaivannäköä, mutta suunnitelma auttaa urakkaa paljon. Personal trainer tekee muutoksia harjoitusohjelmaan tarpeen mukaan, jos esimerkiksi tuloksia ei tule. (Aalto ym. 2007, 169.) On tärkeää, että valmentaja löytää valmennettavalleen myös sopivan harjoitusrytmin, jossa kovien harjoituspäivien jälkeen annetaan elimistölle aikaa myös palautua ja kehittyä (Mero ym. 2007, 431).

Personal trainer analysoi myös asiakkaan nykyistä ruokavaliota asiakkaan ruokapäiväkirjojen ja alkukartoituksessa käytyjen keskustelujen perusteella ja tekee muutosehdotuksia asiakkaan ruokavalioon (Aalto ym. 2007, 167). Muutosehdotuksissa on huomioitu asiakkaan arki ja aikataulut, tottumukset ja mieltymykset, allergiat ja sairaudet. Usein ruokavaliomuutoksia toteutetaan vähän kerrallaan ja asiakas saa ohjeita koko valmennussuhteen ajan. (Aalto ym. 2007, 167; Bennowellness c.)

Tapaamisissa on tärkeää muun muassa tehokkuus, turvallisuus, arkeen ja mieltymyksiin sopivat lajit, motivaatio ja kannustaminen. Tapaamisten lisäksi asiakas voi soittaa tai lähettää sähköpostia valmentajalleen ja kysyä harjoitusohjelmaan, ruokavalioon tai harjoituksiin liittyvistä asioista koko valmennussuhteen ajan. (Bennowellness c.) Tapaamiset asiakkaan kanssa toteutuvat yleisimmin kerran viikossa ja voivat olla personal trainerin ohjaamia harjoituksia tai esimerkiksi keskustelua ruokavaliosta (Aalto ym. 2007, 193).



### **3 Valmentajan merkitys personal trainingissa**

Valmentaja on valmennettavalle tärkein tukihenkilö. Valmentajan toiminnan tarkoituksena on auttaa valmennettavaa saavuttamaan tavoite ja suorituskyvyn rajat. Vain harva pystyy pääsemään huipulle ilman valmentajaa, ja moni on jäänyt tavoitteestaan puutteellisen valmennuksen vuoksi. Kilpa-urheilussa yhä pienemmät tekniset seikat tulevat yhä merkityksellisemmiksi. (Niemi-Nikkola 2007, 390-391.)

#### **3.1 Valmentaja tiedonlähteenä**

Valmentaminen vaatii valmentajalta hyvät perustiedot valmentamisesta. Valmentajan on hallittava perusteellisesti oman lajin lajiansalyysi, joka sisältää lajitekniikat, säännöt, taktiikat ja fyysiset ominaisuudet. Valmentaja tarvitsee myös taitoja valmentamisesta, kuormitusfysiologiasta, biomekaniikasta ja urheilupsykologiasta. Näitä tietoja valmentaja pystyy hankkimaan valmennuskoulutuksista, kirjoista ja harjoittelemalla valmentamista käytännössä. (Mero ym. 2007, 422.)

Näiden lisäksi valmentajan täytyy oppia tuntemaan valmennettavansa ja hänen yksilölliset piirteensä, jotta hän pystyy ottamaan huomioon valmennettavan ominaisuudet ja tarpeet valmentaessaan ja tekemään harjoitusohjelmista yksilöllisiä. Jos valmentaja ei pääse tarpeeksi usein seuraamaan harjoituksia, valmennus ei voi tuottaa parasta mahdollista tulosta. (Mero ym. 2007, 422.)

Valmentajan on uskottava kykyihinsä, jotta valmennettavakin uskoo itseensä, sillä valmentajan epävarmuus usein tarttuu valmennettavaan. Valmentajan voi hankkia ympärilleen yhteistyötahoja kuten fysioterapeutit, hierojat, ravitsemusterapeutit ja lääkärit, jotka auttavat valmennuksen kokonaisuudessa. Valmentajan on etsittävä uusia menetelmiä kehittääkseen valmentamistaan tuloksen parantamiseksi. (Mero ym. 2007, 422.)

#### **3.2 Valmentaja motivoijana ja henkisenä tukena**

Psyykkisellä valmennuksella tarkoitetaan valmennettavan kokonaiselämäntilanteen huomioimista valmennuksessa sekä hänen henkisen hyvinvointinsa tukemista kaikissa tilanteissa. (Liukkonen 2007, 215-221.) Psyykkisiä tekijöitä, joista voi olla hyötyä kaikis-

sa lajeissa, ovat muun muassa itseluottamus, pitkäjänteisyys, periksi antamattomuus, rohkeus, pettymysten sietokyky, luovuus ja keskittymiskyky (Liukkonen 2007, 227).

Jotta valmennettavan itseluottamus kehittyisi, valmentajan tulee muun muassa korostaa positiivista palautetta ja teettää harjoitteita, jotka ovat sopivan haastavia sekä antaa sosiaalista tukea. Pitkäjänteisyyden kehittyminen vaatii valmentajalta välitavoitteiden asettamista ennen päätavoitetta. Periksi antamattomuutta voi kehittää raskailla harjoitteilla, joissa valmentaja kannustaa valmennettavaansa ylittämään aikaisempi suoritustaso. Rohkeutta voi kehittää tekemällä asteittain haastavampia suorituksia turvallisessa ja kannustavassa ilmapiirissä. Pettymysten sietokyky kasvaa, kun valmennettavalle opetetaan keskusteluiden avulla, että epäonnistuminen on oppimiskokemus. Valmentaja kehittää valmennettavan luovuutta antamalla hänen osallistua esimerkiksi harjoitusohjelmien suunnitteluun, kun taas valmentajan päämäärään suuntautuva ote vie pohjaa luovien ratkaisujen hakemiselta. Keskittymiskykyä voi harjoitella tehtävillä, joissa valmennettava suorittaa häiriöttömässä ympäristössä erilaisia kognitiivisia tehtäviä. (Liukkonen 2007, 228.)

### **3.3 Valmentaja ohjaajana**

Tutkimuksissa löydetty tärkeimmät periaatteet valmentajan ja asiakkaan välisten suhteiden menestymiseen perustuvat kaveruuteen, rehellisyyteen, johdonmukaisuuteen, tavoitteellisuuteen, sääntöihin, rakentavaan kritiikkiin sekä menestymisen tunteeseen ja ilmapiiriin. Kaveruus ei ole valmennustyyppinä täysin demokraattinen, mutta mielipiteet, ajatukset ja tunteet otetaan huomioon avoimessa ilmapiirissä. Valmentajan asettaessa sääntöjä, jotka ovat tavoitteen kannalta oleellisia, asiakas sitoutuu niihin paremmin. Valmentajan antaessa kritiikkiä sen on oltava objektiivista, oikeudenmukaista ja vakuuttavaa. Huomioimalla ja kannustamalla saadaan asiakas yrittämään yhä enemmän. (Miettinen 1995, 43-44.)

Valmentajan tapa valmentaa syntyy hänen mieltymystensä ja hyvien mallikokemusten kautta. Oikeaa valmentamista on pohdittu, mutta yhtä oikeaa ei ole olemassa. Jokaisen valmentajan tulisi itse pohtia, mikä valmennusote olisi itselle luontainen ja tuloksia

tuottava. (Heino 2000, 101.) Valmennustyyppinä on kaksi: autoritaarinen eli kärkevä ja demokraattinen eli keskustelevalle valmentaminen (Miettinen 1995, 26).

### **3.3.1 Autoritaarinen valmennusote**

Autoritaarisessa valmennusotteessa valmentaja kärkee valmennettavaansa, ja valmentajan suhde valmennettavaan on usein etäinen (Heino 2000, 101-102; Mero ym. 2007, 416). Siihen voivat johtaa muun muassa valmennettavan ja valmentajan välinen suuri ikäero, koulutuserot tai kokemuserot valmentamisesta (Heino 2000, 101-103).

Lapsille ja nuorille valmentaja toimii auktoriteettina, mutta lasten kasvaessa valmennus suhde muuttuu. Valmentaja toimii tällöin enemmän neuvonantajana ja avustajana ja valmennettava itsenäisenä toimijana. Ratkaisevaa on, miten valmentaja onnistuu saamaan kokonaisvaltaisen otteen nuoren kasvattamisesta ja valmentamisesta. (Mero ym. 2007, 412.) Miettisen (1995, 43) mukaan auktoriteetin voi säilyttää olemalla rehellinen.

Etuna autoritaarisessa valmennusotteessa on nopeat päätökset, sillä valmentaja suunnittelee, ohjaa ja seuraa valmennettavan kehittymistä ja valmennettava sitoutuu noudattamaan valmentajan antamia käskyjä ja ohjeita. Haittana voidaan pitää sitä, että valmentajan ja valmennettavan välinen työparisuhde saattaa kärsiä ellei tunnesuhteet ja kommunikointi toimi tarpeeksi hyvin. Valmennus voi jäädä siitä syystä yksipuoliseksi, yksisuuntaiseksi, kylmäksi ja etäiseksi. Jos kommunikointi ei toimi, asioista on vaikea keskustella avoimesti, ja se voi johtaa jopa kriisiin, valmennussuhteen katkeamiseen tai valmentajan vaihtoon. Valmentaja ei myöskään pysty välttämättä joustamattomuudesta johtuen huomioimaan valmennettavansa erityispiirteitä tarpeeksi hyvin. (Heino 2000, 101-103.)

### **3.3.2 Demokraattinen valmennusote**

Demokraattisessa valmennusotteessa valmentajan rooli on olla keskustelevalle ja pohdiskeleva. Avointen keskusteluiden avulla ristiriitatilanteita syntyy vähemmän ja valmennettavan näkökannat tulevat huomioiduksi. Valmennussuhteen ilmapiiri on avointa, rentoa ja miellyttävää. Valmennettava on sitoutunut ottamaan harjoittelusta vastuuta, mutta sen jakaminen voi olla haasteellista, jos valmentaja ja valmennettava eivät pysty

pohtimaan ratkaisuja yhdessä. Syynä tähän voi olla se, että valmennettavalla on aikaisempaa kokemusta autoritaarisesta valmennustavasta. (Heino 2000, 103-105.)

Valmentajan ja valmennettavan välillä ei ole sääntöjä, vaan valmennus perustuu luottamukseen avoimen vuorovaikutuksen, kannustamisen ja positiivisen palautteenannon avulla. Aikuisten valmennuksessa valmentajan ja valmennettavan välillä on oltava valmennussuhde, joka perustuu luottamukseen, kunnioitukseen ja arvostukseen. Näiden puuttuminen saattaa aiheuttaa ristiriitoja, mikä heikentää valmennuksen toimivuutta, eikä valmennus tuota parasta mahdollista tulosta harjoittelussa. (Mero ym. 2007, 416-419.)

Tämän valmennusotteen haittana pidetään toiminnan kontrolloinnin vähentymistä. Kun valmennussuhde alkaa olla läheistä, valmentaja ei välttämättä osaa enää kommentoida asioita suoraan tai selkeästi. Molemmat osapuolet ymmärtävät vastoinkäymisten aiheuttajat, mutta eivät huolehdi laadun parantamisesta. Yksilöläjien valmentajat ovat yleensä enemmän demokraattisempia kuin joukkueläjien valmentajat. (Heino 2000, 105-106.)

### **3.4 Valmentajan vuorovaikutustaidot**

Vuorovaikutus viittaa sekä vuoron perään tapahtuvaan toimintaan että vaikuttamiseen, joka voi olla puhumista, kuuntelemista ja katselemista sanoin ja elein. Vuorovaikutustaitoihin luetaan oman roolin ymmärtäminen ja vuorovaikutuksen sävyjen hallitseminen, joiden kehittäminen on tärkeä osa ammatillista osaamista. Ilman vuorovaikutustaitoja ihmisten on vaikeaa vaikuttaa myönteisellä ja tuloksellisella tavalla toisiinsa. (Silvennoinen 2004, 15-16.) Valmentajan pyrkiessä vaikuttamaan valmennettavansa tunteisiin ja mielialaan sanaton viestintä korostuu kuten kannustus- tai pettymystilanteissa, mutta valmentajan antaessa esimerkiksi ohjeita sanojen osuus painottuu (Heino 2000, 116).

Valmentaja luo toiminnallaan ja vuorovaikutustyyllillään ilmaston, joka voi joko tukea tai haitata valmennettavan persoonallisuuden ja suorituksiin tarvittavien ominaisuuksien kehittymistä (Liukkonen 2007, 223). Heinon (2000, 117) mukaan tunnelma voi syn-

tyä myös siitä, miten valmentaja on latautunut ohjaustilanteeseen ja suunnitellut ohjauksen.

Hyvä ohjausilmapiiri syntyy, kun oman innostuksen antaa näkyä, koska se tarttuu myös asiakkaaseen. Kaikkia asiakkaita tulisi kohdella tasapuolisesti, painottaa ohjauksissa ydinkohtia sekä olla positiivinen ja kannustava. On hyvä asettua asiakkaan asemaan ja tarkastella hänen signaalejaan sekä olla ammattimainen ja hauska samanaikaisesti. (Aalto ym. 2007, 193.)

Toimiva ja tehokas vuorovaikutus edellyttää molemminpuolisuutta ja aktiivisuutta. Ihmiset pääsevät tavoitteisiin parhaiten toimiessaan yhdessä. Yleensä avautuminen nostaa vuorovaikutuksen toiselle tasolle ja asiat hoituvat tehokkaammin esimerkiksi ongelmanratkaisutilanteessa. (Kauppila 2006, 79-80.) Puhumalla asioista avoimesti, voi rakentaa myös luottamusta (Kauppila 2006, 79-80; Silvennoinen 2004, 81).

Luotettavuutta voidaan arvioida Kirsimarja Blomqvistin mukaisilla kriteereillä, jotka ovat kyvykkyys, hyväntahtoisuus, käyttäytyminen ja identiteetti. Kyvykkyydellä tarkoitetaan ammattitaitoa ja kykyä olla yhteistyössä toisten kanssa. Ihmiset lisäävät luottamustaan toistensa kesken kannustamalla ja auttamalla toisia uuden asian oppimisessa ja kehittämällä kyvykkyytään. Hyväntahtoisuus ilmenee siten, että kyetään arvioimaan kokonaisuutta ja toisten etuja sen sijaan, että tehtäisiin vain omaksi hyödyksi. Tämä tarkoittaa kiinnostusta, huolenpitoa ja vastuuntuntoa. Sanat muuttuvat todellisiksi vasta toiminnan kautta, joten käyttäytyminen on yksi tärkeistä luottamuksen osatekijöistä. Selkeää identiteettiä pidetään myös luottamusta herättävänä. (Silvennoinen 2004, 76-79.) Ihmiset arvioivatkin usein uuden henkilön luotettavuutta ensitapaamisen perusteella (Aalto ym. 2007, 187).

Valmennussuhteen jatkuminen perustuu valmentajan ja asiakkaan väliseen hyvään kommunikaatioon. Valmentaja ei voi aina huomioida yksilöitä ja heidän mielipiteitään riittävästi, mistä syystä yhteistyö ja vuorovaikutus saattavat heikentyä. Yksilölajeissa valmentaja toimii yksilön hyväksi ja yhteistyön onnistuminen on helpompaa kuin ryhmässä. (Heino 2000, 110.)

## 4 Ihmisen liikuntakäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät

### 4.1 Motivaatio

Motivaatio koostuu motiiveista, jotka ovat toiminnan psyykkisiä vaikuttimia. Ne ohjaavat toimintaa kohti tavoitteita ja vaikuttavat siihen, kuinka voimakkaasti tavoitetta kohti pyritään. Se, miksi ihmiset toimivat ja tekevät tietynlaisia valintoja, perustuu ihmisten kokemuksiin tarpeisiin ja luomiin tavoitteisiin. (Kalakoski, Laarni, Paavilainen, Anttila, Halonen & Kreivi 2008, 15-16, 188.)

Maslowin tarvehierarkian mukaan ihmisen perustarpeisiin kuuluvat fysiologiset tarpeet, turvallisuuden tarve, sosiaaliset tarpeet, arvostuksen tarve ja itsensä toteuttamisen tarve ja nämä tarpeet vaikuttavat harrastamisen luonteeseen. Tärkeitä fysiologisia tarpeita ovat muun muassa ravinnon laatu ja riittävä lepo. Turvallisuuden tarve voi olla psyykkistä tai fyysistä, johon kuuluu kehon turva, koskemattomuus ja kipujen hallinta.

Psyykkisellä turvallisuudella tarkoitetaan tilanteiden hallintaa, joka on suoritusten taustatekijä. Joku voi pitää myös sosiaalisuutta lähtökohtana liikkumiselle. Arvostuksen tarpeella halutaan kokea pätevyyttä ja vertailla omia kykyjä muihin sekä pyrkiä nopeaan kehitykseen. Itsensä toteuttamisen tarve on yksilön halua hakea omia rajojaan ja toteuttaa omia näkemyksiään. Valmentajan on hyvä tietää toiminnan taustalla olevat tarpeet, jotta asiakkaan yksilöllinen valmentaminen on mahdollista. (Heino 2000, 19-24.)

Yhdysvaltalaisen tutkijan Martin E. Fordin motivaatioteorian mukaan motivaatioon kuuluu kolme osatekijää: toiminnan tavoite, selviytymisodotukset ja tunteet. Motivoitulla toiminnalla on aina päämäärä, ja se antaa toiminnalle suunnan. Yksilön on myös uskottava omiin kykyihinsä ja että ympäristö tarjoaa hyvät mahdollisuudet päämäärän saavuttamiseksi. Tunteet antavat voimaa ponnistella kohti tavoitetta. Jos yksikin osatekijä puuttuu, ihminen ei motivoidu toimintaan. (Kalakoski ym. 2008, 35.)

Suoriutumismotivaatiota tutkinut David Mc-Clellandin mukaan suoriutumismotivaatio on pysyvä osa ihmisen persoonallisuudessa ja ilmenee monilla elämänalueilla. Ihminen, joka haluaa suoriutua mahdollisimman hyvin harrastuksistaan, haluaa todennäköisesti menestyä myös töissä. (Kalakoski ym. 2008, 40-41.) Kiinnostuksen kohteet, päämäärät,

aikaisemmat kokemukset, arvot ja tunteet aikaansaavat toimintaa (Kalakoski ym. 2008, 29; Liukkonen 2007, 215). Kiinnostusta herättävät parhaiten sellaiset asiat, jotka ovat tarpeeksi uusia, haastavia tai yksilön arvojen mukaisia (Kalakoski ym. 2008, 34).

#### **4.1.1 Sisäinen motivaatio**

Sisäisellä motivaatiolla tarkoitetaan, että toiminta itsessään koetaan palkitsevaksi ilman, että oletetaan saavan siitä ulkoista palkintoa. Se lisää yksilön tuotteliaisuutta erityisesti, jos siihen liittyy voimakas halu kehittyä. Sisäinen motivaatio perustuu ihmisen tahtoon olla pätevä ja itsenäinen, ohjata omaa toimintaansa sekä saada tyydytystä vuorovaikutuksesta muiden kanssa. Sisäinen motivaatio ei ole ohimenevä mielentila, vaan ponnistelu tai kiinnostus haasteisiin voivat olla pysyviä piirteitä persoonassa. Ne tuottavat positiivisia tunnekokemuksia ja auttavat selviytymään epäonnistumisissa. Ennen kuin ihminen huomaa ponnistelunsa palkitsevana, tarvitaan usein pitkäjänteisyyttä ja jaksamista. (Kalakoski ym. 2008, 29-31.)

Valmennettavan viihtyminen liikuntatilanteessa ja kyvykkyyden kokeminen ovat tärkeitä sisäisen motivaation kehittämiseksi. Kun ihminen saa liikunnasta positiivisia kokemuksia ja vahvistamista omista kyvyistään, kehittyy myönteisesti koettu fyysinen pätevyys, joka on yhteydessä sisäiseen motivaatioon. (Liukkonen 2007, 223.) Jos valmentajan toiminta on valmennettavien itsenäisyyttä korostavaa, se lisää sisäistä motivaatiota (Liukkonen 2007, 228).

#### **4.1.2 Ulkoinen motivaatio**

Ulkoinen motivaatio perustuu toiminnasta saataviin ulkoisiin palkintoihin tai rangaistuksen pelkoon. Palkinnot voivat olla esimerkiksi raha, toisten osoittama ihailu tai kiitos, mutta sen tulee olla yksilön kannalta merkityksellinen. On havaittu, että konkreettiset palkinnot, esimerkiksi raha tai esine, heikentävät pitkän ajan kuluttua sisäistä motivaatiota, mutta abstraktit kuten kiitos tai kannustus, eivät heikennä. (Kalakoski ym. 2008, 29-31.) Jos valmentajan toiminta on kontrolloivaa, se lisää ulkoisten motivaatiotekijöiden korostumista ja myöhemmin heikentää itsestä lähtevää harjoittelumotivaatiota (Liukkonen 2007, 228).

## 4.2 Liikuntaan motivoivat tekijät

Ikä ja kehitysvaihe vaikuttavat henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Mitä iäkkäämmäksi ihmiset tulevat, sitä merkityksellisemmäksi terveys muuttuu. (Kalakoski ym. 2008, 35.)

### 4.2.1 Liikunta-aktiivisuuden vaikuttavat tekijät nuorilla

Lapsuudessa ja nuoruudessa harrastetulla liikunnalla on merkitystä sen hetkessä mutta myös myöhemmässä elämässä. Liikunta lapsuudessa ja nuoruudessa ennustaa aikuisiällä liikunta-aktiivisuutta ja vaikuttaa siten terveyteen myös aikuisiässä. (Laakso, Nupponen & Telama 2007, 42-43; Vuori 2011a, 147.)

Nuorten liikuntaa säätelevät yksilölliset, sosiaalisen ympäristön ja fyysisen ympäristön tekijät. Yksilöllisistä tekijöistä ikä ja sukupuoli on havaittu olevan yhteydessä liikuntaan. On havaittu yleisesti, että pojat ovat tyttöjä liikunnallisesti aktiivisempia ja kouluiän aikana sukupuoliero pienenee. Biologisista tekijöistä esimerkiksi ylipaino on todettu olevan negatiivisesti yhteydessä liikunta-aktiivisuuteen sekä pojilla että tytöillä siten, että se on voinut rajoittaa liikuntaan osallistumista. Yksilön psykologiset tekijät vaikuttavat kaikkein eniten liikuntamotivaatioon ja -aktiivisuuteen. Mielenterveyden ja persoonallisuuden kannalta itsearvostuksella on todettu olevan positiivisia vaikutuksia liikuntaharrastukseen. Se, miten hyväksi kokee oman kykynsä suoriutua, on merkittävä liikunta-aikomusten ja -aktiivisuuden tekijä. Sillä on myös merkitystä, miten tärkeäksi nuori kokee olla liikunnallisesti taitava. (Laakso ym. 2007, 57-60.)

Kouluikäisten liikunta-aktiivisuuden pysymiseen ja liikuntaan sosiaalistumiseen vahva vaikuttava tekijä on perhe ja asuinpaikka. Useat tutkimukset ovat osoittaneet, että vanhempien liikuntaharrastus on yhteydessä lasten liikuntaharrastukseen. Vaikutus voi perustua käyttäytymismalleihin, hyväksyvään asenteeseen, rohkaisuun ja sosiaaliseen tukeen, odotusten esittämiseen tai opettamiseen. Perheen lisäksi sosiaalistava tekijä on kaverit, joiden kannustava asenne edistää osallistumista liikunnallisiin harjoituksiin ja vaikuttaa lajin valintaan. Fyysisen ympäristön tekijöistä asuinpaikan sijainnilla on merkittävin vaikutus nuorten liikunta-aktiivisuuteen. Suurimmat erot asuinpaikkojen välillä ovat urheiluseurojen järjestämässä liikunnassa. On myös todettu maantieteellisten alu-



eiden välisiä eroja eri liikuntamuotojen harrastuksissa, mikä johtuu osittain ilmastosta ja muista luonnonolosuhteista mutta myös kulttuuriperinnöstä. (Laakso ym. 2007, 57-60.)

#### **4.2.2 Aikuisten liikuntamotivaatio**

Kun elämässä vallitsee ruuhka-aika, voi olla vaikea löytää aikaa liikunnalle. Liikuntasessioiden järjestäminen vaatii luovuutta, jos elämä on kodin, päiväkodin, työpaikan, ruokakaupan ja lasten harrastuspaikkojen välistä juoksemista. Nykypäivänä ajan löytäminen liikunnalle ei ole helppoa, vaikka menemistä ei rajoittaisi pienet lapset. (Takala & Valasti 2011, 118.) Ihmisten voidaan sanoa elävän nykyään hektistä aikaa (Aalto 2011, 94; Takala & Valasti 2011, 118).

Suomalaiset arvostavat liikuntaa, mutta sen merkitys muuttuu elämänkulun aikana. Aikuisten nuorimmalle ikäluokalle, 19-24-vuotiaille, liikunta on muita ikäryhmiä tärkeämpää. Perheen perustamisvaiheessa olevien, 25-34-vuotiaiden, mielestä liikunta ei ole kovin tärkeää. Vanhemmilla ikäluokilla liikunnan merkitys taas kasvaa. Vuonna 2005 tehdyn tutkimuksen mukaan 60 % miehistä ja 68 % naisista harrasti vapaa-ajalla liikuntaa vähintään kahdesti viikossa 30 minuuttia kerrallaan. Kaiken kaikkiaan suomalaisista aikuisista 36 % liikkuu terveystieteiden suositusten mukaisesti lähes päivittäin yhteensä vähintään 30 minuuttia. (Hirvensalo & Häyrynen 2007, 64-66.)

Useiden tutkimusten mukaan suomalaiset aikuiset harrastavat liikuntaa ensisijaisesti terveyden, kunnon, rentoutumisen ja virkistymisen takia. Muita liikuntaan liittyviä syitä ovat liikunnan tuomat elämykset, mahdollisuus yhdessäoloon ja myös yksinoloon sekä mahdollisuuden toteuttaa itseään ja oppia uusia taitoja. (Hirvensalo & Häyrynen 2007, 66; Vuori 2011b, 624-625.)

Liikuntaharrastuksen pohjalla on pysyväluonteinen yleismotivaatio ja lopulliseen toteutumiseen vaikuttava tilannemotivaatio. Yleismotivaation ollessa vahva eivät pienet esteet haittaa liikuntaharrastusta. Yksilön kokema pätevyys vaikuttaa sekä yleis- että tilannemotivaatioon siten, että huonouden, osaamattomuuden tai jaksamattomuuden kokemukset haittaavat tai estävät harrastamista. Pätevyyden kokemukset vaikuttavat myös liikuntaharrastuksen valintaan, jos henkilöllä on vaihtoehtoja esimerkiksi television kat-

seleminen. Ne vaikuttavat myös siihen, kuinka paljon energiaa ja yritystä liikuntaan käytetään sekä halutaanko liikuntaa harrastaa esteistä huolimatta. Odotukset, tunnekokemukset ja henkilökohtainen valinnanvapaus voivat myös joko motivoida tai estää liikkumista. Jollekin odotuksena voi olla laihtuminen, ilo ja virkistys, sosiaalisuus, itsensä toteuttaminen tai terveys. Tunnekokemukset ovat hetkellisempiä kuin odotukset ja ovat enemmän ihmisten henkilökohtaisia arvoja ja suuntautumisia, jotka liittyvät motiiveihin. (Hirvensalo & Häyrynen 2007, 67-68.)

Terveys 2000 -tutkimuksen mukaan nuorten aikuisten erilaiset oireet, kuten tuki- ja liikuntaelinoireet, masentuneisuus ja alakuloisuus ovat lisääntyneet. Syiksi on esitetty liian suuria vaatimuksia, jotka uhkaavat jaksamista. (Hirvensalo & Häyrynen 2007, 69-70.) Kaiken pitäisi tapahtua hetkessä, sillä ihmisillä ei ole esimerkiksi malttia käyttää aikaa painonpudotukseen kuukausia, vaan kiloista pitäisi päästä eroon viikossa (Aalto 2011, 94).

### **4.2.3 Ikääntyvien liikuntamotivaatio**

Yli 65-vuotiaista miehistä lähes 40 % ja naisista 32 % ilmoittavat harrastavansa terveysliikuntaa tarpeeksi eli vähintään neljä kertaa viikossa, puoli tuntia kerrallaan, hengästyen ja hikoillen. Naiset harrastavat miehiä harvemmin tehokasta hikiliikuntaa. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 80.)

On tärkeää, että ikääntyvät henkilöt harrastavat liikuntaa ja säilyvät näin toimintakykyisenä mahdollisimman pitkään oman hyvinvointinsa ja yhteiskunnan resurssien käytön kannalta, sillä liikunta-aktiivisuus vaikuttaa hyvään terveyteen ja toimintakykyyn vielä hyvinkin iäkkäillä ihmisillä. Ikääntyvillä ihmisillä tarkoitetaan tässä yhteydessä eläkeläisiä. Fyysisen toimintakyvyn kasvaessa yleinen hyvinvointi sekä tyytyväisyys elämään, koettuun terveydentilaan ja elämän tarkoituksellisuuteen lisääntyy. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 78-79.)

Motiivit ja koetut esteet liikuntaa kohtaan vaikuttavat henkilön liikkumiskykyyn. Hyväkuntoiset voivat harrastaa liikuntaa päivittäin, kun taas toisilla samanikäisillä on sairauksia ja vammoja, jotka estävät päivittäisiä toimintoja. Toisaalta on myös todettu, että

liikkumisen määrä vaihtelee huomattavasti sairastavillakin, sillä jotkut harrastavat liikuntaa ongelmista huolimatta, toiset ovat fyysisesti passiivia. Keskeinen yhteiskunnallinen tavoite on edistää passiivisten ikääntyneiden henkilöiden liikunta-aktiivisuutta. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 79.)

Ikääntyvien ihmisten liikunnan tavoite on löytää mielenkiintoinen harrastus ja elämänsisältö, joka tukee toimintakykyä ja terveyttä monipuolisesti ja luo edellytykset toiminnalle myös muilla elämän alueilla. Nämä liikunnan tavoitteet voidaan jakaa toiminnallisiin, tiedollisiin, sosiaalisiin ja psyykkisiin tavoitteisiin. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 86-87.)

Toiminnallisten tavoitteiden avulla pyritään parantamaan toimintakykyä tai ylläpitämään sitä, jolloin henkilö pystyisi toimimaan itsenäisesti kotona ja sen ulkopuolella. Merkittäviä osatekijöitä toimintakyvyn ylläpitämiseen ovat lihasvoima, hengitys- ja verenkiertoelimistön kunto sekä uudet motoriset taidot ja liikuntalajit. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 86-87.) Keskeisiä ikääntymiseen liittyviä toimintakyvyn osatekijöitä ovat kestävyys ja lihasvoiman lisäksi myös kävelynopeus, tasapaino, ketteruus, koordinaatio ja kognitiivinen kyvykyys (Heikkinen 2011, 187).

Tiedollisiin tavoitteisiin luetaan tiedon lisääminen liikunnan vaikutuksista terveyteen ja toimintakykyyn sekä tieto yksittäisten liikuntalajien taitovaatimuksista. Jollain henkilöllä saattaa olla esimerkiksi terveysongelmien tuoma pelko sairauksien pahenemisesta, mikä koetaan esteeksi liikunnan harrastamiselle. Tämän takia on hyvä perustella itselle, miksi liikkuminen on tärkeää hakeutumalla asiantuntevalle liikuntaneuvojalle. Ymmärtäminen edistää oppimista ja edistää myös harjoittelua itsenäisesti. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 86-87.)

Liikunnan mielekkyys ja motivoituminen liikunnan jatkamiseen toteutuu sosiaalisten ja psyykkisten tavoitteiden mukaan. Yksinäisyys on ikääntyvien ihmisten merkittävä ongelma, sillä puolison ja ystävien menettäminen tuo surua ja vähentää kontakteja ihmisiin. Liikunnan avulla voidaan lisätä sosiaalisia kontakteja esimerkiksi ryhmäliikunnassa ja saavuttaa yhdessäolon ja kaveruuden kokemuksia. Positiiviset kokemukset on olennainen osa liikuntaharrastusta ja sen jatkamista, sillä virkistyminen ja ilo motivoivat

ikäntyneitä ihmisiä. Ikäntyneet kokevat onnistumisen elämyksiä sekä saavat itseluot-  
tamusta liikkumiseen ja sosiaaliseen kanssakäymiseen muun muassa onnistumisista,  
hyvästä ilmapiiristä ja vuorovaikutuksesta, mielenkiintoisista liikuntamuodoista sekä  
itseilmaisun mahdollisuudesta. Liikunta tuo myös hyvän mahdollisuuden harjoittaa  
muistia. (Rasinaho & Hirvensalo 2007, 86-87.)

## **5 Kuntokeskus Pyramidi Oy**

### **5.1 Historia**

Kuntokeskus Pyramidi Oy on perustettu vuonna 2007 Kuopioon. Sen perusti Juha Heikkurinen, entinen talonmies, jolle liikunta-ala oli kiehtonut koko ikänsä liikuntaa harrastaneena. Hän sai mahdollisuuden tarttua tilaisuuteen, josta ei voinut kieltäytyä. Pyramidin noin 600 m<sup>2</sup>:n tilat rakennettiin Leväselle Kuopioon, vakituisia työntekijöitä valittiin kolme ja tuntiohjaajia useampia. Toiminta alkoi vuonna 2008. (Heikkurinen, J. 12.6.2013.)

Pyramidi sai nimensä siitä, kun yrityksen perustaja pyöräili crosstraining-sisäpyörällä kotinsa olohuoneessa ja samanaikaisesti televisiosta tuli pyramideista kertova ohjelma. Hänellä oli silloin suunnitteilla yrityksen perustaminen ja hänestä tuntui, että se olisi nimeltään Pyramidi. (Heikkurinen, J. 12.6.2013.)

Pyramidin alkuperäisenä liikeideana oli tarjota sisäliikuntapalveluja kaiken tasoisille yli 16-vuotiaille henkilöille. Idea on säilynyt ennallaan, ja toimintaa on tarkoitus kehittää jatkuvasti olemalla ajan hermolla ja pitämällä palveluiden taso mahdollisimman korkealla. Kuntokeskus Pyramidissa on jäseniä tällä hetkellä noin kuusi sataa. (Heikkurinen, J. 12.6.2013.)

Lokakuussa 2013 Kuntokeskus Pyramidi laajensi toimintaansa avaamalla toisen toimipisteen Kuopion keskustaan, koska vastaavanlaista niin sanottua kylmäsalia ei vielä ollut Kuopiossa. Uusi sali, jossa asiakkaat harjoittelevat itsenäisesti ilman henkilökuntaa, on saanut kuntoilijoita jatkuvasti lisää. (Heikkurinen, J. 12.6.2013.)

### **5.2 Palvelutarjonta**

Leväsän Kuntokeskus Pyramidi tarjoaa Kuopiossa monipuolisia liikunta- ja hyvinvointipalveluita, kuten ryhmäliikunta- ja circuit-tunnit, kuntosali ja ohjauspalvelu, sauna, solarium, hieronta sekä lisäravinteet (Kuntokeskus Pyramidi c; Puustinen, T. 17.7.2013). Hierontapalvelua tarjoaa koulutettu hieroja, joka hieroo oman toiminimen-

sä kautta sekä viikolla että viikonloppuisin (Kempainen, I. 17.7.2013; Kuntokeskus Pyramidi a).

Leväsen Kuntokeskus Pyramidiin on mahdollisuus liittyä jäseneksi joko 12 tai 18 kuukauden sitoutumisajalla, jonka perusteella hinta määräytyy. Kuntokeskus Pyramidi tarjoaa myös mahdollisuuden sitoutumattomuuteen, jolloin vaihtoehtoina ovat kuukausikortti, kymmenen kerran kortti tai päiväpassi, joista opiskelijat, eläkeläiset ja työttömät saavat 10 %:n alennuksen. Jäsenyys- ja kuukausikortilla saa rajattoman käyttöoikeuden kuntosalille sekä ryhmäliikunta- ja circuit-tunneille. (Kuntokeskus Pyramidi b; Puustinen, T. 17.7.2013.)

Keskustan Kuntokeskus Pyramidi tarjoaa kuntosali- ja virtual spinning –palveluita kaupungin edullisimpaan hintaan. Keskustan Kuntokeskus Pyramidiin voi liittyä joko kuukausi- tai vuosijäseneksi. Kuukausijäsenyys ei sitouta kuukautta pidemmäksi aikaa, mutta vuosijäsenyys sitouttaa vuodeksi. Molemmilla jäsenyyksillä saa rajattoman käyttöoikeuden kuntosalille ja virtual spinningiin. (Puustinen, T. 17.7.2013.)

## 6 Opinnäytetyön tarkoitus ja tutkimusongelmat

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa Kuntokeskus Pyramidin asiakkaiden kiinnostusta personal training -palveluun sekä valmennettavien kokemuksia palvelusta. Tarkoituksena oli saada pohjaa personal training -palveluiden aloittamiseksi Kuntokeskus Pyramidissa.

Tutkimus toteutettiin tekemällä kysely ja haastatteluita. Kyselyn avulla oli pyrkimys löytää vastaukset seuraaviin tutkimusongelmiin:

1. Olisivatko Kuntokeskus Pyramidin asiakkaat valmiita palkkaamaan itselleen personal trainerin ja miksi?
2. Mitkä ominaisuudet vaikuttaisivat personal trainerin valintaan?

Haastatteluiden avulla pyrittiin löytämään vastaukset seuraaviin tutkimusongelmiin:

1. Mistä syistä ihmiset ovat hankkineet itselleen personal trainerin?
2. Mitä personal training -palvelu on sisältänyt?
3. Mitä valmentaja on merkinnyt personal training -valmennussuhteessa?
4. Ovatko henkilöt olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun?

## 7 Tutkimusmenetelmät

### 7.1 Kohderyhmät

Kysely toteutettiin Kuntokeskus Pyramidin asiakkaille. Kyselyyn vastasi yhteensä 100 henkilöä, joista 79 oli naisia ja 21 miehiä. Suurin osa naisista ja miehistä olivat iältään 30-39-vuotiaita. Kyselyyn vastanneista oli vähiten iältään alle 20-vuotiaita. (Taulukko 1.)

Taulukko 1. Kyselyyn vastanneiden ikäjakaumat frekvensseinä (n=100).

Ikä	Naiset f (n=79)	Miehet f (n=21)
10-19	8	3
20-29	12	0
30-39	26	9
40-49	24	5
50-59	9	4

Suurin osa kyselyyn vastanneista miehistä sekä naisista harrastaa hikiliikuntaa 3-4 kertaa viikossa. Naisista yksi prosentti liikkuu hikoillen harvemmin kuin kerran viikossa. Miehistä noin 10 % ja naisista 15 % liikkuu viisi kertaa viikossa tai enemmän niin, että hikoilee. Vajaa 20 % miehistä ja naisista liikkuu 1-2 kertaa viikossa. Liikunta-aktiivisuudessa ei ole suuria eroja naisten ja miesten välillä.

Haastattelu toteutettiin satunnaisille henkilöille ja tarkoituksena oli, ettei haastateltavan henkilön valintaan vaikuttanut muu kuin se, oliko henkilöllä kokemusta personal training -palveusta. Haastateltavia oli yhteensä 18 henkilöä. Haastatteluun vastanneista henkilöistä suurin osa oli naisia, yhteensä 16. Haastateltuja miehiä oli kaksi. Henkilöitä haastateltiin Vierumäen urheiluopistolla sekä Kuopiossa Kuntokeskus Pyramidilla ja Gym99:llä.



## 7.2 Kyselyn ja haastattelun järjestäminen

Tutkimuksen tekeminen aloitettiin helmikuussa 2013 kyselylomakkeella (Liite 1), joka oli kaikkien saatavilla Kuntokeskus Pyramidin aulassa niin kauan, kunnes vastaajia oli yhteensä 100. Vastaajien saamiseen kului aikaa kolme päivää. Kyselyn yhteyteen järjestettiin 10-kerran salikorttiarvonta toimeksiantajan suostumuksella, jotta ihmisillä olisi vastaamiseen jokin heitä hyödyttävä syy. Kyselyn tekemiseen oli kysytty lupa kuntokeskuksen omistajalta.

Tutkimusta jatkettiin haastattelemalla kesän 2013 aikana henkilöitä, joilla oli kokemusta personal trainingista asiakkaana. Haastateltavat henkilöt tavoitettiin kyselemällä kuntosalin aulassa, kenellä oli kokemusta personal trainingista asiakkaana. Useat kertoivat tuttavastaan, jolla on kokemusta palvelusta. Haastateltaville pyrittiin esittämään kysymyksiä (Liite 2) mahdollisimman avoimina, ettei kysymys johdatellut liikaa vastaamaan tietyllä tavalla. Haastatteluista tehtiin mahdollisimman tarkat muistiinpanot kirjoittamalla. Sen lisäksi lähes kaikki haastattelut nauhoitettiin, jotta pystyttiin myöhemmin tarkistamaan keskustelun osia, joiden osuus muistiinpanoissa oli jäänyt vähemmälle.

## 7.3 Kyselyn ja haastattelun sisältö

Kysely sisälsi vastaajan taustatietoja sukupuolesta, iästä ja liikunta-aktiivisuudesta. Näiden lisäksi kyselyssä kartoitettiin asiakkaan kiinnostusta personal ja group trainingiin sekä sitoutumisvalmiutta kyseisiin palveluihin. Kyselyn avulla haluttiin myös selvittää, mistä syystä asiakkaat hankkisivat itselleen personal trainerin, mitkä ovat tekijöitä, jotka vaikuttavat valmentajan valinnassa sekä paljonko he olisivat valmiita maksamaan palvelusta.

Haastattelu sisälsi kysymyksiä personal training -palvelun käytännön asioista, kuten valmennussuhteen kestosta, sisällöstä ja palvelun hinnasta. Lisäksi haastattelulla kartoitettiin valmentajan palkkaamisen syitä ja valmentajan valintaan vaikuttavia tekijöitä, valmentajan toimintaa, merkitystä ja roolia sekä tyytyväisyyttä palveluun.

#### **7.4 Tilastolliset menetelmät**

Tulosten purkamiseen ja analysoimiseen käytettiin apuna Microsoft Office Excel 2007 -ohjelmaa. Tuloksia tarkasteltiin luokitteluasteikkoisten muuttujien osalta absoluuttisina frekvensseinä ja prosentteina.

## 8 Tutkimustulokset

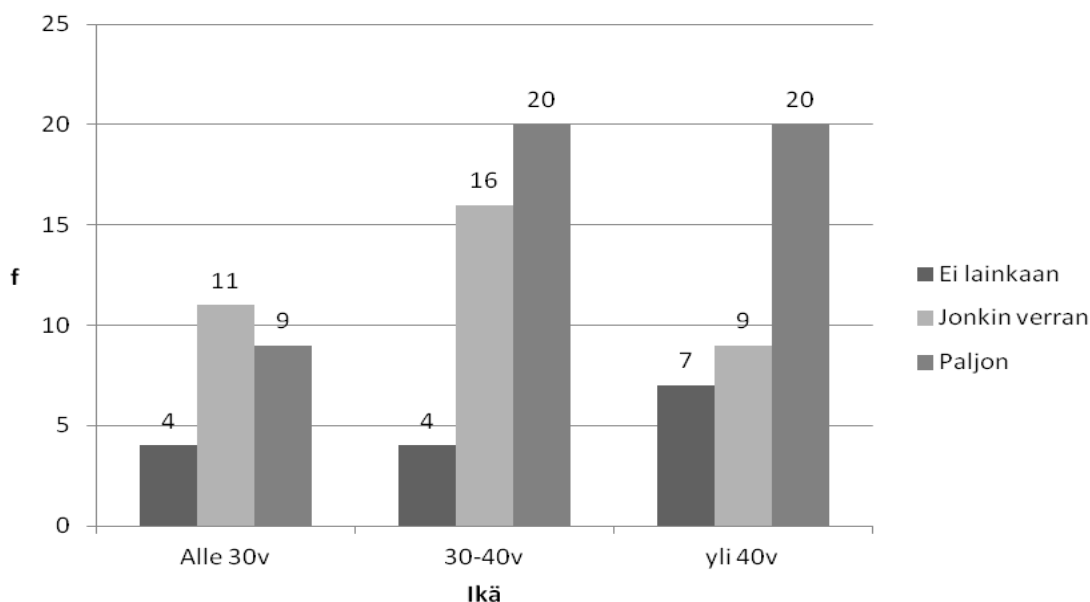
### 8.1 Kyselyn tulokset

Kyselylomakkeen avulla kerättiin tutkimustuloksia personal trainerin palkkaamiseen liittyvistä asioista ja ominaisuuksista, joita ihmiset arvostavat.

#### 8.1.1 Personal trainerin palkkaaminen

Kyselyyn vastanneet henkilöt ovat kiinnostuneita personal trainingista enemmän kuin group trainingista eli pienryhmävalmennuksesta. Yli 30-vuotiaat ovat kiinnostuneempia palveluista kuin sitä nuoremmat.

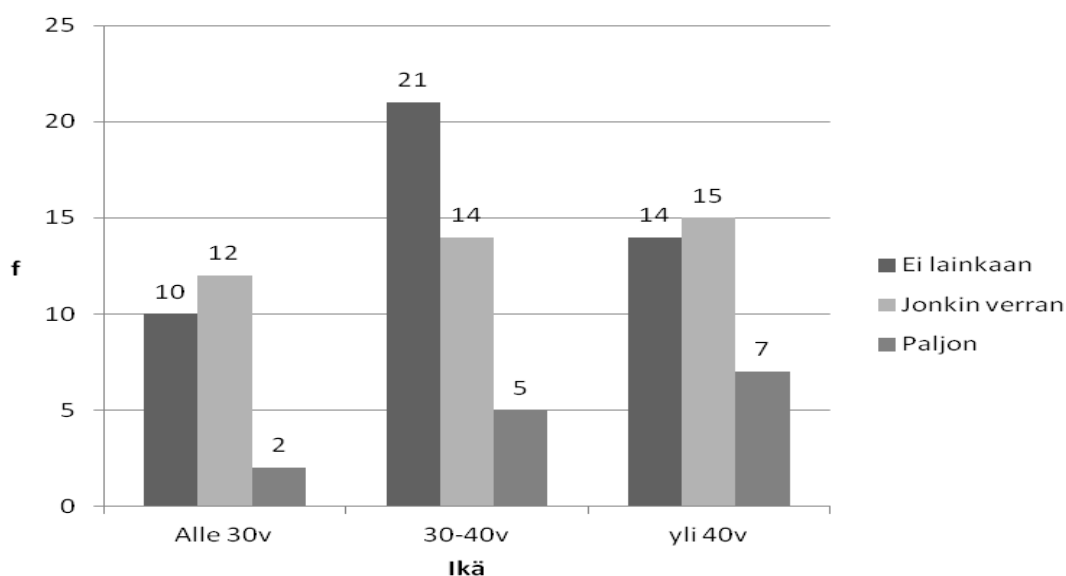
Noin puolet vastaajista on kiinnostunut paljon sekä personal training -kerrasta että pidempiaikaisesta personal training palvelusta. Näistä suurin osa on yli 30-vuotiaita. Vastaajista 15 % ei ole lainkaan kiinnostunut kertavalmennuksesta ja alle puolet on kiinnostunut jonkin verran. (Kuvio 1.) Naisten ja miesten kiinnostukset palveluita kohtaan ei eroa juuri ollenkaan.



Kuvio 1. Kiinnostus pitkäaikaiseen personal training -palveluun eri ikäisillä (n=100).

Vastaajista 14 % on kiinnostunut pienryhmävalmennuksesta paljon. Näistä puolet on yli 40-vuotiaita. Vajaa puolet ei ole kiinnostunut lainkaan pienryhmävalmennuksesta.

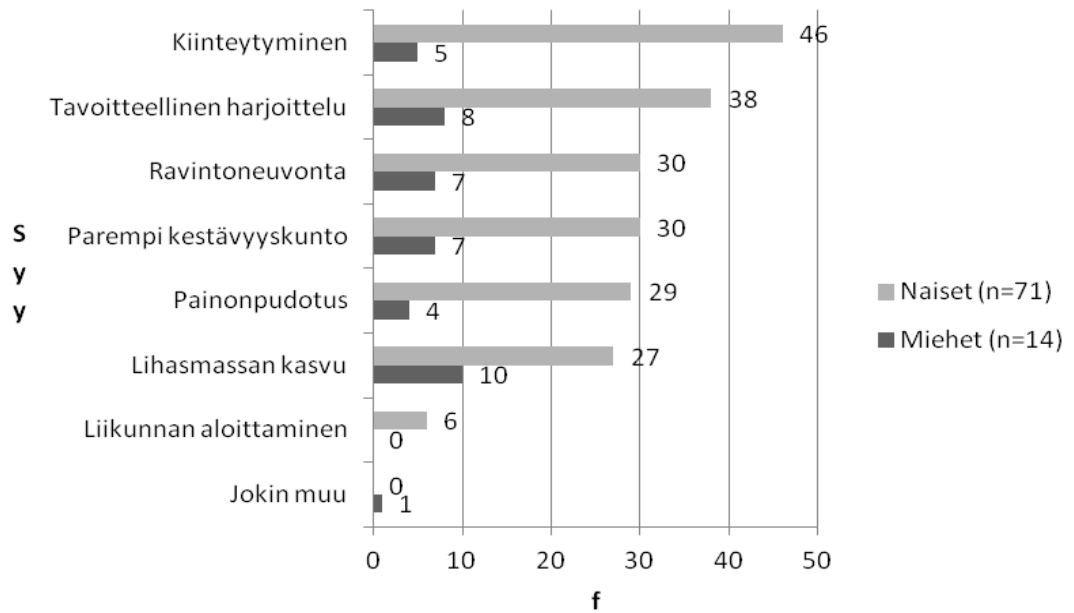
Näistä suurin osa on 30-40-vuotiaita. (Kuvio 2.) Kiinnostus pidempiaikaiseen pienryhmävalmennukseen ja pienryhmävalmennuskertaan eivät eronnut toisistaan juuri ollenkaan. Naiset olivat kiinnostuneempia pienryhmävalmennuksesta miehiä enemmän.



Kuvio 2. Kiinnostus pidempiaikaiseen pienryhmävalmennukseen eri ikäisillä (n=100).

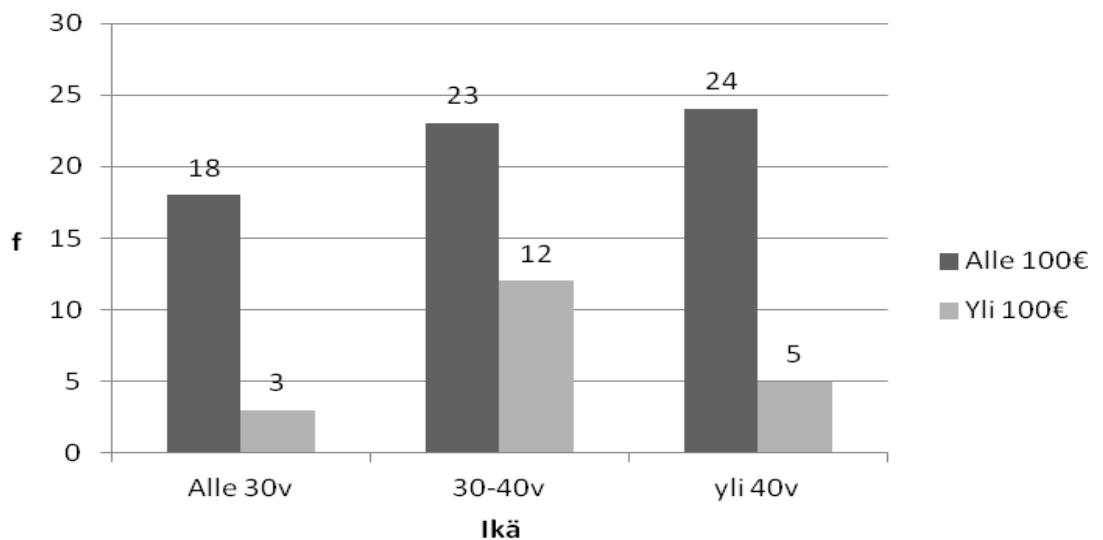
Suurin osa, 85 % vastanneista, olisi valmis sitoutumaan yli kuukauden kestävään valmennussuhteeseen. Naiset palkkaisivat valmentajan itselleen miehiä helpommin. Ne jotka, eivät sitoutuisi, perustelivat sitä siten, etteivät koe palvelua tarpeelliseksi ja että heillä ei ole aikaa siihen. Lisäksi heidän mielestään palvelu on liian arvokasta tai heidän elämäntilanteensa on huono.

Naisista, jotka olisivat valmiita sitoutumaan pidempiaikaiseen palveluun, suurin osa palkkaisi valmentajan kiinteytyäkseen ja/tai harjoitellakseen tavoitteellisesti. Miehistä, jotka sitoutuisivat palveluun, suurin osa palkkaisi valmentajan kasvattaakseen lihasmassaa ja/tai harjoitellakseen tavoitteellisesti. Noin puolet sekä miehistä että naisista palkkaisi saadakseen ravintoneuvontaa ja/tai paremman kestävyyskunnan. Osalla vastaajalla oli useita syitä. Kuusi naista palkkaisi valmentajan liikunnan aloittamiseksi ja yksi mies jonkin muun syyn vuoksi. (Kuvio 3.) Muu syy oli saada uusia treeni-ideoita.



Kuvio 3. Syitä personal trainerin palkkaamiselle (n=85).

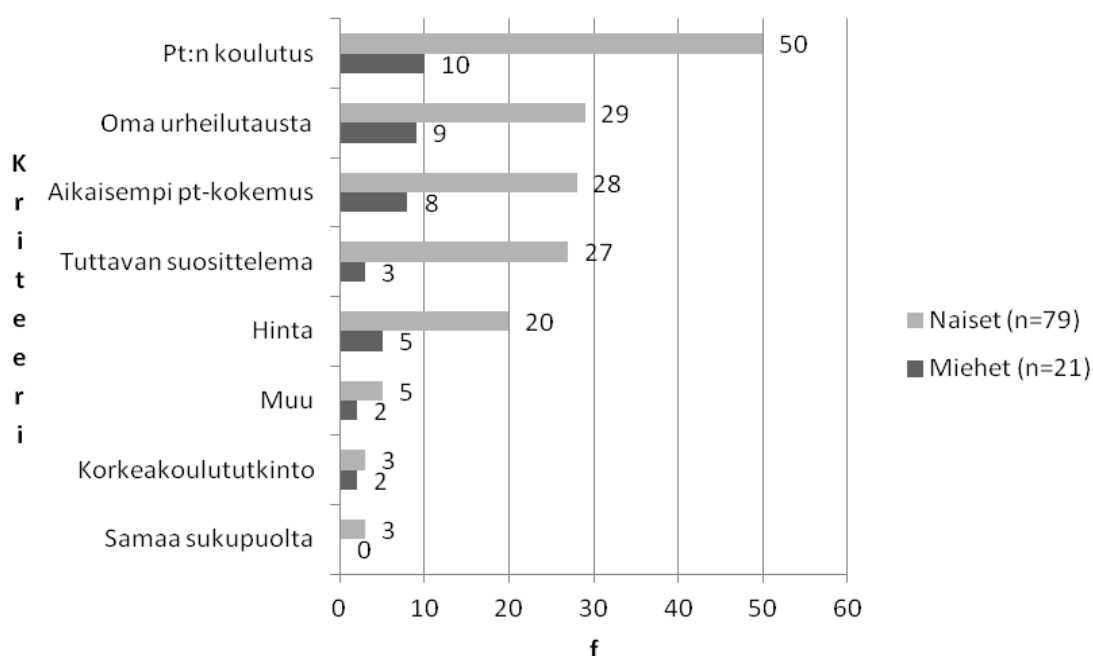
Vastaajista 20 henkilöä maksaisi personal training -palvelusta yli sata euroa kuukaudessa. Näistä 12 henkilöä on 30-40-vuotiaita ja yhteensä kahdeksan alle 30- tai yli 40-vuotiaita. Yli puolet, joista suurinosa on yli 30-vuotiaita, maksaisi alle sata euroa kuukaudessa. (Kuvio 4.) Naiset maksaisivat palvelusta rahaa miehiä enemmän.



Kuvio 4. Valmius rahan käyttöön kuukaudessa (n=85).

### 8.1.2 Personal trainerin ominaisuudet

Sekä naisille että miehille kolme tärkeintä personal trainerin ominaisuutta olivat personal trainer -koulutus, urheilutausta ja aikaisempi kokemus personal trainerin työstä. Naisista 27 ja miehistä 3 haluaa, että personal traineria on suositellut joku tuttava. Neljäs osalle sekä miehistä että naisista valintaan vaikuttaa palvelun hinta. Sillä, onko personal trainer samaa sukupuolta, ei ole merkitystä kuin kolmelle naiselle. (Kuvio 5.) Muita kriteerejä olivat, että personal trainerin on oltava hyvä tyyppi ja sen kanssa tulee toimeen sekä valmentaja sitoutuu valmentamiseen. Osalla vastaajalla oli useampi kriteeri.



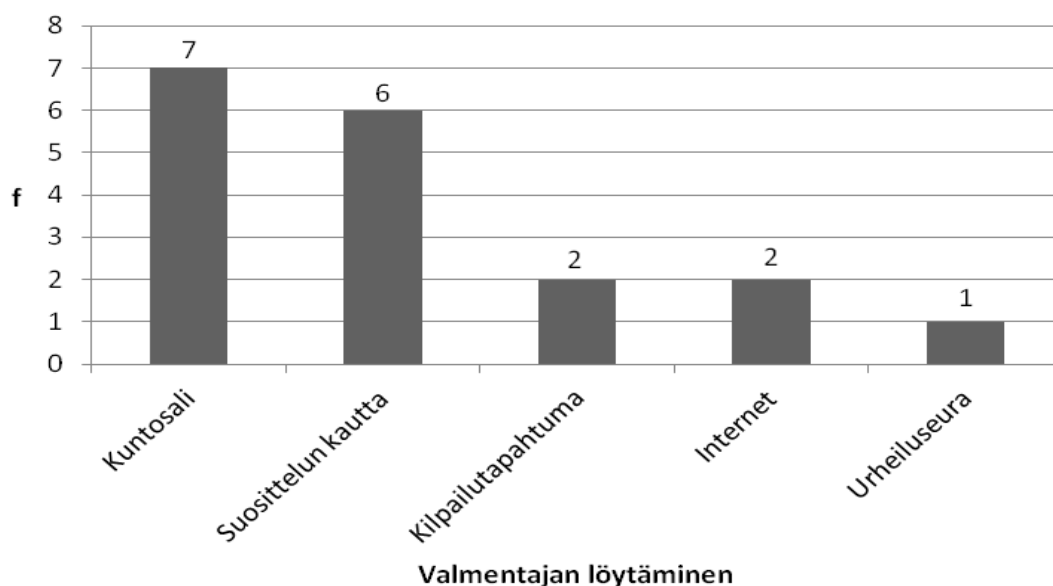
Kuvio 5. Kriteerejä, joiden perusteella ihmiset valitsisivat itselleen personal trainerin (n=100).

### 8.2 Haastattelun tulokset

Haastatteluiden avulla kerättiin tutkimustuloksia kokemusten tuomista käytänteistä, personal trainerin palkkaamisesta, valmentajan toiminnasta ja tyytyväisyydestä palvelun sisältöön ja toimintaan.

## 8.2.1 Personal trainerin palkkaaminen

Lähes puolet, seitsemän henkilöä, on löytänyt personal trainerinsa kuntosalilta. Suosittelemuksen kautta personal trainerin on löytänyt kuusi henkilöä. Viisi henkilöä on löytänyt valmentajansa kilpailutapahtuman yhteydessä, internetistä tai urheiluseurasta. (Kuvio 6.)



Kuvio 6. Tapa, miten saatiin kontakti personal traineriin (n=18).

Suurimmalla osalla, 12 henkilöllä, on miesvalmentaja. Heistä yhdeksälle ei ole merkitystä, kumpaa sukupuolta valmentaja on. Kolme henkilöä persutelivat sukupuolen merkitystä siten, että miehessä on enemmän auktoriteettia ja uskottavuutta. Kolmella henkilöllä on naisvalmentaja. Näistä yksi on sitä mieltä, että naisen on helppo puhua naiselle henkilökohtaisia asioita.

Kahdella henkilöllä on sekä mies että naisvalmentaja samanaikaisesti. Nämä henkilöt kokevat erityisen hyväksi, että valmentajia on kaksi. Toiselle heistä on tärkeää saada molemmilta sukupuolilta näkökulmaa valmentamiseen. Toinen heistä kertoo, ettei osaa verrata, millaista olisi ilman toista valmentajaa, koska hänellä ei ole kokemusta aikaisemmin valmennussuhteesta.

Haastatelluista henkilöistä kahdeksalla on aikaisempia kokemuksia tavoitteellisesta harjoittelusta, kuten omatoimisesta harjoittelusta, fitnessharjoittelusta, yleisurheilusta, ratsastuksesta ja juoksukoulusta. Kymmenelle henkilölle tämä on ensimmäinen kokemus tavoitteellisesta harjoittelusta.

Kolme suosituinta syytä valmentajan palkkaamiselle olivat halu henkilökohtaisempaan ohjaukseen, tuottaa valmentajan avulla kehitystä ja saada joku motivoimaan. Vastaajista puolet halusi henkilökohtaisempaa ohjausta itselleen, koska ovat kokeneet, että aikaisempi omatoiminen harjoittelu ei ole tuottanut tuloksia, antanut tarpeeksi vaihtelevuutta tai ollut tarpeeksi johdonmukainen. Vastaajista viisi halusi valmentajansa avustuksella saavuttaa tavoitteensa, koska yksin se on ollut hankalaa tai ammattitaitoa ei ole ollut riittävästi. Vastaajista kolme haluaisi, että joku motivoisi liikkumaan, koska liikkuminen ei ole ollut heille itsestänselvyys tai valmentajan läsnäolo luo pienen paineen, jonka avulla harjoittelu on tehokkaampaa.

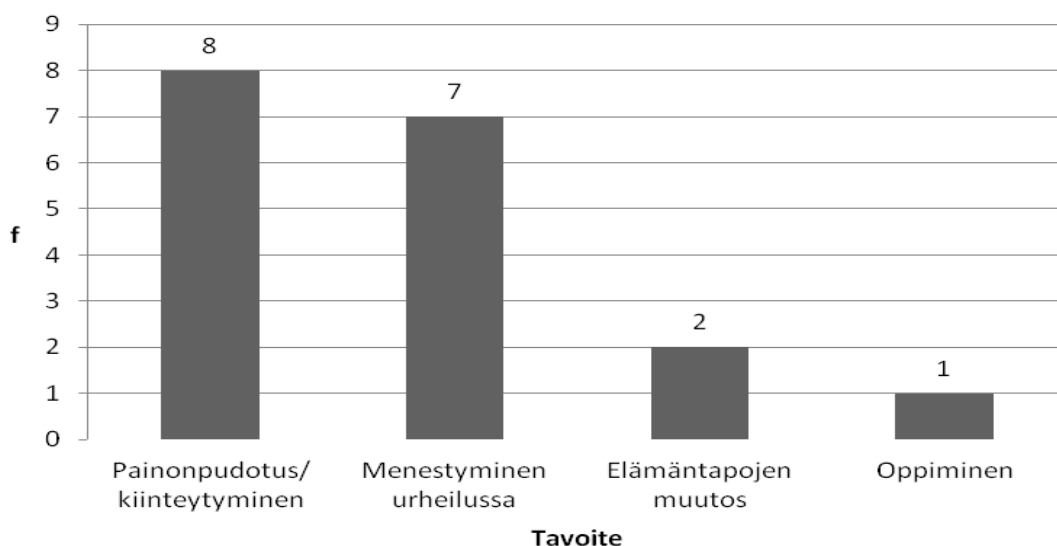
Muita syitä valmentajan palkkaamiselle oli halu oppia liikkumaan oikein ja elämään terveellisesti tai saada valmiit liikunta- ja ruokaohjelmat. Kolme henkilöä kilpailee bodyfitness-kilpailuissa, jonka vuoksi valmentaja on heidän mielestään välttämätön. Personal trainerin palkkaaminen on tarpeellinen, koska kaikki 18 henkilöä olivat sitä mieltä, että valmentajan palkkaaminen on parempi vaihtoehto tavoitteen saavuttamiselle kuin että harjoittelisi itse.

Valmennussuhde jatkuu edelleen 13 henkilöllä. Valmennus on kestänyt kuudella henkilöllä puolesta vuodesta vuoteen, viidellä henkilöllä yhdestä kahteen vuotta ja kahdella henkilöllä yli kaksi vuotta. Henkilöistä viisi oli sellaisia, jotka eivät ole halunneet jatkaa kyseistä valmennussuhdetta. Päättäneet valmennussuhteet kestivät kolmesta kuukaudesta vuoteen. Syitä valmennussuhteen päättymiselle oli se, että asiakas koki pärjäävänsä jatkossa ilman valmentajaa, valmentajan ammattitaito ei riittänyt asiakkaan haluamiin tavoitteisiin tai asiakas koki, että valmentajalla ei ollut tarpeeksi aikaa valmennettavalleen.

Kahdeksan henkilöä oli asettanut tavoitteeksi pudottaa painoa, kiinteytyä tai molemmat näistä ja seitsemän henkilöä menestyä kilpailutasolla (Kuvio 7). Urheilulajeina olivat



bodyfitness, bikinifitness tai pitkien matkojen juoksu. Kaksi henkilöä halusi muuttaa elämäntapaansa liikunnan tai terveyden suhteen ja yksi oppia liikkumaan oikein (Kuvio 7). Suurin osa näistä on saavuttanut välitavoitteiksi asetettuja tavoitteita, mutta päätaivoite on vielä saavuttamatta. Neljä henkilöä on päässyt tavoitteen päämäärään, ja näistä yksi halusi jatkaa sen jälkeenkin valmennusta eteenpäin, koska uskoo, että se motivoi häntä ylittämään itsensä enemmän.

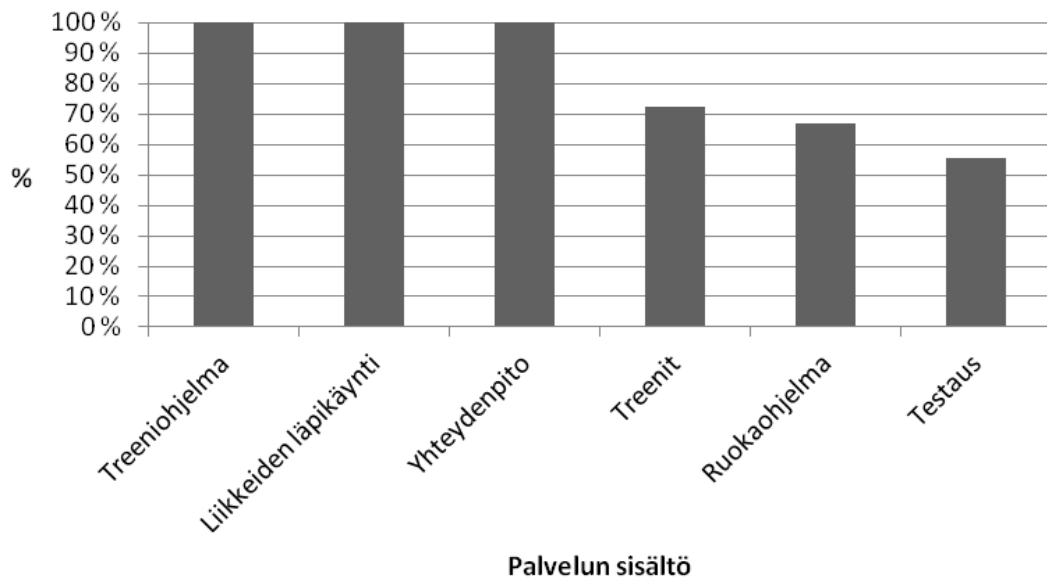


Kuvio 7. Asiakkaiden tavoitteet personal trainingissa (n=18).

Puolet haastatteluun osallistuneista henkilöistä maksaa tai on maksanut personal training -palvelusta pakettihinnan kolmelta kuukaudelta tai puolelta vuodelta. Kuusi henkilöä maksaa keksimäärin alle sata euroa kuukaudessa, 11 henkilöä yli sata euroa ja yksi henkilö ei halua tuoda esille, kuinka paljon hän palvelusta maksaa. Keskiarvo sille, paljonko asiakkaat keskimäärin maksavat palvelusta kuukaudessa, on 121 euroa.

### 8.2.2 Personal training -palvelun sisältö

Haastattelujen perusteella jokainen personal training valmennus sisältää vähintään treeniohjelman, uusien liikkeiden läpikäyntiä ja yhteydenpitoa vähintään kerran viikossa. Valmentajista 72 % harjoittelee yhdessä valmennettavan kanssa vähintään kerran kuukaudessa, 67 % tekee valmennettavalleen ruokaohjelman ja 52 % tekee kuntotestejä valmennussuhteen alussa, sen aikana ja/tai sen lopussa. (Kuvio 8.)



Kuvio 8. Personal training -palvelun sisältö (n=18).

### 8.2.3 Valmentajan toiminta

Kolme yleisintä ominaisuutta, jotka tekevät valmentajasta ammattitaitoisen oli, että valmentajalla on tietotaitoa ja kokemusta asiasta, josta puhuu, valmentaja perustelee valintansa ja huomioi asiakasta yksilönä. Muita esille tulleita asioita oli, että valmentaja ottaa valmennuksen tosissaan, on läsnä, positiivinen, jämäkkä ja joustava sekä osaa kannustaa asiakasta ja kehittää itseään valmentajana. Nämä olivat asioita, jotka ilmenivät myös valmentajan merkityksessä.

Osalla valmennussuhde oli kestänyt niin vähän aikaa, että kehitettäviä asioita valmentajastaan oli vaikea sanoa vielä. Jo pidemmälle valmennussuhteessa ehtineistä kolme yleisintä kehitettävää puolta valmentajassa olivat valmentajan liian tiukka aikataulu, valmentajan luottaminen vanhoihin uskomuksiin ja harjoittelun yksipuolisuus. Muita kehitettäviä asioita olivat valmentajan rauhallisuus, myöhästely, vaatimattomuus. Yksi henkilö koki, ettei saanut henkistä tukea tarpeeksi ja yksi, että valmentajalla oli takajatuksia valmentamiselle. Yksi henkilö olisi halunnut, että valmentaja olisi harjoituksissa enemmän mukana.

Henkilöistä 13 koki, että heidän ja valmentajan välinen valmennussuhde on asiakas-valmentaja -suhde. Heidän valmennustilanteessaan on selkeä rooli asiakkaan ja

valmentajan välillä. Neljä henkilöä koki, että valmennussuhteen luonne on enemmän kaverimainen kuin asiakas-valmentaja. Kaikki heistä haluaisivat, että valmentaja ottaisi enemmän valmentajan roolia valmentaessaan ja arkipuheet olisivat erikseen.

#### **8.2.4 Tyytyväisyys palveluun**

Lähes kaikki paitsi kaksi henkilöä ovat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun. Asiakkaat ovat kokeneet erityisen hyvänä sen, että ovat pystyneet ylittämään rajojaan, palvelun kokonaisuus on ollut kattava, yhteydenpito on ollut toimiva sekä harjoitus- ja ruokaohjelmat ovat olleet laadukkaita.

Yhtä lukuun ottamatta kaikki, jotka ovat olleet tyytyväisiä palvelun sisältöön, ovat saaneet vaikuttaa sen sisältöön. Tämä yksi henkilö on ollut tyytyväinen siihen, että saa valmiit ohjeet, mitä ja miten tehdä. Muut ovat kokeneet hyväksi sen, että asiakkaan tunteukset ja toiveet on huomioitu sekä joustovaraa ollut tarvittaessa. Kaksi henkilöä, jotka eivät ole olleet tyytyväisiä palvelun sisältöön, eivät saaneet vaikuttaa sen sisältöön yrityksistä huolimatta. Valmentaja ei antanut joustovaraa ohjeiden ulkopuolelta, sillä asiakkaan ehdotukset jätettiin huomioitta. Henkilöistä 13 ei muuttaisi palvelun sisältöä millään tavalla. Viisi henkilöä toivoisi enemmän harjoituskertoja ja yhteydenpitoa.

Henkilöistä 16 oli, sitä mieltä, että hinta-laatu-suhde on kohdannut. Näistä kahdeksan olisi valmis maksamaan enemmän. Loput kahdeksan ei tässä elämäntilanteessa maksaisi enempää. Kahden henkilön mielestä hinta-laatu-suhde ei ole kohdannut. Nämä samat henkilöt eivät ole olleet tyytyväisiä myöskään valmentajaansa eivätkä palvelun sisältöön.

## 9 Pohdinta

Tutkimuksen avulla saatiin selville, että Kuntokeskus Pyramidin asiakkaat ovat kiinnostuneet personal training –palveluista, mutta enemmän henkilökohtaisesta valmennuksesta kuin pienryhmävalmennuksesta. Kiinnostuneista henkilöistä suurin osa on yli 30-vuotiaita. Ihmiset saattavat kokea, että haluavat panostaa henkilökohtaiseen tavoitteeseensa enemmän kuin että jakaisivat sen ryhmän kanssa. Pienryhmävalmennuksesta olivat kiinnostuneita suurimmaksi osaksi henkilöt, jotka tavoittelivat painonpudotusta. Heille saattaa olla merkityksellistä saada muilta vertaistukea painonpudotukseen.

Tavoite useimmiten liittyy ulkonäköön, mutta voiko taustalla olla terveydellinen näkökulma, jota ei kuitenkaan tuoda esille ensimmäiseksi. Aikuisikäiset haluavat vaikuttaa fyysiseen kuntoonsa, terveyteensä ja hyvinvointiinsa, kuten useissa tehdyissä tutkimuksissakin on väitetty (Vuori ym. 2011, 624-625). Saattaa olla helpompaa hakeutua ammattilaisen valmennettavaksi, jos ei tiedä, mitä pitäisi tehdä tavoitteensa eteen.

Kaksi suosituinta syytä, miksi naiset palkkaisivat itselleen personal trainerin, ovat kiinteytyminen ja tavoitteellinen harjoittelu. Varsinkin naiset puhuvat paljon, että olisi kiva olla kiinteämpi. Voi myös olla, että ihmiset pelkäävät puhuvat paljon, mitä kaikkea haluaisivat saavuttaa ja miltä haluaisivat näyttää, mutta saattavat jättää asioita pelkäästään puhetasolle. Siksi voi olla hyödyllistä palkata personal trainer, joka motivoi liikkeelle. Miehillä kaksi suosituinta syytä ovat lihasmassan lisääminen ja tavoitteellinen harjoittelu. Monet miehet saattavat käydä salilla sen vuoksi, että haluavat lihasten erottuvan. Miehet ajattelevat, että kovaa harjoittelu on miehekästä (Mero ym. 2007, 421).

Ravintoneuvonta on tutkimuksen perusteella kolmanneksi suosituin syy palkata personal trainer sekä naisilla että miehillä. Erilaiset ruokatarendit voivat olla syynä, että ihmisiä kiinnostaa ravintoasiat entistä enemmän. Ilmiö on positiivinen, mutta ravintoasioiden ymmärtäminen voi yksin ilman ammattilaisen apua olla haastavaa. Se voi olla jopa harhaanjohtavaa, sillä trendit eivät välttämättä tue henkilön tavoitteen mukaista ruokavaliota. Siksi terveellisen ruokavalion opetteleminen voi tarvita ammattilaisen apua.

Kyselyyn vastanneista palkkaisi personal trainerin itselleen myös kestävyyskunnan parantamisen ja painonpudotuksen vuoksi sekä hyvin pieni osa, kuusi henkilöä, liikunnan aloittamisen vuoksi tai uusien ideoiden saamiseksi. Ne, joiden tavoitteena oli parantaa kestävyyskuntoa, tähtäsivät todennäköisesti pitkille juoksumatkoille tai halusivat kehittää kuntoaan arjen askareissa esimerkiksi portaiden nousussa. Ne, jotka palkkaisivat valmentajan kiinteytymisen vuoksi, suurin osa heistä vastasi myös painonpudotuksen vuoksi. Henkilö, joka palkkaisi uusien ideoiden saamiseksi, oli itse aktiivinen liikkuja, mutta on saattanut treenata samantyyppisesti pitkään ja kaipaa vaihtelua kehittyäkseen.

Haastattelussa ilmenevät syyt palkata personal trainer olivat konkreettisempia. Henkilöt ovat saattaneet personal traineria hankkiessaan miettiä palvelun tarkoitusta pintaa syvemmälle. Se voi johtua myös siitä, että kyselyyn vastanneille annettiin vaihtoehtoja valmiiksi ja se johdatteli heitä vastaamaan jonkin vaihtoehdoista eikä antanut tilaa vastata omin sanoin. Toisaalta valmiit vastausvaihtoehdot saattoivat myös saada ihmiset ajattelemaan koko aihealuetta laajemmin.

Haastatteluista ilmeni, että henkilöt halusivat henkilökohtaista ohjausta, joka on juuri heitä varten. Osalla oli myös halu aloittaa kuntosali harrastuksena ja oppia tekemään kuntosaliliikkeet oikein. Monille, etenkin naisille, kuntosali saattaa olla vieras paikka ja kynnys lähteä yksin voi olla suuri. Haastatteluissa ilmeni myös, että henkilöt haluavat oppia omaksumaan terveelliset elämäntavat, parantaa kuntoa ja motivoitua liikkumaan. Useat heistä ovat joskus kokeilleet itse oppia terveelliset elämäntavat tai kohottaa kuntoa, mutta se ei ole pitkälle vienyt. Heiltä on saattanut puuttua tarvittavan suuri motivaatio, koska he ovat personal traineria hankkiessaan toivoneet, että joku motivoisi heitä liikkumaan. Tavoite on myös saattanut olla liian epärealistinen, mikä on johtanut kärsimättömyyteen saavuttaa tavoite.

Haastatteluun osallistui myös henkilöitä, joilla motivaatio oli jo itsellä olemassa liikuntaa kohtaan. He hakeutuivat personal trainerin valmennettavaksi, koska halusivat lajikohtaisempaa valmennusta. Näillä henkilöillä oli aikomus harjoitella kilpailuja varten ja keskittyä tällä tavoin enemmän harjoitteluun kuin ohjelmien laatimiseen. Tällaiset henkilöt saattavat kaivata valmentajalta enemmän sääntöjä, joita he noudattavat, kuin neuvottelua toimintatavoista.

Sääntörikasta valmennusotetta kutsutaan autoritaariseksi valmennusotteeksi, jonka etuna voidaan pitää nopeita päätöksiä, sillä valmentaja suunnittelee, ohjaa ja seuraa valmennettavan kehittymistä ja valmennettava sitoutuu noudattamaan valmentajan antamia käskyjä ja ohjeita (Heino 2000, 101-103). Kilpailemisessa tällainen tapa valmentaa voi toimia paremmin kuin kuntovalmennuksessa.

Pieni osa kyselyyn vastanneista, jotka eivät koe palvelua tarpeelliseksi, ovat niitä henkilöitä, jotka liikkuvat omatoimisesti yli neljä kertaa viikossa. Ne ovat todennäköisesti harjoitelleet pitkään aktiivisesti, ovat motivoituneita liikkumaan ja kokevat pärjäävänsä itse. Henkilöiltä, joilla ei ole aikaa tai rahaa sitoutua palveluun, saattaa puuttua asenne ja motivaatio. Tekosytä voi olla helppo keksiä tekemisen tilalle. Jos ihminen haluaa jotain, useimmiten aika tai raha voi löytyä jonkun vähemmän tärkeän asian kustannuksella esimerkiksi vähentämällä television katselua tai heräteostoksien tekemistä. Jos esimerkiksi ylipainoinen henkilö jättää palvelun ottamatta rahan tai ajan puutteen vuoksi, voi hän miettiä, onko valmis maksamaan jo olevista tai tulevista terveydenhoitokustannuksista vai valmennuksesta, joka korjaisi tilanteen jopa loppuelämäksi. Toisaalta elämäntilanne ei aina välttämättä anna periksi tehdä asioita juuri niin kuin haluaa. Elämässä voi joutua joskus laittamaan asioita tärkeysjärjestykseen omien arvojen mukaisesti, jotka ovat jokaisen omia henkilökohtaisia valintoja.

Kuntokeskus Pyramidin asiakkaat valitsisivat personal trainerin itselleen muun muassa sen perusteella, onko valmentajalla personal trainer -koulutus. Koulutus saattaa olla jollekin merkki siitä, että henkilö on suorittanut tarvittavat asiat hyväksytysti ja on siksi ammattitaitoinen. Toisaalta personal trainer, jolla ei ole koulutusta, voi olla hyvinkin ammattitaitoinen liikunta- ja ravitsemusasioiden suhteen, jos hänellä on esimerkiksi alaan kuuluvia muita koulutuksia tai hän on ollut itse aktiivinen ja ottanut asioista selvää.

Pyramidin asiakkaat pitävät myös tärkeänä, että valmentajalla on oma urheilutausta ja aikaisempaa kokemusta personal trainerina. Valmentajan aikaisempi valmennuskokemus saattaa luoda varmuutta, mutta toisaalta myös tuoreet näkökulmat saattavat tuoda valmentamiseen uusia tuulia. Asiakkaat saattavat valita personal trainerinsa sen perus-

teella, miltä valmentaja näyttää, koska tavoittelevat itse samaa ulkomuotoa. Valmentajan ollessa lihaksikas tai atleettinen se voi luoda monelle uskottavuutta valmentaa asiakasta samanlaiseen kuntoon. Valmentajan omalla lajitaustallaan voi myös olla merkitystä sille, millä perusteella asiakas valitsee valmentajansa, koska lajituntemusta on jo pidemmän aikaa.

Kyselyyn vastanneista 30 henkilöä uskoo tuttavien suosituksiin. Näistä 27 oli naisia ja 3 miehiä. Jos asiakas ei ole itse varma, saattaa hän kysyä kaveriltaan suosituksia ja uskoa hyvinkin vahvasti kaverin saamiin kokemuksiin valmentajasta tai palvelusta. Se, miksi naiset uskovat miehiä enemmän suosituksiin, voi johtua siitä, että miehiä saattaa olla hankalampi uskotella mihinkään muuhunkaan. Tästä voidaan päätellä, että personal trainerin on tärkeää antaa hyvä kuva itsestään, jotta jo olemassa olevat asiakkaat osaavat suositella häntä.

Kolmelle naiselle on merkitystä, että valmentaja on samaa sukupuolta. Nämä saattavat kokea, että naiselle on helpompi kertoa naisten asioita. Se voi liittyä esimerkiksi heikkoon itsetuntoon tai luottamukseen miehiä kohtaan, ujouteen tai häpeään. Toiset saattavat ajatella, että miehissä on valmentamiseen enemmän auktoriteettia kuin naisissa.

Kyselyyn vastanneista 25 henkilölle hinta vaikuttaisi valmentajan valintaan. Eniten palvelusta maksaisivat 30-40-vuotiaat ja naiset miehiä enemmän. Tämä saattaa liittyä siihen, että miehet saattavat hakeutua naisia harvemmin ammattiapuun. Sadasta henkilöstä suurin osa olisi valmis käyttämään palveluihin rahaa alle sata euroa kuukaudessa, 18 henkilöä 100-149 euroa kuukaudessa ja kaksi henkilöä yli 150 euroa. Ihmiset eivät välttämättä tiedä, mitä palvelu sisältää, ja siksi hinnan arviointi voi olla hankalaa. Toisaalta kyselyyn vastanneista osa on ennestään aktiivisia liikkujia, jotka itsekin tietävät paljon liikunnasta. He voivat ajatella, että heille riittäisi pienempikin neuvo, tuki ja ohjelmointi. Ihmiset saattaisivat olla valmiita maksamaan enemmän, jos he tietäisivät ensin, mitä palvelu sisältää. Jos verrataan haastateltuihin henkilöihin, heistä yli puolet maksaa yli sata euroa kuukaudessa ja näistä puolet maksaisi enemmänkin.

Haastattelun perusteella kahta lukuun ottamatta asiakkaat olivat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun ja hinta-laatu-suhde on kohdannut. He ovat kokeneet positiivisena

sen, että ovat saaneet myös vaikuttaa palvelun sisältöön. Esimerkiksi, jos jokin ruoka ei ole maistunut tai jos jokin liike on tuntunut epämiellyttävältä, on se vaihdettu toiseen. Yksi heistä on kuitenkin sitä mieltä, että inspiroituu valmiista ohjelmista enemmän kuin että hänelle annettaisiin vaihtoehtoja. Tällaiselle henkilölle saattaa sopia paremmin valmentaja, jolla on autoritaarinen valmennustyyli. Kaksi henkilöä, jotka eivät ole olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun ja sen sisältöön, eivät myöskään ole pystyneet vaikuttamaan sen sisältöön yrityksistä huolimatta. Tällaisille henkilöille saattaisi sopia paremmin valmentaja, jolla on demokraattinen valmennustyyli.

Aikuisten valmennuksessa valmentajan ja valmennettavan välillä on oltava valmennussuhde, joka perustuu luottamukseen, kunnioitukseen ja arvostukseen. Näiden puuttuminen saattaa aiheuttaa ristiriitoja, mikä heikentää valmennuksen toimivuutta, eikä valmennus tuota parasta mahdollista tulosta harjoittelussa. (Mero ym. 2007, 416-419.) Jos asiakasta ei arvosteta ja kuunnella, voi syntyä erimielisyyksiä. Valmentajan voi olla hyvä löytää kultainen keskitie, jotta innostus säilyy sekä valmennettavalla että valmentajalla. Toisaalta, jos asiakas haluaa täysin pelkkää käskemistä valmentajalta, se voi olla tehokasta ja sopivaa siinä tilanteessa. Valmentajan voi olla tarpeellista ottaa selvää valmennuksen aikana, millainen valmennustyyli kullekin asiakkaalle sopii. Neuvottelemisen toimintatavoista asiakkaan kanssa yhdessä saattaa antaa asiakkaalle paremman mahdollisuuden sisäistää asiat.

Kun pidempikestoinen valmentaminen alkaa olla tuttavallisempaa, voi olla hankalaa antaa valmentajalle rakentavaa palautetta suoraan kasvotusten. Valmentajan saattaa olla fiksua pyytää kirjallista palautetta asiakkailtaan, sillä kirjoitettu palaute voi olla helpompi kertoa. Toisaalta aloitteleva kuntoilija ei tiedä, mikä on hyvä ja mikä ei, ja tekee vain, mitä käsketään. Valmentaja voi olla myös kriittisempi itseään kohtaan ja kehittää tällä tavoin omaa ammattitaitoa.

Voi olla tarpeellista, että valmentajat huomioivat tarkemmin asiakkaan tarpeita ja tavoitteita. Toisin sanoen valmiit palvelupaketit saattavat olla tarpeettomia toisille. Valmennus saattaisi olla vielä henkilökohtaisempaa, jos edettäisiin täysin asiakkaan tarpeiden mukaisesti. Toisaalta se työllistää valmentajaa paljon enemmän, mutta tällöin valmennus saattaisi olla vielä laadukkaampaa ja tarkoituksenmukaisempaa.



Ne, jotka eivät olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun, ovat kokeneet, ettei valmentajalla ollut tarpeeksi aikaa tai valmentaja oli toiminut epäammattimaisesti. Kun valmentajalla on liikaa valmennettaviaan, ei hänellä riitä aika ja välttämättä kiinnostuskaan jokaiseen erilaiseen yksilöön. Kuten tutkimuksessa ilmeni, tyytyväisistä asiakkaista puolet on valmiita maksamaan palvelusta jopa enemmän. Näyttää siltä, että laadukasta työtä tekevät ja suosioon päässeet personal trainerit voivat hinnoitella palvelunsa korkeammaksi ja ansaitsevat vähemmällä työllä vähintään saman verran kuin tekisi töitä halvemmalla, mutta paljon enemmän. Tämä voi olla myös ratkaisu ongelmaan, jos valmennettavia on liikaa.

Tutkimuksen perusteella valmentajan palkkaaminen on parempi vaihtoehto kuin, että treenaisi itse. Ihmisillä voi olla myös mahdollisuus pärjätä ilman valmentajaa, mutta etenkin aloittelijat saattavat olla epätietoisia ja epävarmoja, mitä heidän tulisi tehdä tavoitteensa saavuttamiseksi. Jotkut saattavat tarvita paljon henkistä tukea liikkumiseen, jos esimerkiksi luonne tai elämäntilanne on heikko. Ihmiset saattavat pettää omia lupauksiaan helpommin itselle kuin toisille. Maksu tavoitteen saavuttamiseksi voi myös motivoida tekemään sitä, mitä valmentaja sanoo. Tulosten saavuttaminen saattaa olla helpompaa valmentajan kanssa, joka huolehtii toimintaan vaadittavista asioista.

Tyypilliseen personal training -palvelurakenteeseen kuuluu alkukartoitus, kuntotestaus alussa ja lopussa, ryhdin ja lihastasapainon kartoitus, harjoitusohjelmat, ruokavalion analysointi ja ohjeet, tapaamiset, ohjatut harjoitukset ja neuvonta puhelimitse tai sähköpostitse (Bennowellness a). Opinnäytetyön perusteella kaikkien haastatteluun osallistuneiden personal training -palveluun on sisältynyt treeniohjelma, liikkeiden läpikäynti ja yhteydenpito. Voi olla, etteivät he ole muistaneet mainita kaikkia palveluun sisältyviä osa-alueita tai sitten heille ei ole vain tarjottu niitä ja ovat tyytyneet saamaansa tarjontaan.

Alku- ja lopputestaus saattaa olla tarpeellista, jos halutaan nähdä, kuinka paljon asiakas on kehittynyt. Testit voivat myös kannustaa asiakasta jatkamaan valmennusta tai liikumista omalla ajalla. Asiakas voi tehdä liikkeet oikein silloin, kun ne käydään läpi valmentajan kanssa, mutta voi unohtaa ydinkohtia helposti, jos valmentaja ei ole harjoi-

tuksissa koskaan mukana. Asiakas saattaa myös antaa itselleen helpommin periksi, jos joku ei ole vahtimassa vieressä harjoitusten intensiteettiä. Toisaalta asiakas harjoittelee itseään varten eikä valmentajaa varten. Valmentaja voi ajatella, että harjoitteluun paneutuminen on asiakkaan vastuulla. Voi myös olla mahdollista, että asiakas on halunnut vain ohjelmat ja kokee pärjäävänsä harjoituksissa yksin. Vain harva pystyy pääsemään huipulle ilman valmentajaa, ja moni on jäänyt tavoitteestaan puutteellisen valmennuksen vuoksi (Mero ym. 2007, 390).

Tutkimuksessa ilmeni, että valmennettavat arvostavat valmentajassaan sitä, että valmentaja muun muassa perustelee valintoja, huomioi valmennettavaa yksilönä, valmentajalla on tietoa, josta puhuu, valmentajalla on hyvät vuorovaikutustaidot ja hän kannustaa valmennettavaa. Silvennoisen (2004, 15-16) mukaan vuorovaikutustaitoihin voi sisältyä esimerkiksi kaikki, mitä valmentaja sanoo, miten hän esittää asian ja millä äänensävyllä sekä mitä ilmeitä hän käyttää tai miten hän reagoi asiakkaan esittämiin asioihin. Näillä voi olla merkitystä esimerkiksi valmennussuhteen jatkuvuuteen ja luonteeseen.

Tutkimuksen perusteella suurin osa asiakkaista koki, että valmennussuhde oli enemmän valmentajan ja asiakkaan välinen valmennussuhde kuin kavereiden välinen valmennussuhde, mutta toivoisivat silti, että valmentaja ottaisi enemmän valmentajan roolia. Valmentajan toiminnan tarkoituksena on auttaa valmennettavaa saavuttamaan tavoite ja suorituskyvyn rajat (Mero ym. 2007, 390). Valmentaja saattaa keskustella arkiasioita harjoitusten aikana, mikä saattaa häiritä harjoitusten tehokkuutta. Jos harjoitus olisi omana ja arkipuheet erikseen, saattaisi harjoitus olla vielä tehokkaampi. Valmentajan voi olla hyvä miettiä, missä menee ammattimaisen ja liian rennon valmentamisen raja.

Asiakkaat eivät halua, että valmentaja on liian rauhallinen, on tehnyt harjoitusohjelmat omien kokemustensa pohjalta, treenit ovat yksipuolisia, valmentaja myöhästelee tapauksilta, ei anna henkistä tukea tai ole harjoituksissa mukana. Edellä mainitut ominaisuudet eivät välttämättä houkuttele muitakaan ja osoita ammattimaista otetta valmennukseen. Näyttää siltä, että valmentajalta odotetaan aikaa ja paneutumista sekä henkistä että fyysistä läsnäoloa asiakkaan valmentamiseen yksilönä.

Tutkimuksessa käytetyt tutkimusmenetelmät soveltuivat hyvin, koska kyselyyn vastanneita henkilöitä oli paljon ja haastateltavia suhteellisen vähän. Jos kyselylomakkeen ihmiset olisi toteutettu haastattelemalla, olisi se vienyt aikaa turhan kauan. Jos taas haastateltavat olisi etsitty kyselylomakkein, olisi henkilöiden etsiminen voinut olla hankalampaa ja lopputulos suppeampi.

Tutkimuksen luotettavuus näkyy siinä, että kysely toteutettiin suurelle joukolle, sadalle henkilölle, ja kyselylomake oli kaikkien saatavilla. Kyselylomake oli esillä vain henkilökunnan läsnä ollessa, joka mahdollisti sen, että henkilöt pystyivät kysymään, jos eivät ymmärtäneet kysymyksiä tai termejä. Kyselystä olisi voinut saada enemmän, jos sille olisi annettu enemmän aikaa, sillä kysymysten määrä ja laatu jäi liian suppeaksi. Esimerkiksi kyselyyn vastanneet henkilöt kertoivat kiinnostusta palvelua kohtaan asteikolla 1-3. Se ei antanut tulosta, kumpaan suuntaan mielipide enemmän kallistuu, jos henkilö vastasi numeron kaksi. Siksi olisi ollut hyvä asettaa asteikko esimerkiksi 1-4 tai 1-6. Aihetta olisi voinut myös rajata pelkästään yksilövalmentamiseen ja jättää group training kyselystä pois. Toisaalta saatiin näkökulmaa myös siitä, että Pyramidin asiakkaat eivät ole merkittävään kiinnostuneita siitä.

Miesten osuus kyselyyn vastanneista oli paljon pienempi kuin naisten. Sen olisi voinut myös tehdä niin, että miehiä olisi kerätty 50 ja naisia 50. Toisaalta sattumanvaraisella tutkimusmenetelmällä voidaan tarkastella miesten ja naisten osuutta kuntokeskuksella sekä samalla heidän välistä vastausaktiivisuutta. Kyselystä ei voida olla varmoja, vastasivatko kaikki kyselyyn osallistuneista totuudenmukaisesti, mikä vääristäisi tulosta. Kyselyyn voi olla helppo luvata esimerkiksi sitoutua palveluun, mutta sitä ei ole pakko toteuttaa. Toisaalta suuren joukon vuoksi usean henkilön olisi pitänyt vastata epätotuisen mukaisesti, jotta tulokset olisivat vääristyneet. Kysely olisi saattanut yksinään riittää, jos sitä olisi mietitty laajemmin, mutta tutkimuksen laajentamiseksi tehtiin haastatteluita.

Haastatteluun valittiin henkilöitä pelkästään sen perusteella, oliko henkilöllä kokemusta personal training -palvelusta. Lisäksi valinta tapahtui sattumanvaraisesti, koska edellinen haastateltava kertoi henkilön, jolla on kokemusta kyseisestä palvelusta. Tämä ketju-

reaktio antoi mahdollisuuden löytää haastateltavat puolueettomasti, sillä siihen ei voinut vaikuttaa haastattelijan omat valintaperusteet.

Haastattelu tuki tutkimuksen kokonaisuutta, mutta sen yhtenevyys kyselyyn saattoi jäädä irralliseksi. Toisaalta tutkimus oli kattava, koska se antaa näkökulmaa henkilöiltä, joilla ei ole personal traineria ja henkilöiltä, joilla on tai on ollut. Henkilöiden antamien kokemusten perusteella voidaan pohtia hyviä valmentajan ominaisuuksia ja kehittää alkavaa palvelutarjontaa Kuntokeskus Pyramidissa. Haastattelu antoi vastaajille enemmän tilaa vastata vapaammin, jotta vastaaja pystyisi itse vastaamaan johdattelematta. Toisaalta vastaaja ei välttämättä pystynyt katsomaan aihetta yhtä laaja-alaisesti, mitä olisi voinut, jos vaihtoehtoja olisi mietitty yhdessä. Haastattelu itsessään olisi myös saattanut riittää tutkimuksen tekemiselle. Toisaalta silloin toimeksiantajalle tärkeä osa-alue, asiakkaiden kiinnostuksesta palvelua kohtaan, olisi jäänyt tutkimatta.

Haastattelukysymykset osoittautui melko samantyyppisiksi esimerkiksi valmentajan merkitys, ammattimaisuus ja tyytyväisyys tekijät. Toisaalta haastattelu testasi myös, että vastaaja vastaa totuudenmukaisesti eikä vaihtelee mielipiteitään esimerkiksi valmentajastaan. Haastattelussa voi olla vaikeampi valehdella fyysisen läsnäolon vuoksi. Haastattelijalla oli myös mahdollisuus kysyä haastateltavilta lisäkysymyksiä, jos vastaus oli epäselvä. Sekä kyselylomakkeiden että haastatteluiden osalta miesnäkökulmaa ei saatu paljon, joten tuloksia heidän osaltaan ei voi yleistää. Tästä voidaan myös päätellä, että miehiä voi olla valmennettavina naisia vähemmän.

Kyselylomakkeen ja haastatteluiden avulla saatiin vastaukset haluttuihin tutkimusongelmiin. Tutkimuksen avulla saatiin tulos, kuinka suuri osa Pyramidin asiakkaista olisi valmis palkkaamaan itselleen personal trainerin, miksi ja millä perusteella henkilö valitsi valmentajan itselleen.

Tutkimustulokset on esitetty Kuntokeskus Pyramidille, jonka kanssa asiaa on viety eteenpäin personal training -palvelun tarjonnan suhteen muun muassa täydentämällä Kuntokeskus Pyramidin nettisivuja personal training -palvelun osalta, kokoamalla Kuntokeskus Pyramidilla toimivat personal trainerit heidän henkilöesittelyineen ja hinnas-

toineen. Tämän tutkimuksen myötä palvelua tulee tarjoamaan kaksi koulutettua personal traineria Kuntokeskus Pyramidissa.

Jatkotoimenpiteisiin Kuntokeskus Pyramidi voi hyödyntää haastattelun tuloksia, miten kehittää omia valmiuksiaan toimia personal trainerina. Tulevaa palvelua on mainostettu tuomalla asiaa esille muun muassa Pyramidin asiakkaiden ja tuttavien kuullen. Tuttavat ovat pystyneet kertomaan asiaa myös eteenpäin ja näin se on levinnyt monelle. Facebookiin on myös jatkuvasti päivitelty alkavasta palvelutarjonnasta. Koska itseään on vaikea arvioida, voidaan todeta, että moni personal trainer varmasti arvostaa samoja ominaisuuksia, joita tutkimuksessa ilmeni, ja pyrkii niihin ammattia harjoittaessaan. Personal trainerit ovat tehneet aktiivista yhteistyötä sähköpostitse ja puhelimitse suunnittelemalla ja keskustelemalla muun muassa siitä, miten toiminta aloitetaan. Palvelusta on hyvä tehdä palautelomakkeita säännöllisesti, jotta voidaan varmistua siitä, että palvelu on laadukasta. Tällä tavoin palvelun tasoa voidaan myös ylläpitää jatkossakin.

Tutkimus on tärkeä Kuntokeskus Pyramidille, koska se on ottanut personal training -palvelutarjonnan käyttöönsä tämän tutkimuksen myötä. Näyttää siltä, että personal trainereita tarvitaan varmistamaan harjoittelun turvallisuus ja tehokkuus, motivoimaan asennetta harjoittelua kohtaan sekä neuvomaan, miten tulisi harjoitella tavoitteen saavuttamiseksi. Personal training -palvelu voi olla hyödyllinen muun muassa aloitteleville kuntoilijoille, mutta myös henkilöille, jotka kokevat, että haluavat harjoittelusta enemmän irti. Valmentaja saattaa olla tekijä, joka mahdollistaa saavuttamaan tavoitteen tai saa tekemään enemmän, mihin itse voisi kuvitella pystyvänsä.

## Lähteet

Aalto, R. 2011. Kuntoilijan käsikirja. 6. painos. Docendo. Jyväskylä.

Aalto, R. Antikainen, S. & Tanskanen, R. 2007. Kunto-ohjaajan opas. WSOY. Jyväskylä.

Bennowellness a. Palvelupaketit ja hinnasto. Luettavissa:

[http://www.bennowellness.fi/palvelupaketit\\_hinnasto.html](http://www.bennowellness.fi/palvelupaketit_hinnasto.html). Luettu: 20.6.2013.

Bennowellness b. Personal training, henkilökohtainen valmennus. Luettavissa:

[http://www.bennowellness.fi/personal\\_training.html](http://www.bennowellness.fi/personal_training.html). Luettu 20.6.2013.

Bennowellness c. Tyypillinen asiakassuhteen kulku. Luettavissa:

[http://www.bennowellness.fi/tyypillinen\\_asiakassuhde.html](http://www.bennowellness.fi/tyypillinen_asiakassuhde.html). Luettu 20.6.2013.

Haavisto, S., Kantaneva, M., Kasurinen, R., Kilpiä, P. & Paakkunainen, P. 2002. Personal Trainer. Henkilökohtainen kuntovalmentaja. Gummerus. Jyväskylä.

Heikkinen, E. 2011. Keski-ikäisten ja iäkkäiden liikunta. Teoksessa Vuori, I., Taimela, S. & Kujala, U. (toim.). Liikuntalääketiede, s.187. 3.-5. painos. Kustannus Oy Duodecim. Helsinki.

Heikkurinen, J. 12.6.2013. Toimitusjohtaja. Kuntokeskus Pyramidi Oy. Sähköpostiviesti.

Heino, S. 2000. Valmentautumisen psykologia. Iloisemmin, rohkeammin, keskityneemmin. VK-Kustannus. Jyväskylä.

Hirvensalo, M. & Häyrynen, T. 2007. Aikuisten liikunta. Teoksessa Heikinaro-Johansson, P. & Huovinen, T. (toim.). Näkökulmia liikuntapedagogiikkaan, s. 64-70. 2. uudistettu painos. WSOY. Helsinki.

Kalakoski, V., Laarni, J., Paavilainen, P., Anttila, R., Halonen, S. & Kreivi, M. 2008. Persoona 4. Motivaatio, tunteet ja taitava toiminta. 1.-2. painos. Edita. Helsinki.

Kauppila, R. A. 2006. Vuorovaikutus- ja sosiaaliset taidot. 2. painos. PS-kustannus. Juva.

Kemppainen, I. 17.7.2013. Koulutettu hieroja. Kuntokeskus Pyramidi Oy. Haastattelu. Kuopio.

Keskinen, K. 2011. Fyysinen kunto ja sen testaaminen. Teoksessa Vuori, I., Taimela, S. & Kujala, U. (toim.). Liikuntalääketiede, s.102-113. 3.-5. painos. Kustannus Oy Duodecim. Helsinki.

Kuntokeskus Pyramidi a. Hieronta. Luettavissa:

<http://www.kuntokeskuspyramidi.fi/fi/Hieronta.html>. Luettu: 9.6.2013.

Kuntokeskus Pyramidi b. Hinnasto. Luettavissa:

<http://www.kuntokeskuspyramidi.fi/fi/Hinnasto.html>. Luettu 9.6.2013.

Kuntokeskus Pyramidi c. Tervetuloa Kuntokeskus Pyramidiin. Luettavissa:

<http://www.kuntokeskuspyramidi.fi/fi/Etusivu.html>. Luettu: 9.6.2013.

Laakso, L., Nupponen, H. & Telama, R. 2007. Kouluikäisten liikunta-aktiivisuus. Teoksessa Heikinaro-Johansson, P. & Huovinen, T. (toim.). Näkökulmia liikuntapedagogiikkaan, 42-60. 2. uudistettu painos. WSOY. Helsinki.

Liukkonen, J. 2007. Psykkiset tekijät urheilussa. Teoksessa Mero, A., Häkkinen, K., Keskinen, K. L. & Nummela, A. (toim.). Urheiluvalmennus, s. 215-228. 2. painos. VK-Kustannus. Jyväskylä.

Mero, A., Nummela, A. Keskinen, K. & Häkkinen, K. 2007. Valmentaminen käytännössä. Teoksessa Mero, A., Nummela, A. Keskinen, K. & Häkkinen, K. (toim.). Urheiluvalmennus, s.412-431. 2. painos. VK-Kustannus. Jyväskylä.

Miettinen, P. 1995. Yhteistyöllä huipulle. Miten rakennan menestyvän joukkueen. VK-Kustannus Oy. Jyväskylä.

Niemi-Nikkola, K. 2007. Suomalainen valmennusjärjestelmä. Teoksessa Mero, A., Häkkinen, K., Keskinen, K. L. & Nummela, A. (toim.). Urheiluvalmennus, s. 390-391. 2. painos. VK-Kustannus. Jyväskylä.

Puustinen, T. 17.7.2013. Klubivastaava. Kuntokeskus Pyramidi Oy. Haastattelu. Kuopio.

Rasinaho, M. & Hirvensalo, M. 2007. Ikääntyvien liikunta. Teoksessa Heikinaro-Johansson, P. & Huovinen, T. (toim.). Näkökulmia liikuntapedagogiikkaan, s. 80. 2. uudistettu painos. WSOY. Helsinki.

Silvennoinen, M. 2004. Vuorovaikutuksen avaimet. Talentum. Helsinki.

Takala, A. & Valasti, K. 2011. Naisen treenikirja. Otava. Helsinki.

Vuori, I. 2011a. Liikunta lapsena ja nuorena. Teoksessa Vuori, I., Taimela, S. & Kujala, U. (toim.). Liikuntalääketiede, s.146-147, s. 153. 3.-5. painos. Kustannus Oy Duodecim. Helsinki.

Vuori, I. 2011b. Suomalaisten liikunta. Teoksessa Vuori, I., Taimela, S. & Kujala, U. (toim.). Liikuntalääketiede, s.624-625. 3.-5. painos. Kustannus Oy Duodecim. Helsinki.



# Liitteet

## Liite 1. Kyselylomake Kuntokeskus Pyramidin asiakkaille

Nita Aska  
Liikunnanohjaajaopiskelija  
HAAGA-HELIAN ammattikorkeakoulu  
Opinnäytetyö

### Kyselylomake

20.2.2013

Kyselylomakkeen tarkoituksena on tehdä Personal Trainer -markkinatutkimus opinnäytetyötäni varten. Olisin erittäin kiitollinen, jos ehdit vastata alla oleviin kysymyksiin. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti.

1. Sukupuoli
  - a. Nainen
  - b. Mies
  
2. Ikä\_\_\_\_\_
  
3. Kuinka monena päivänä harrastat liikuntaa keskimäärin viikossa niin, että hikoi-let?
  - a. Harvemmin kuin kerran
  - b. 1-2
  - c. 3-4
  - d. 5 tai enemmän
  
4. Kuinka kiinnostaviksi koet seuraavat palvelut:  
(1=ei kiinnosta lainkaan, 2=kiinnostaa jonkin verran, 3=kiinnostaa erittäin paljon)

a. Personal Training eli henkilökohtainen kertavalmennus	1	2	3
b. Personal Training paketti (1kk, 3kk, 6kk)	1	2	3
c. Group Training eli pienryhmävalmennuskerta	1	2	3
d. Group Training paketti (1kk, 3kk, 6kk)	1	2	3
  
5. Olisitko valmis sitoutumaan yli kuukauden kestävään Personal Training-valmennussuhteeseen?
  - a. Kyllä.
  - b. En. Miksi?  

---

---

Jos vastasit b, voit siirtyä suoraan kohtaan 9.
  
6. Minkä syyn vuoksi palkkaisit Personal Trainerin itsellesi vähintään kuukaudeksi? (voit valita useampia)

a. Painonpudotus	e. Tavoitteellinen harjoittelu
b. Kiinteytyminen	f. Ravintoneuvonta
c. Lihasmassan kasvu	g. Liikuntaharrastuksen aloittaminen
d. Parempi kestävyyskunto	h. Muu,mikä?_____

7. Kuinka paljon olisit valmis käyttämään rahaa Personal Trainig -palveluun kuu-  
kaudessa?
- a. 50-99 euroa
  - b. 100-149 euroa
  - c. 150-199 euroa
  - d. 200 euroa tai enemmän
  - e. Muu summa, mikä? \_\_\_\_\_
8. Millä perusteella valitsisit Personal trainerin itsellesi? (voit valita useampia)
- a. Personal Trainerilla on Personal Trainerin koulutus
  - b. Personal Trainerilla on korkeakoulututkinto
  - c. Personal Trainerilla on oma urheilutausta
  - d. Aikaisempi Personal Trainer kokemus
  - e. Personal Trainer on samaa sukupuolta
  - f. Tuttavan suosittama
  - g. Hintaa
  - h. Muu, mikä? \_\_\_\_\_
- 

9. Osallistuaksesi 10-kerran salikortin arvontaan anna yhteystietosi alle. Kiitos vas-  
tauksistasi!
- Nimi \_\_\_\_\_
- Osoite \_\_\_\_\_
- Puhelin \_\_\_\_\_

### **Käytänteet**

1. Kuinka pitkään valmennussuhde on kestänyt? Onko se joskus päättynyt?  
Jos on, miksi?
2. Kuinka paljon maksat palvelusta?
3. Mitä palvelu sisältää?
4. Kuinka usein tapaatte valmentajasi kanssa?
5. Kuinka kauan yksi tapaaminen kestää?
6. Kuinka usein olette yhteyksissä valmentajasi kanssa (puhelimitse, sähköpostitse tm.)?

### **Personal Trainerin palkkaaminen**

7. Miksi hankit alun perin valmentajan itsellesi?
8. Mitkä ovat olleet tavoitteitasi? Oletteko saavuttaneet tavoitteita?
9. Miten löysit PT:n?
10. Oliko sillä merkitystä, oliko valmentajasi mies vai nainen ja miksi? Onko valmentajasi mies vai nainen?
11. Oliko sinulla aikaisempia kokemuksia tavoitteellisesta harjoittelusta ennen valmentajan hankkimista? Millaisia?
12. Miten perustelisit, että valmentajan palkkaaminen on parempi vaihtoehto tavoitteen saavuttamiselle kuin että harjoittelisi itsenäisesti? Vai onko?

### **Valmentajan toiminta**

13. Mitä valmentajasi merkitsee sinulle?
14. Oletko ollut tyytyväinen valmentajaasi? Mikä tekee hänestä ammattitaitoisen? Millaiset ominaisuudet koet valmentajassasi erityisen hyvänä?
15. Missä on kehitettävää? Mitä olet jäänyt kaipaamaan valmentajan toiminnassa?
16. Millaiseksi kuvailisit valmentajasi ja sinun valmennussuhdetta (kaveri- vai valmentaja-asiakassuhde, piiskuri tms.)?

## **Tyytyväisyys palveluun**

17. Oletko ollut tyytyväinen palvelun sisältöön? Mihin erityisesti? Mikä ei ole ollut niin hyvää?
18. Oletko saanut vaikuttaa palvelun sisältöön? Miten? Onko se mielestäsi hyvä vai huono asia?
19. Mitä toivoisit saavasi enemmän ja miksi (ravitsemusneuvontaa, tapaamisia, välitestauksia, puhelinsoittoja, yhteisiä treenejä ym.)?
20. Onko hinta-laatu suhde mielestäsi kohdannut? Olisitko valmis maksamaan valmennuksesta jopa enemmän?