

12+

Игорь Авдеев

Преврати свою страсть в профессию

УЗНАЙ, ЧТО ТАКОЕ СОВЕРШЕНСТВО.

Стань инструктором и меняй жизнь людей к лучшему.

Первоначальное издание станет для тебя одновременно вызовом и вдохновением.

Прочитав его, ты будешь иметь за плечами весь арсенал средств, необходимых для того, чтобы стать профессиональным Инструктором.

ПОМОГИ ДРУГИМ ЛЮДЯМ ПОЛЮБИТЬ ФИТНЕС

Вы можете вдохновлять и мотивировать людей менять свою жизнь.

И каждая жизнь, которую ты меняешь, является частью планеты...здоровой планеты.

Звучит как путешествие, частью которого ты хочешь стать?



Игорь Авдеев

**Преврати свою
страсть в профессию**

«Издательские решения»

Авдеев И.

Преврати свою страсть в профессию / И. Авдеев —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-985574-9

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Тренер — ключевая фигура в развитии фитнес-индустрии. От мастерства фитнес-тренера зависит не только его личная востребованность у клиентов, но и репутация фитнес-клуба. Книга поможет профессиональным тренерам упорядочить знания, научиться методически правильно строить тренировочный процесс с максимальным учетом особенностей и интересов клиентов, давать грамотные советы в области питания, фармакологии, а также будет полезна всем, кто хочет оставаться активным, здоровым, физически подготовленным.

ISBN 978-5-44-985574-9

© Авдеев И.
© Издательские решения

Содержание

От авторов	7
Психологические аспекты в фитнесе	9
Технология перепрограммирования нездоровых моделей поведения	10
Новая ментальность	11
Методы психологического воздействия	13
Делайте постоянные усилия	14
Двигательная деятельность и навыки	15
Проведение эффективных тренировок	17
От чего зависит успех вашей программы?	18
Шаг 1. Сбор информации о клиенте	19
Шаг 2. Принципы проведения тренировок	20
Шаг 3. Тренировка сердечно-сосудистой системы	21
Шаг 4. Развитие силы и выносливости мышц	22
Шаг 5. Развитие гибкости	23
Шаг 6. Активный отдых	24
Шаг 7. Разнообразие тренировочных программ	25
Шаг 8. Учет конкретных желаний клиента	26
Шаг 9. Успех и приверженность к занятиям	27
Шаг 10. Фактор реальности	28
Хорошие консультанты	29
Эффективная программа	30
Здоровье или физическая форма?	31
Аспекты административной деятельности	32
Управление персоналом	33
Разработка бюджета	34
Эффективное общение	35
Тренер будущего, или Каким должен быть фитнес-персонал?	36
Личность фитнес-тренера	38
Роль фитнес-тренера	40
Основные черты, которыми должен обладать процветающий фитнес-тренер XXI века	41
Как масштабировать фитнес-бизнес персонального тренера	42
Как привлечь клиентов фитнес-тренеру	45
Научитесь готовить чемпионов	48
Пять причин начать: почему уже сейчас нужно запускать онлайн-проект персонального тренера	49
Три главных преимущества онлайн-тренировок	51
Как выбрать метод тренировки	52
Планирование программы	53
Ошибка №1: работа с неадекватными весами	55
Ошибка №2: слишком много кардиоработы	56
Ошибка №3: вы слишком беспокоитесь о питании	57
Ошибка №4: недостаточное восстановление	58
Ошибка №5: вам нужно спать больше, чем обычным людям	59
Ошибка №6: вы недостаточно разогреты	60

Ошибка №7: у вас отсутствуют четкие цели	61
Сознательность и активность	62
Показательность	63
Упражнения средней интенсивности – для укрепления здоровья	64
Регулярные занятия фитнесом помогут вашему клиенту	65
Объединим отдых и восстановление	66
Специфика, постепенность, сверхнагрузка	67
Программа на всю жизнь	69
Работа со специальными группами клиентов	71
Расширяйте свои профессиональные знания	73
Изменение образа жизни	74
Что вызывает саркопению (потерю мышечной массы)?	75
Старение неизбежно, но давайте стареть красиво	77
Причины преждевременного старения	78
Как обратить вспять преждевременное старение	79
Различие между мужчиной и женщиной	80
Размеры и состав тела	81
Силовые возможности	83
Стоит ли менять график тренировок до менструации и во время нее?	84
Фитнес лечит предменструальный синдром	85
Особенности тренировки для женщин	86
Беременность	87
12 доводов для девушек, чтоб тягать железо	90
Тренировка по типу фигуры	92
Мышцы кора	94
Немного о мышцах	97
Макроструктура скелетных мышц	101
Кровоснабжение мышц	102
Основы анатомии и биомеханики	103
Концепция двигательных единиц на практике	104
Физиологические основы силовой тренировки	106
Быстросокращающиеся волокна	108
Конец ознакомительного фрагмента.	109

Преврати свою страсть в профессию

Игорь Авдеев

© Игорь Авдеев, 2025

ISBN 978-5-4498-5574-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От авторов

В современном мире, где красоту тела никто не отменял, люди с каждым днем все больше и больше идут в фитнес-клубы для оздоровления, чтобы изменить себя внешне, достойно выглядеть и быть на высоте. Соответственно, потребность фитнес-клубов в профессиональных тренерах возрастает. В связи с этим растет число псевдопрофессиональных тренеров: идут на обучение, которое длится максимум пять дней, получая сертификат о прохождении курсов, начинают работу в фитнес-клубе, считая себя фитнес-профессионалом. После определенного количества часов работы с клиентами в фитнес-клубе приходит понимание, что знаний не хватает, а требования клиентов растут. Вот и приходится из интернета брать все что нужно и не нужно, и в конце концов опять тупик. Данное пособие под руководством тренеров-практиков Игоря Авдеева и Александра Бабаева позволит вам упорядочить и скоординировать свои действия в правильном направлении и не делать глупых ошибок!

Учиться никогда не поздно, и не нужно этого стесняться. Прочитав главу за главой, вы начнете разбираться в фитнес-индустрии, выстраивая правильную подачу тренировок под каждого клиента, давать грамотные советы в области питания, фармакологии и т. д. Благодаря этим знаниям вы станете профессионалом в индустрии фитнеса, где равных вам не будет. Удачи!

С уважением, авторы

Стань фитнес-тренером и меняй жизнь людей к лучшему. Представленное издание станет для тебя одновременно вызовом и вдохновением. Прочитав его, ты будешь иметь за плечами весь арсенал средств, необходимых для того, чтобы стать профессиональным тренером.

«ЧЕЛОВЕК ЖИВЕТ НАСТОЯЩЕЙ ЖИЗНЬЮ, ЕСЛИ ЖИВЕТ ДЛЯ ДРУГИХ!»

Именно такими словами мы хотели бы охарактеризовать фитнес-тренера – человек, «живущий для других». В этой книге мы обращаем ваше внимание на роль фитнес-тренера. Ключевой фигурой в развитии фитнес-индустрии является фитнес-тренер, основу деятельности которого составляет методическая и практическая работа по планированию и проведению фитнес-занятий. Ведь большую часть времени в фитнес-клубе именно тренер проводит с клиентом. Другие виды деятельности: организационная, рекламная, материально-техническая и др. – лежат, как правило, на администрации клуба. Поэтому перед фитнес-тренером стоит важная задача методически правильно построить тренировочный процесс с максимальным учетом особенностей и интересов клиентов. На сегодняшний день имеющиеся учебники построены на материалах усредненных, групповых характеристик влияния тех или иных средств физкультурно-оздоровительных занятий на организм занимающихся, что далеко не всегда позволяет учесть и реализовать индивидуальные особенности клиентов. В основу этой книги входят знания, полученные нами на протяжении многих лет тренировочного процесса, а также работы в фитнес-индустрии, которая накапливалась годами. Несомненным достоинством книги является фундаментальная медико-биологическая обоснованность предлагаемых рекомендаций и их адаптация к конкретным практическим ситуациям, при этом акцентируется внимание на положительной психологической коммуникации тренер – клиент, позволяющей достичь долговременного устойчивого интереса клиента к занятиям. Во всем мире за последние 15—20 лет произошло объединение таких понятий, как *фитнес, здоровье, молодость, красота, успех*. И у успешных людей, предпочитающих рассматривать свою жизнь как процесс инвестиций – вкладывания денег в собственное здоровье, это одна из ключевых норм. Уверенный в себе человек – это человек не только получивший хорошее образование,

престижную работу, но и обладающий привлекательной внешностью и, главное, хорошим здоровьем.

В хорошем клубе команда тренеров, а также его атмосфера, сочетающая в себе дух состязания, радость движения, бьющую энергию жизни, не оставят равнодушным никого и по-новому заставят смотреть на привычные стереотипы общения. Человек включается в новый ритм, вспоминает забытые ощущения своих мышц, своего тела, легкости движений – воспоминания, присущие его молодости. Происходит своеобразная возрастная регрессия, причем происходит это на неосознаваемом уровне, на уровне движений и эмоций. Уходят лень, апатия, плохое настроение.

Надеемся, что информация, собранная нами в этой книге, будет стимулировать дальнейшее изучение этого нового и интересного направления – фитнеса. Изложенный материал полезен с практической точки зрения не только тем, кто решит всерьез стать профессионалом в фитнес-индустрии, но и всем, кто хочет оставаться активным, здоровым и физически подготовленным.

Отточь свой талант и стань блестящим тренером, который наполнит тренировки своими превосходными навыками, страстью и мотивацией.

Психологические аспекты в фитнесе

Среди многих научных дисциплин, изучающих различные аспекты фитнеса, немаловажное место занимает психология фитнеса. Предмет ее изучения – выявление закономерностей проявления и формирования психологических механизмов при двигательной деятельности людей, занимающихся физической активностью. Требования к человеку настолько высоки, что, например, организация тренировок и взаимоотношений клиентов в фитнес-клубе, определение уровня их эмоционального состояния и волевой подготовки немыслимы без соответствующих психологических знаний. Основные задачи психологии фитнеса:

- повышение эффективности тренировки за счет формирования двигательных навыков;
- создание психологических условий для достижения высоких показателей силы, выносливости, ловкости движений;
- развитие специализированных видов восприятия (чувства времени, дистанции, напряжения);
- произвольная психическая регуляция во время тренировок;
- формирование личности тренирующегося во время физической работы, при общении с тренером.

Несмотря на то что слово «фитнес» происходит от английского *to be fit*, что означает «быть в форме», существует множество других удовлетворяемых потребностей, которые реализуются человеком, приходящим в фитнес-клуб. Какие основные мотивы для занятий фитнесом? Приведу примеры: снижение лишнего веса, увеличение объема мышц, поддержание хорошей физической формы, снятие стресса.

Большое количество людей приходят в клуб с целью найти интересный круг общения, причем как деловой, так и личный.

Фитнес – один из путей продлить свою жизнь, наполнить ее счастьем. Помимо снятия стресса, который влечет множество заболеваний, занятия фитнесом повышают работоспособность, увеличивают энергию, прибавляют силу и развивают гибкость. В процессе занятий человек улучшает свою концентрацию, увеличивает выносливость, имеет больше шансов побеждать жизненные трудности. Исследования также показывают, что занятия фитнесом существенно уменьшают риск ряда болезней и физических проблем, например остеопороза, заболеваний сердца и приступов диабета у взрослых.

Психологическая информация, тестирование и консультации не смогут заменить фитнес-тренеру прочных и глубоких знаний своего вида фитнес-программ. Они лишь служат полезным дополнением, расширяя его кругозор в смежной области знания.

Технология перепрограммирования нездоровых моделей поведения

Несмотря на понимание пользы фитнеса, людям необходимо делать огромные усилия для достижения фитнес-целей и поддержки достигнутого уровня. Иногда проблема заключается в недостатке знаний об эффективных здоровых привычках, в других случаях люди нуждаются в помощи при изменении образа жизни и отказе от нездоровых моделей поведения.

Занятия фитнесом подразумевают расширение мышления, развитие его гибкости. То, что люди хотят получить от тренировок, это результат согласованности и соответствия характеристик тела активным связям между умом и телом.

Основное отличие фитнеса, например, от гимнастики заключается в том, что человек, приходящий в дорогой клуб, хочет быть здоровым не только физически, но и душевно, а может быть, духовно. Это требует пересмотра многих воззрений, привычек, что в целом приведет человека к новой системе мышления. Например, для достижения хороших результатов следует пересмотреть питание. Здоровое, сбалансированное питание приводит к укреплению сердечно-сосудистой системы, уменьшению жировых отложений, укреплению мускулатуры, укреплению костной ткани, а главное, позволяет закреплять эффект от тренировок, делая его видимым. Но если человек будет понимать важность здорового питания и при этом не будет делать хоть каких-то шагов к выполнению предписаний инструктора, результата не будет. Следовательно, важная функция инструктора заключается в том, чтобы помочь демонтировать старые когнитивные установки и модели поведения занимающегося, а затем поддерживать его в новых моделях, соответствующих его новым целям.

Быть в хорошей форме означает также наличие здорового отношения к жизни и уверенную жизненную позицию. Все эти составляющие фитнеса должны поддерживать друг друга, чтобы обеспечивать удовлетворение потребностей клиента. Центральная роль отводится фитнес-тренеру, который обеспечивает поддержку, помощь, а также мотивирует, воодушевляет, указывает пути к достижению здорового образа жизни.

Успешный фитнес-тренер работает не только на физическом, но и на психологическом (ментальном) уровне. Помимо аспектов фитнеса, связанных с созданием рабочей тренировочной среды (где занимается клиент), техникой выполнения различных упражнений (что нужно делать), тренер поднимает вопросы, формирующие новый жизненный стиль. Происходит формирование новых убеждений, корректировка старых, мешающих клиенту, возможно, не только в клубе, но и в жизни. В процессе тренировок клиенты если не меняют свои ценности, то добавляют к ним значимый блок, связанный со здоровьем. Такие изменения в мышлении трансформируют идентичность человека, меняя его. Таким образом, фитнес-тренер, помимо работы, связанной с коррекцией тела и выбором правильного питания, должен быть хорошим слушателем и консультантом по самым разнообразным вопросам.

Помоги другим людям полюбить фитнес.

Новая ментальность

Достижение успеха в любой области деятельности предполагает использование не только физических, но и ментальных способностей человека. Подготовка себя ментально к успешному выполнению поставленной задачи, достижению цели – сущность ментальной тренировки, успешно применяемой в профессиональном спорте многими спортсменами. Психика тренирующегося должна как соответствовать нагрузке, так и быть адекватной тем задачам, которые адепт фитнеса ставит перед собой. Последнее включает в себя отношение, доверие к фитнес-тренеру и себе самому, способность эффективно концентрироваться на физической работе, а также работу с препятствиями и неудачами и так далее.

Для того чтобы люди успешно достигали поставленных целей в фитнесе, как, впрочем, и в любой деятельности, они должны также развить свои ментальные возможности. Многие фитнес-тренеры могут сказать вам, что самая трудная тренировка – это тренинг мозга.

Пожалуй, ничто так не влияет на результативность тренировок, как эмоциональный настрой. В конечном итоге эмоции и еще раз эмоции определяют энергетический потенциал человека. В том числе и в спорте. От того, с каким настроением вы будете тренироваться, зависит 90% результата.

Запомните следующую формулу:

- тренировки могут дать прекрасные результаты;
- тренировки могут дать посредственные результаты;
- тренировки могут не дать никаких результатов;
- тренировки могут нанести вред здоровью.

То, что вы получите от тренировок, целиком и полностью зависит от вашего эмоционального настроения.

Настройтесь на успех и радость – получите прекрасные результаты, так как и тренироваться будете бодро и энергично.

Настройтесь на неудачу и неверие в себя – ничего не получите или даже навредите себе.

Это универсальный принцип успеха в любом начинании, а не только в фитнесе. Просто в фитнесе он очень нагляден.

Без изменения образа мыслей у тренирующегося человека невозможно достичь высокого результата в фитнесе. Одно из основных качеств хорошего тренера – это системный взгляд на процессы, происходящие вокруг человека, которого он тренирует. Сюда нужно включать такие микросистемы, оказывающие влияние на психику тренирующегося, как работа, семья и даже питание, система ценностей и целей, напрямую не связанных с фитнес-целями, но оказывающих на них давление. Фитнес-тренер, умеющий учитывать множество таких факторов, помогает человеку в начале занятий адаптироваться к новым физическим нагрузкам, а затем двигаться к тем целям, которые будут для него актуальны.

Не бойтесь отличаться от других. Рано или поздно любой человек, увлеченный делом, начинает отличаться от окружающих его людей. Он может сильно вырасти профессионально, он может сильно отличаться интеллектом, осанкой, внешностью, решительностью, интонацией голоса, уверенностью, достоинством, мудростью, дальновидностью.

Если вы всерьез займетесь фитнесом или бодибилдингом, любыми другими силовыми методиками, то уже через несколько месяцев начнете значительно отличаться от других людей своими физическими качествами. Люди станут обращать внимание на вашу осанку, на мускулистые руки (у мужчин), округлые бедра и ягодицы (у женщин), на упругую походку, на отсутствие одышки при подъеме по лестнице, на общую энергичность и возросшую работоспособ-

ность, а также на сексуальную привлекательность, на вашу конусовидную фигуру, подтянутое тело. Именно это часто пугает многих моих знакомых – стать объектом повышенного внимания, стать заметным на фоне толпы.

Более того, у вас появятся недоброжелатели. Они будут за глаза говорить о вас гадости. Они будут говорить, что ваше красивое тело заменило вам мозги, что ваши мускулы – это результат приема пищевых добавок, стероидов. Что вы зазнались. Что вы импотент или холодная женщина. Что мускулы – это ужасно и непривлекательно... Мой вам совет:

РАДУЙТЕСЬ ЭТОМУ!

Все эти сплетни означают только одно: ВЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ МНОГОГО ДОБИЛИСЬ. И все эти сплетни вызваны одной-единственной причиной – завистью.

Не скрою, довольно трудно привыкнуть к своему новому образу, атлетичному и подтянутому. Для этого нужно время. Многие люди бросают занятия, потому что не готовы принять себя в более спортивном виде. Привычнее видеть свои обвисшие бока и бедра, хилые руки. И это так. Но я еще не видел ни одного атлета, который бы жаждал вернуть свое прежнее тело.

И как сказал однажды профессиональный атлет Арнольд Шварценеггер, «Худшее, что со мной может случиться, – я стану обыкновенным»...

Методы психологического воздействия

Психологическая наука и практика выработала наиболее активные и действенные методы воспитания и развития личности. Убеждение, внушение, самовнушение могут быть отнесены как к методам воспитания, так и к методам психологического воздействия. Действительно, процесс воспитания предусматривает психологическое воздействие на сознание, чувства, деятельность и поведение обучаемых с целью формирования определенных личностных качеств. Рассмотрим некоторые из этих методов, относящиеся собственно к методам психологического воздействия.

Метод убеждения – это система словесно-предметных воздействий на сознание. Формами убеждения могут быть диспуты, беседы, личный пример, доказательство и др. При проведении этих форм убеждения следует иметь в виду эмоциональное состояние убеждаемого.

Следует особо сказать о такой форме убеждения, как доказательство. Оно может быть разделено на составляющие: тезис, аргумент, способ доказательства.

Внушение – это система словесно-образных воздействий на коллектив и отдельных его членов с целью вызвать соответствующие состояния и поведение, потребности, привычки. Метод внушения обладает большими возможностями для предупреждения усталости, снятия отрицательного влияния состояния ожидания, стресса и т. п. Некоторые виды внушения – аутогенная тренировка, гипноз, психотерапевтические сеансы.

Одним из необходимых условий эффективного внушения является внушаемость. Под внушаемостью понимается способность человека изменить свое поведение по требованию другого лица или группы людей, не опираясь при этом на логику или сознательные мотивы. Внушаемость зависит от возраста (чем моложе, тем выше), пола (чаще всего женщины более внушаемы), интеллекта (с повышением уровня образованности внушаемость обычно снижается), состояния здоровья (при переутомлении или после заболеваний внушаемость становится выше) и других факторов.

Делайте постоянные усилия

Есть такое житейское правило: бей в одну точку. Так говорят о цели, которой хотят достичь как можно быстрее. Это правило очень даже применимо в деле тренировки тела – как с целью подкачать мышцы, увеличить свой вес, так и с целью снизить вес за счет снижения жировой прослойки. Бить в одну точку – это значит регулярно и продолжительное время предпринимать нужные для достижения цели действия.

Объясняйте, что регулярность – это постоянство усилий. Результаты занятий фитнесом или любым другим видом физической активности всегда отсрочены во времени. Изменения происходят медленно. Задача здесь одна – сделать эти медленные изменения постоянными. Вот единственный путь к серьезным результатам. Пройдет несколько недель, прежде чем вы заметите небольшие изменения в своем теле. Но чтобы получить серьезные изменения, придется поработать несколько месяцев, а то и пару лет.

Как воплотить в жизнь этот важный принцип занятий спортом?

Ответ очевиден: надо проводить тренировочные занятия не реже 3—4 раз в неделю, и так в течение нескольких месяцев. Никаких перерывов без уважительной причины. Представьте себе: вы плывете против течения реки на лодке. Работаете веслами, и это позволяет вам продвигаться вверх по течению. Как только вы перестаете работать веслами, река медленно и неминуемо начнет сносить вас назад. Точно так же выглядит и тренировочный процесс. Без постоянных усилий далеко не уплыть.

Начиная заниматься чем-либо всерьез, именно всерьез, а не от случая к случаю, настройтесь на то, что будете заниматься этим не один год, а возможно, и всю жизнь. Такой настрой снимает множество ненужных вопросов и трудностей психологического порядка. Создайте вокруг себя сильный водоворот энергии своими активными действиями и не ослабляйте напор. Ни одна проблема не устоит перед вами.

Долго и постоянно – вот так стоит прилагать усилия в любом серьезном деле. Ведь вода камень точит.

Проявите не просто постоянство, а настырность. И результат не заставит себя ждать.

Вы можете вдохновлять и мотивировать людей менять свою жизнь.

И каждая жизнь, которую ты меняешь, является частью планеты... здоровой планеты.

Двигательная деятельность и навыки

Основная задача фитнеса – тренировка и развитие физических качеств человека.

Существуют принципы достижения различных уровней развития физических качеств, которые известны далеко не всем тренерам. Некоторые фитнес-тренеры часто пользуются примитивными методами, которые существенно расходятся с научными представлениями о системе тренировок, и таких, к сожалению, большинство.

Самое распространенное и серьезное заблуждение заключается в том, что будто бы определенная программа тренировки вызывает относительно одинаковые изменения у различных людей. Многие тренеры забывают или просто не знают, что люди, которых им приходится тренировать, отличаются друг от друга врожденными особенностями мышечной системы, способностью переносить стресс, связанный с воздействием физических нагрузок, структурой костных тканей.

Знание терминов «рефлекс», «время реакции», «скорость» и «навык» часто смешивают и используют одно вместо другого. Говорят, что человек обладает быстрой реакцией, хотя на самом деле он может быстро и точно двигаться при выполнении сложнокоординированного движения. Время реакции, по научному определению, означает время между появлением стимула и первым движением – реакцией на стимул. Самое важное, о чем следует помнить, это то, что движение подчиняется центральной кортикальной «программе» в центральной нервной системе. Контроль над качеством выполнения движения не зависит от периферической костно-мышечной структуры. В этих структурах движение зарождается, а не выполняется.

Второе важное положение заключается в том, что «запрограммированное» в высших отделах головного мозга движение является специфическим по характеру как в отношении пространства, через которое оно движется, так и в отношении скорости, развиваемой телом и конечностями при выполнении движения. Для увеличения силы и совершенствования выносливости фитнес-тренер должен проанализировать требования, предъявляемые к занимаемому, а затем подобрать специальные тренировочные упражнения, которые способствовали бы развитию необходимых качеств.

Формирование двигательного навыка не менее важно, чем развитие силы, выносливости и других качеств. Приобретение навыка означает более высокую эффективность движений, экономичность усилий и улучшение результата. Существует ряд основных принципов, руководствуясь которым можно быстро и эффективно развивать навыки движений. Например, эффективное обучение навыкам зависит в большей степени от качества и своевременного получения указаний и замечаний, а не от количества сообщаемой информации.

Становится ясно, что при освоении какого-либо двигательного навыка мы мысленно производим оценку действий. Чтобы избежать перегрузки информацией, указания инструктора должны сочетаться с внутренними самоприказами занимающегося. После завершения выполнения движения клиенту необходимо некоторое время для оценки того, что именно произошло, то есть он должен почувствовать само движение и результаты приложенных усилий до того, как инструктор выскажет свое мнение.

Исследования также показали, что поговорка «Повторение – мать учения» нуждается в известной модификации. Тренировка, в которой по возможности стараются избежать монотонности и скуки, приводит к лучшим результатам, чем слепое следование простейшим принципам.

Своевременная информация во время тренировки будет способствовать совершенствованию двигательных навыков при условии, что тренер не будет чрезмерно опекать своих вос-

питанников. Правильное планирование времени тренировки, включение в нее новых движений и их модификаций принесут положительные плоды. Закрепление навыков обеспечивается путем обучения с «запасом», то есть завышения требований к выполнению движений.

Проведение эффективных тренировок

Быть фитнес-тренером – это нечто большее, чем обучать просто навыкам движений. Тренерское искусство предполагает умение соединять отдельные навыки в целостную деятельность. Другим важным фактором тренировочного процесса является взаимодействие и взаимовлияние инструктора и клиента.

Существует несколько «нитей», или центральных ориентиров, которые проходят через тренировочный процесс и по-разному влияют на окружающий психологический и социальный климат. В основе эффективно проводимых тренировок лежат фундаментальные принципы обучения. Они основаны на психологических исследованиях, знаниях об обучении движениям, переносе и сохранении навыков и т. д. На занятиях у фитнес-тренера имеется также достаточно возможностей для того, чтобы мотивировать или «придерживать», «заземлить» занимающихся, с которыми он работает, подготовить их или привести в замешательство.

От чего зависит успех вашей программы?

Как у опытного инструктора, так и у новичка возникают сложности с планированием тренировочных занятий. Тренер должен тщательно планировать тренировки еще до того, как он встретится с клиентом в зале. В этом плане должны быть отражены индивидуальные особенности и потребности и характер предстоящей нагрузки клиента. Наша задача – построить мост между наукой и каждым конкретным человеком. Многие тренеры и их клиенты не понимают, что составление точного и продуманного плана является важной частью работы фитнес-тренера. Почти все клиенты уверены в том, что фитнес-тренер не тратит особенно много времени на составление программ для них (и в большинстве случаев это соответствует действительности). Если на протяжении длительного промежутка времени вы предлагаете одно и то же, занимающиеся никогда не добьются успеха и в конце концов разочаруются в предлагаемых вами услугах. Фитнес-тренер не должен работать хаотично. Программы нужно составлять так, чтобы у ваших подопечных даже не возникало мысли перейти к другому инструктору, а уж тем более в другой фитнес-клуб.

Шаг за шагом мы выстроим с вами план, следуя которому вы разработаете высококлассную программу, основанную на научном подходе. Клиентам всегда будет интересно на тренировках, их доверие к вам возрастет, занятия станут абсолютно безопасными, эффективными и многоаспектными, и результаты не заставят себя ждать.

Шаг 1. Сбор информации о клиенте

Процесс сбора информации можно условно разбить на три этапа:

1. Анамнез – состояние здоровья клиента (анкета, справка от врача).
2. Интервью.
3. Тестирование физического состояния.

С помощью анкеты мы получаем информацию о здоровье человека, его физической форме, целях и интересах, а также рационе питания и образе жизни. Здесь могут быть и дополнительные вопросы о работе клиента, его чертах характера. В анкету следует включать только те вопросы, ответы на которые помогут вам понять нужды клиента.

Интервью – частная беседа с клиентом, призванная помочь получить более глубокую информацию о человеке, чтобы результаты были действительно эффективными. Вы должны учитывать цели и пожелания клиентов. Очень важно уметь заинтересовать клиента. Как? Сначала побеседуйте с ним, выясните все необходимое, а затем предложите ему именно те тренировки, от которых, по вашему мнению, он бы не отказался, а остался и был бы одним из ваших клиентов. Результативность интервью зависит от самоощущения человека, его мнения о вас.

С помощью тестов, определяющих физическое состояние, некоторые фитнес-тренеры определяют как бы начальную точку, от которой следует отталкиваться при составлении программы. Кроме того, клиент получает возможность сравнивать достигнутые результаты с начальным уровнем. Это прекрасный способ повысить интерес к занятиям. Обычно на этом этапе тренер выявляет работу сердечно-сосудистой системы, проверяет силу мышц, выносливость, гибкость. Результаты теста – это точка отсчета, по которой затем сравниваются дальнейшие результаты. Проводите тест регулярно и непременно рассказывайте клиенту о его успехах. Тесты могут быть и в виде тренировочного процесса.

Шаг 2. Принципы проведения тренировок

Любая программа должна включать упражнения на укрепление сердечно-сосудистой системы, развитие силы, выносливости, гибкости. С психологической (если не с физиологической) точки зрения перед каждой тренировкой целесообразно проведение разминки. Исследования разминки на последующую деятельность свидетельствуют о разноречивости полученных результатов. Специальная разминка может вызвать положительные психологические эффекты. Все компоненты программы надо подбирать таким образом, чтобы не вызвать ухудшения физического состояния клиента.

Тренировка должна быть хорошо организована и проходить в деловой, рабочей обстановке. Вы должны подойти к разработке программы очень тонко: с одной стороны, учитывать желания клиента, а с другой – включить в комплекс общеразвивающие упражнения. Объясните клиенту, почему важно работать над каждой группой мышц.

Тренер должен обращать внимание на темп и ритм тренировки. Как отмечалось ранее, период разминки обеспечивает психологическую акклиматизацию к тренировке. После этого в большинстве тренировок происходит нарастание интенсивности.

Во время тренировки следует разумно и своевременно применять всевозможные виды поощрений. Рост достижений клиента будет зависеть от того, насколько часто во время тренировки на него обращают внимание и насколько часто он получает информацию о своих ошибках и успехах. Во время тренировки фитнес-тренер должен быть внимательным, исправлять ошибки клиента по мере их появления и не допускать их закрепления.

Клиенты обычно не нуждаются в постоянных указаниях или похвале непосредственно во время тренировки, им это, как правило, не помогает. Им нужен прежде всего профессиональный, умный и конструктивный совет в критический момент тренировки.

Шаг 3. Тренировка сердечно-сосудистой системы

Чтобы улучшить работу сердечно-сосудистой системы, необходимо выполнять упражнения с нагрузкой на большие группы мышц. Полезны также аэробные нагрузки: они увеличивают пульс и улучшают кровоснабжение сердечной мышцы. Подобная активность поможет избежать болезней сердца, повысить выносливость, снизить массу тела. Предлагайте клиентам ходить на степ-аэробику, аэробику, тай-бо, аэробно-силовые направления, бегать, плавать – тогда сердце и легкие будут в норме, любые сверхнагрузки – по плечу.

Шаг 4. Развитие силы и выносливости мышц

В любую программу, не важно, групповая это тренировка или персональная, в тренажерном зале или в аэробном зале, необходимо включать упражнения на развитие силы, так как они улучшают обмен веществ, физическую форму, снижают массу тела, уменьшают риск остеопороза, делают человека сильным и более уверенным в себе. Нагрузки увеличивайте постепенно, выполняйте упражнения на все группы мышц, чередуя мышцы-синергисты и мышцы-антагонисты, мышцы нижней и верхней частей тела.

Шаг 5. Развитие гибкости

Гибкость определяется как возможная амплитуда движения сустава или суставов. Есть еще термины «активная амплитуда движения» и «функциональная амплитуда движения» – они расширяют начальное понятие. Функциональная амплитуда характеризует движение здорового сустава. Необходимо заметить разницу между функциональной и нормальной амплитудами. Термин «нормальный» неточен: для одного человека нормально одно, для другого – иное. Мы должны ориентироваться на четко установленные нормативы. Активная амплитуда определяет движение мышц-синергистов – их способность совершать максимально возможное движение без посторонней помощи. Так, если мы выпрямляем колени, сокращающиеся четырехглавые мышцы активно растягивают мышцы сухожилия, являющиеся антагонистами.

Возьмите на вооружение концепцию функциональной и активной амплитуд. Это сделает ваших клиентов более гибкими, предотвратит травмы. Разные мышцы характеризуются разной гибкостью. Составьте программу так, чтобы развить мышцы, отличающиеся наименьшей гибкостью.

Шаг 6. Активный отдых

Помните о том, что отдых должен быть всегда активным – независимо от уровня подготовки вашего клиента. Эта концепция позволяет максимально использовать время тренировки, добиваться высоких результатов за короткие сроки. Типичная программа фитнес-тренировки предусматривает довольно много времени для отдыха. Есть несколько способов избавиться от этого минуса:

- во время отдыха выполняйте упражнения на укрепление сердечно-сосудистой системы и растягивающие упражнения для рабочих групп мышц;
- чередуйте упражнения на различные группы мышц.

Если ваши клиенты хотят достичь максимальных результатов за короткий промежуток времени, это кратчайший путь.

Шаг 7. Разнообразие тренировочных программ

Итак, мы определились с базовой линией. Теперь посмотрим, как можно сделать тренировку более разнообразной. Если вы возьмете на вооружение учение о специфических сверхнагрузках и их воздействии на организм, то составление программ уже не покажется сложным делом. Что такое сверхнагрузка? Это интенсивность, продолжительность, частота, тип двигательной активности и их влияние на организм. Именно здесь кроется залог успеха занятий.

Вы можете изменять звенья фитнес-компонентов (например, для улучшения работы сердечно-сосудистой системы можно бегать, ходить, заниматься степом, варьируя его высоту и т. д.), переключаться между компонентами (например, чередовать упражнения на развитие мышц с упражнениями на улучшение работы сердечно-сосудистой системы). Что мы выигрываем, чего добиваемся, используя подобную схему:

- разнообразие;
- дополнительные результаты;
- рост интереса к занятиям;
- желание продолжать тренировки с вами.

Некоторые клиенты любят перемены, другие нет. Перед тем как разнообразить программу указанным образом, выясните взгляды ваших клиентов на этот счет. Внедрять изменения только потому, что лично вы, тренер, устали от однообразия – неверный путь. Изменения эффективны тогда, когда ваш клиент будет подготовлен к ним физически и психологически.

Шаг 8. Учет конкретных желаний клиента

У каждого клиента свои цели и даже желания. Вы сумеете составить программу, которая будет включать упражнения на развитие силы, выносливости, гибкости, красивого и здорового тела, а также улучшающие работу сердечно-сосудистой системы. Теперь посмотрим на нужды клиента. Что он хочет? Позаниматься, чтобы выглядеть лучше, приобрести хорошую физическую форму или поправить здоровье? Снизить вес за счет уменьшения жировой ткани или увеличить мышечную массу? Стать сильным? Продолжать вести активный образ жизни даже во время беременности? Может быть, изменить рацион питания, снять психологические комплексы? Все эти моменты очень важно учитывать при составлении программы.

Шаг 9. Успех и приверженность к занятиям

Вы должны убедить клиента в том, что он/она делают успехи. Это очень важно. Чтобы поддержать в человеке должное стремление заниматься, не забывайте о следующих четырех моментах.

- **Время:** длительность тренировки не должна быть более 50 минут. Но хочу заметить из личного опыта: клиенты любят совмещать две тренировки подряд с интервалом в 10—15 минут (силовая + аэробная, аэробная + силовая, силовая + боди-баланс, аэробная + стретч и т. д), они дополняют одна другую, тем самым увеличивая результаты клиента. Для начинающих целесообразно проводить тренировки 2—3 раза в неделю, для подготовленных 5—6 раз в неделю.

- **Разнообразие:** если считаете нужным, чередуйте упражнения разных компонентов фитнеса.

- **Внутреннее стремление заниматься:** вы и клиент должны знать цели занятий (прямо спросите об этом!).

- **Изменение стиля жизни:** людям должно импонировать то, что они делают, настолько, чтобы у них возникло стремление внедрить достигнутое в свой образ жизни.

Успешная программа – это здоровый, счастливый клиент и процветающий бизнес.

Многие люди не любят больших нагрузок и занимаются для того, чтобы чувствовать себя лучше, энергичнее. Нам, фитнес-тренерам, следует отступить здесь от собственных убеждений и пойти навстречу клиенту. Большинство наших подопечных не стали бы составлять для себя такую программу, какую мы, тренеры, безусловно, составили бы для себя. Учтите это – только тогда успех гарантирован!

Не многим клиентам дано достигнуть высоких результатов. Некоторые любят такие упражнения, которые другие совершенно не переносят. Третьи не могут долго выполнять однообразные движения на улучшение работы сердечно-сосудистой системы. Четвертым не дано стать гибкими. Не пытайтесь создать программу для спортсмена. Ваша главная цель – приобщить человека к фитнесу, к движению, к здоровью посредством работы с собой, со своим телом.

Не надо подгонять одну и ту же программу под всех. Помните, что планирование занятия – дело очень сложное. У вас в руках огромные возможности! Варьируйте их!

Шаг 10. Фактор реальности

Слушайте своего клиента!

Учитывайте в программе желания клиента!

Научите клиента прислушиваться к своему телу!

Просите клиента рассказывать вам о самочувствии!

Учитывайте чувства, ощущения клиента!

Не мешайте клиенту выражать эмоции, чаще расспрашивайте его о том, что он хочет, почему занимается. Только так вы сможете составить хорошую индивидуальную программу.

Главное – старайтесь не возражать клиенту. Эффективный способ – использовать интерес человека как стимул к достижению цели. Конечно, ваш успех – в вашем профессионализме. Однако профессионализм – это только полдела. Чрезвычайно важно учитывать навыки клиента, уметь понять его нужды.

Хорошие консультанты

Что вы будете делать с клиентом, страдающим каким-либо серьезным заболеванием? Где найти хорошего врача – профессионала своего дела? Ведь важно знать точный диагноз человека. Найти хороших консультантов – полпути к успеху. Дельные советчики одновременно могут быть и «поставщиками клиентуры».

Если вы чувствуете, что не сможете удовлетворить желания клиента, посоветуйте соответствующего специалиста. Играйте честно, и вас будут уважать. Выберите себе в попутчики действительно профессионалов своего дела. Если вы порекомендуете человека низкой квалификации, клиент будет разочарован, в том числе и в вас.

Общайтесь с людьми своей профессии, это помогает развиваться, держать руку на пульсе событий. Только в таком случае вы сможете идти в ногу со временем, внедряя в практику новейшие достижения. Лидеры в деле фитнеса все делают на отлично. Они много читают, наблюдают, слушают, задают вопросы. Учитесь, и ваши услуги всегда будут на высоте!

Эффективная программа

Если вы плохо знаете основы физиологии и биомеханики, вы никогда не составите хорошую программу. Фитнес-тренер обязан знать, как работает тело человека.

Если вы следуете желаниям клиента, их причудам, моде, пренебрегая наукой и традициями, вы обречены на провал. Продумайте каждое движение, эффективность использования того или иного оборудования. Разнообразие ради разнообразия – пустая мода.

Хаотичные занятия неэффективны, часто заканчиваются травмами, разочарованием людей в занятиях фитнесом. В результате клиенты разбегаются и вы оказываетесь не у дел... Да, интересы клиента следует учитывать, но делать это надо с умом. Эффективная программа – это синтез науки, вашего творчества и желаний клиента.

Помните о пяти главных моментах:

1. Постоянно корректируйте программу, чтобы удовлетворять вновь возникающие запросы клиента.
2. Клиент и его желания – центральная ось вашей работы.
3. Учитесь, не стесняйтесь своих «почему?».
4. Следуйте четко и ясно составленной программе. Расскажите о ней своему клиенту.
5. Дружески общайтесь с клиентом.

Составление программы – это динамичный процесс. Вооружившись хорошими знаниями физиологии и поняв философию общения с клиентом, вы встаете на путь, который приведет вас к высотам профессионализма в деле составления эффективных фитнес-программ.

Здоровье или физическая форма?

Термин «физический фитнес» многогранен: это здоровая сердечно-сосудистая система, кардиореспираторная система, красивая фигура, сильные и выносливые мышцы, гибкость, способность переносить среднюю и большую физическую нагрузку, не ощущая усталости, желание поддерживать отличную физическую форму в течение всей жизни. Специалисты говорят о том, что адаптация к тренировкам – сложный, индивидуальный процесс. Другими словами, реакция разных людей на одну и ту же программу может быть неодинаковой. Вот почему так важно записывать результаты клиента или отсутствие таковых. В последнем случае потребуется соответствующая корректировка программы.

Традиционно фитнес связывают с увеличением уровня потребления кислорода VO_2 , развитием мышечной силы и выносливости, улучшением фигуры. Уровень потребления кислорода VO_2 , действительно, является уникальным индикатором состояния сердечно-сосудистой системы, и ученые неоднократно подтверждали важность этого параметра. Однако VO_2 не самый лучший способ оценить все составляющие фитнеса. Сейчас разрабатываются новые пути, которые позволили бы более точно описать качество и возможности аэробного фитнеса, его связь со здоровьем и качеством жизни.

Регулярные занятия – это важный шаг, предотвращающий развитие болезней, связанных, в частности, с коронарными сосудами, это профилактика таких заболеваний, как диабет, гипертония, рак, остеопороз, депрессия.

Ясно, что упражнения низкой интенсивности, рекомендуемые для улучшения уровня VO_2 , сократят риск приобретения определенных заболеваний и, возможно, улучшат показатели по VO_2 .

Аспекты административной деятельности

В небольших фитнес-клубах тренер может быть ответственным за управление некоторыми административными обязанностями, но в большинстве случаев основная административная ответственность возложена на фитнес-директора, который должен иметь сертификат. Однако весь персонал фитнес-клуба должен иметь представление обо всех принимаемых в нем решениях. Главным, ключевым аспектом административной деятельности является планирование.

Успех фитнес-клуба во многом определяется четким планированием.

Фитнес-директор непосредственно отвечает за планирование в следующих сферах:

- решения, касающиеся вида предлагаемых занятий, времени и места их проведения, а также контингента занимающихся;
- подбор и оценка работы персонала;
- разработка и исполнение бюджета;
- поддержание нормальных взаимоотношений;
- обеспечение контроля качества.

Любая организация: частная, общественная, с платными или бесплатными услугами – должна четко определить цель. Перспективный план содержит задачи, которые необходимо решить, указывает, что для этого необходимо, показывает, как изменится сама организация и какие процессы приведут к реализации поставленной задачи. Администратор принимает участие в разработке долгосрочного плана, сотрудничая с руководящим органом в определении основных аспектов деятельности.

Роль фитнес-тренера состоит в детализации возможных занятий, отвечающих задачам данного центра, которые должны привлечь внимание потенциальных клиентов. Он работает вместе с директором, отвечающим за выбор оборудования, оснащения, разработку расписания занятий, персонал.

Управление персоналом

Наиболее важным аспектом любого фитнес-клуба, студии является квалификация персонала.

В первую очередь следует определить, какие специалисты необходимы для осуществления запланированных целей. Обычному фитнес-клубу требуются следующие сотрудники.

Полная рабочая неделя:

- фитнес-директор;
- фитнес-тренер;
- координатор;
- администратор.

Неполная рабочая неделя:

- врач;
- диетолог;
- психолог;
- специалист по оборудованию.

При подборе персонала следует учитывать уровень образования, личные и профессиональные качества. Отмечаются следующие функциональные обязанности для фитнес-персонала: планирование, управление, руководство, наблюдение, воспитание, мотивация, проведение занятий, оценка, оказание помощи и другие.

Для каждого сотрудника эти общие установки детализируются и конкретизируются, определяются специфические задачи.

Фитнес-клуб должен способствовать созданию хорошей деловой обстановки и обеспечению надлежащих условий для работы персонала. Рабочие места должны быть безопасными, чистыми, оборудованными исправным инвентарем, необходимыми материалами и быстро приводимыми в порядок, если это необходимо. Профессиональная обстановка должна способствовать повышению уровня мастерства персонала и росту качества услуг. Психологическая обстановка в фитнес-клубе доброжелательная и располагающая, призвана обеспечивать должную оценку персонала. Сотрудники должны находиться в искренних и открытых взаимоотношениях, чувствовать постоянную поддержку в проблемных ситуациях.

Персонал фитнес-клуба несет ответственность за квалифицированное осуществление всех процедур, за выявление любых признаков, свидетельствующих о возможном возникновении проблем, за своевременное прекращение занятий до осложнения.

Если появляются проблемы, необходимо принять меры по их устранению и оказать срочную помощь.

Необходимо разработать инструкцию по действиям персонала в экстремальных случаях, а также тщательно подготовить его к таким действиям.

Разработка бюджета

Одним из аспектов долгосрочного планирования является бюджет.

Примерный план разработки бюджета представлен ниже.

1. Задачи фитнес-клуба.

2. Описание задач.

3. Текущие расходы:

А. Персонал.

Б. Сооружения:

1) погашение ссуды;

2) страхование;

3) обслуживание и ремонт;

4) коммунальные услуги;

5) налоги.

В. Поставки оборудования.

Г. Другое.

4. Текущие доходы:

А. Членские взносы.

Б. Страхование.

В. Дотации.

Г. Инвестиции.

Д. Другие.

5. А. Какие предполагаются изменения в клубе (занятия, персонал, сооружения, инвентарь и др.) в течение следующих 5 лет?

Б. Укажите, как изменится стоимость и доходы в результате каждого изменения в фитнес-клубе.

6. А. Укажите потенциальные источники повышения доходов.

Б. Что для этого необходимо сделать?

В. Каково будет чистое увеличение средств для каждого потенциального источника?

7. Какой ожидается доход каждый год в течение следующих 5 лет?

8. Что можно финансировать за счет этого дохода каждый год?

9. Если доход превысит ожидаемый, какие изменения можно сделать в клубе?

10. Если доход окажется ниже ожидаемого, какие изменения можно произвести в клубе, сократить или изъять?

Большая часть бюджета уходит на зарплату сотрудников. Высокая зарплата плюс периодическое ее увеличение на основании оценки деятельности позволяют привлечь в фитнес-клуб специалистов высокой квалификации. Это, в свою очередь, повышает производительность труда сотрудников.

Значительная часть бюджета уходит также на закупку, эксплуатацию и ремонт фитнес-оборудования. Попытка сэкономить на сервисном обслуживании приводит к более существенным расходам на ремонт оборудования и инвентаря.

Нет необходимости приобретать дорогостоящие тренажеры и инвентарь, поскольку упражнения для развития мышечной силы и выносливости можно выполнять с минимальным количеством снарядов.

Эффективное общение

Одним из условий успешной работы администратора является его умение общаться с персоналом, клиентами и общественностью.

Откровенная манера общения с персоналом играет очень важную роль. Персонал должен ощущать, что его действия оцениваются должным образом. Это стимулирует его к поиску новых и более эффективных программ для занятий.

Фитнес-занятия должны играть важную роль в просвещении всего населения с точки зрения положительного влияния на здоровье.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным аспектом административной деятельности является планирование. Необходимо разрабатывать долгосрочные прогнозы, причем в процессе разработки должны принимать участие все заинтересованные лица: персонал, клиенты. Все клубы одинаковы, разница в квалификации персонала. Работу персонала необходимо периодически оценивать.

Бюджет должен составляться на реальных оценках прибыли и расходов, связанных с выплатой зарплаты служащим, приобретением фитнес-инвентаря. Необходимо регистрировать все процедуры клиента. Качество работы фитнес-клуба возрастет, если документация будет полной.

Тренер будущего, или Каким должен быть фитнес-персонал?

Ежегодно процент людей, которые страдают избыточным весом и ожирением, низкой физической активностью и другими заболеваниями, требующими физических нагрузок, стремительно растет. В ближайшие 10 лет востребованность фитнес-тренеров вырастет минимум на 13% – больше, чем в среднем по всем профессиям, где потенциал роста на несколько пунктов ниже. Это говорит только об одном: потребность в фитнес-тренерах будет расти. Кто они, защитники жизни и здоровья? Давайте разберемся, готовы ли владельцы фитнес-клубов к такому росту. И достаточно ли созрела профессия тренера, чтобы соответствовать таким тенденциям роста.

Тренерская ноша будет тяжелеть, задачи – усложняться. С другой стороны, чтобы оставаться востребованным на рынке, уже сейчас нужно принимать меры к тому, чтобы измениться. Притом что спрос на услуги тренеров растет, повышается и конкуренция среди них. И в тот момент, когда у одних тренеров идет запись на тренировки на несколько месяцев вперед, другие просиживают бесценное время на скамье запасных. Что нужно сделать уже сегодня, чтобы быть востребованным завтра?

До сих пор многие работающие в фитнес-индустрии воспринимают профессию тренера всего лишь как трамплин. Человек размышляет: «Поработаю тренером, пока не подвернется вариант получше: с более высокой оплатой и перспективами». По статистике, в некоторых фитнес-клубах текучесть персонала достигает ужасающих 80%. В таких условиях фитнес-клубу сложно установить доверительные, долгосрочные отношения с клиентами. А ведь тренер – порой единственный человек, который общается с клиентом напрямую.

Но для того чтобы клуб был успешным и приносил прибыль, нужно в первую очередь вкладывать деньги в своих тренеров: обучать их, развивать и удерживать. Да и тренеры сами должны вкладывать в себя, обучаться, и обучаться всегда, на протяжении всей деятельности.

Думаю, вы со мной согласитесь, что в ближайшие 10—15 лет исчезнут десятки привычных нам профессий. Искусственный интеллект и технологии позволят выполнять работу эффективнее и быстрее, но машина еще долго не сможет заменить фитнес-тренера. Клиент может покупать абонемент в фитнес-клуб только потому, что построил хорошие отношения с тренером, и наоборот – конфликт с тренером может привести к тому, что вы навсегда потеряете лояльного, казалось бы, клиента.

Сегодня клиенты подписываются на разных фитнес-блогеров по различным темам. Наверняка вы сами подписаны на десяток фитнес-блогеров, которые по полочкам раскладывают принципы питания и рассказывают, как правильно выполнять упражнения. Ваши клиенты тоже это читают. А теперь представьте, что от личного тренера клиент не узнает ничего нового.

Еще лет десять назад человек, который пришел в фитнес-клуб, слепо следовал указаниям тренера. У него еще не было ожиданий. Не избалованный сервисом, он не ждал улыбки на стойке рецепции. Не перегруженный информацией и знаниями, не анализировал, какую тренер подготовил для него программу: удачную или не очень.

Времена изменились. Теперь клиент может быть подготовлен лучше, чем сам фитнес-тренер. Если вы хотите соответствовать ожиданиям, тренеры должны непрерывно обучаться.

Раньше к тренеру шли за новой фигурой, а сейчас – за новой жизнью. Ни больше, ни меньше, но новая роль фитнес-тренера – это преобразователь жизни.

Сейчас тренер учит, как нужно тренироваться, сколько спать и чем питаться. Совсем скоро лучшими тренерами будут те, кто умеет развивать духовную сторону жизни. Уже сей-

час это делают мастера йоги и единоборств. Хороший тренер должен доносить, что физическое тело – это только один из аспектов здоровой и благополучной жизни. Клиент идет в фитнес-клуб за новым качеством жизни и долголетием. А если тренер доносит только идею о том, как быстрее похудеть или нарастить массу, то перспективного сотрудничества в этой связке не получится.

Личный тренер будущего – это человек, который сам способен измениться в текущих обстоятельствах. Тренер не просто дает гантели в руки, а готов изменить привычки человека и мотивировать его становиться лучше. Причем не только благодаря улучшению качества тела.

Личность фитнес-тренера

Чтобы понять психологические особенности тренировочной деятельности, необходимо разобраться в характере одного из важнейших ее факторов – личности фитнес-тренера.

Некоторые авторы и исследователи предприняли попытки классифицировать типы характера фитнес-тренеров и на основании полученных данных создать портрет идеального тренера. Эти предположения, выводы, заключения направлены на то, чтобы дать хотя бы ориентировочные ответы на следующие вопросы:

1. Существует ли идеальный тип личности фитнес-инструктора?
2. Что важнее: количество баллов в соответствующей шкале оценки личности тренера или его спортивный опыт?
3. Как воспринимаются личностные особенности «идеальных» и обычных фитнес-тренеров их воспитанниками?
4. Какие черты личности тренера проявляются в его поведении на тренировках?
5. Какими наиболее важными чертами должен обладать фитнес-тренер как педагог?
6. В какой степени авторитарность тренера отражается на результатах, его уверенности в стрессовых ситуациях, на его собственных потребностях в авторитете, зависимости или независимости?

Каждый по-своему может определить личностные характеристики идеального фитнес-тренера. Однако успех в работе фитнес-тренера, по-видимому, в значительной мере зависит от опыта и знаний, которыми обладает тренер, от того, как он строит отношения с занимающимися и как преподносит свои знания. Способность тренера играть роль, которую от него ожидают, в сочетании с его профессиональными знаниями может, по-видимому, компенсировать некоторые его недостатки.

Фитнес-тренеры высокого класса обладают такими личностными чертами, как эмоциональный самоконтроль, агрессивность и высокий уровень интеллектуального развития. Большинство из них к тому же достаточно устойчивы, активны, имеют твердый характер и определенность взглядов.

Поведение тренера должно быть гибким. Иногда можно использовать и авторитарные методы.

Для фитнес-инструкторов, быстро воспринимающих все новое, характерно стремление к творчеству, и их действия не замыкаются узкой программой. Они активно общаются с коллегами, в курсе всех событий, знают все в своей специализации.

Более того, успешно работающие фитнес-тренеры обладают определенными педагогическими качествами, так как существует прямая зависимость между способностями преподавателя и результатами у клиентов.

Профессионализм фитнес-тренера состоит в выявлении основных ошибок, препятствующих освоению упражнения и устранению причин, приводящих к совершению ошибок. Только после этого появляется возможность использовать правильные средства и методы для устранения ошибок. Сложность освоения физических упражнений и обеспечение технической подготовки клиента является трудной задачей для фитнес-тренеров. Освоение новых двигательных навыков сопровождается большим психическим напряжением. Чем сложнее структура упражнения и требования к двигательным способностям, точности движений, ритма и т. д., тем выше напряжение. Даже спортсмены высшей квалификации в сложнокоординационных видах спорта довольно редко отмечают полное удовлетворение от совершенного исполнения

упражнений. Примерно каждое второе исполнение сложных упражнений содержит серьезные ошибки.

Закрепление первичных ошибок в технике становится в дальнейшем серьезным препятствием для достижения высоких спортивных результатов. Переучивание всегда проблематично. Несмотря на прилагаемые усилия, переучивание закрепленного двигательного стереотипа редко бывает успешным. В циклических упражнениях переучиванием в конце концов все же возможно достигнуть ломки установившегося стереотипа. По ходу освоения упражнения необходимо выстроить ряд ошибок в соответствии с их значимостью.

Основные – это ошибки, определяющие результат двигательного действия и создающие опасность получения травмы.

Типичные – чаще всего встречающиеся ошибки, возникающие при освоении упражнения.

Частичные – это второстепенные в отношении основных ошибок, мало влияющие на двигательную деятельность.

Причины ошибок при освоении двигательных задач могут быть:

- биомеханические (неправильная исходная позиция и т. д.);
- морфологические (особенности телосложения, кинестетическая чувствительность и т. д.);
- физиологические (низкий уровень физиологических функций);
- спортивно-педагогические (низкий уровень физических способностей, неверная методика обучения);
- спортивно-психологические (готовность, мотивация);
- условия окружающей среды (скользкая спортивная площадка, плохое скольжение и т. д.).

Анализ навыков и устранение ошибок фитнес-инструктором (учителем, наставником) – это способность анализировать исполнение упражнений и передача информации о результатах этого анализа клиенту (спортсмену). Каждый клиент исполняет двигательное упражнение в присущей ему индивидуальной манере. Даже в видах спорта с обязательной программой упражнений (гимнастика, фигурное катание, прыжки в воду) каждый спортсмен имеет свой индивидуальный стиль, что очень усложняет анализ исполнения упражнений. Фитнес-тренер должен быть способен, опираясь на принципиальные закономерности освоения навыков, несмотря на большую вариативность индивидуальных способностей клиентов, помочь им в совершенствовании техники исполнения упражнения.

Чрезмерное проявление эмоций, характеризующее отсутствие самоконтроля у фитнес-тренера, может быть нежелательным. При этом не только ухудшаются результаты его клиентов, снижается его собственная способность принимать правильные решения.

Роль фитнес-тренера

Ведущая роль тренера реализуется на всех уровнях обучения, а также при реализации дидактических принципов.

Поочередность практических действий фитнес-тренера в процессе обучения:

- 1) устанавливает цель обучения,
- 2) устанавливает задачи обучения,
- 3) устанавливает начальный уровень подготовки,
- 4) устанавливает этапы обучения – начальное, углубленное и т. д.,
- 5) устанавливает критерии оценки,
- 6) вырабатывает стратегию обучения – целостный метод и по частям; очередность освоения и т. д.,
- 7) создает необходимые условия обучения,
- 8) подготавливает инвентарь и учебные пособия,
- 9) оценивает уровень освоения в целом и по частям.

Основные черты, которыми должен обладать процветающий фитнес-тренер XXI века

Далее приводятся основные черты, которые вы должны в себе развить, если хотите процветать и быть лучшим в своем деле в XXI веке.

1. Образование, наличие сертификатов признанных учреждений. Это поможет вам добиться признания среди профессионалов и клиентов, чьи знания растут не по дням, а по часам.

2. Непрерывающийся процесс обучения. Читайте книги, участвуйте в образовательных конференциях. Это необходимо для обеспечения постоянного профессионального роста и возможности предоставлять клиентам свежую информацию – наука фитнеса постоянно развивается.

3. Глубина и разносторонность образования. Эта черта позволит вам расширить клиентуру, сделать программы эффективнее, сохранить интерес к своей работе.

4. Умение определять постоянно изменяющиеся запросы населения. Старайтесь всегда держаться на лезвии бритвы, учитесь удовлетворять постоянно изменяющиеся нужды и запросы клиента.

5. Освоение новых тенденций в фитнесе. Будьте пионером новых идей.

6. Умение работать на персональном уровне. Если программе не хватает индивидуальности, значит, вы плохой тренер: вы не можете воспользоваться преимуществом работы один на один.

7. Постоянный диалог с клиентом. Вы должны четко представлять себе цели ваших клиентов, умело удовлетворять их, предоставляя безупречные услуги.

Главное – уметь очаровывать, уговаривать, учить, заинтересовывать, при необходимости заставлять. Ваша задача – не только убедить клиента и помочь ему достичь поставленных целей, но и взлелеять в нем энтузиазм и интерес к здоровому образу жизни и регулярным упражнениям.

Самое главное умение, которое ценится гораздо выше профессиональных навыков, это умение обаять человека. Комбинация всех перечисленных качеств призвана обеспечить успех вам и вашему клиенту, заставив его возвращаться к вам снова и снова.

Как масштабировать фитнес-бизнес персонального тренера

Допустим, у вас уже есть свой персональный фитнес-бизнес, но вы понимаете, что на каком-то этапе возникают проблемы с его масштабированием, а именно банально не получается увеличить количество персональных тренировок. Чтобы помочь вам решить эту проблему, мы предлагаем список из девяти работающих советов, следуя которым можно масштабировать фитнес-бизнес персонального тренера в короткие сроки.

1. Знайте то, что знают ваши клиенты

Чтение профессиональных журналов и книг важно, но недостаточно. Обратите внимание на те источники, из которых ваши клиенты получают информацию на тему фитнеса. Ваши клиенты могут интересоваться новыми тенденциями в области фитнеса, упражнениями и рецептами питания. В этих вопросах вы все равно должны оставаться для них авторитетом. Когда ваши клиенты после прочтения новой информации подвергнут сомнению какие-то тренировочные приемы или методы, вы должны быть первым, кто подтвердит или опровергнет то, что они узнали.

2. Будьте гибкими

Сейчас речь идет не о физической гибкости – хотя, конечно, это тоже важно. Мы говорим о гибкости в плане того, как вы работаете и коммуницируете с вашими клиентами. Это личный бизнес, и вы имеете дело с людьми в формате «один на один». От того, как вы выстроите взаимоотношения с ними, будет зависеть средний жизненный цикл клиента в вашем фитнес-бизнесе. Учитывайте также, что все люди разные.

Например, если клиент отменяет занятие менее чем за 24 часа, потому что он болен, для прояснения ситуации скажите ему что-то вроде: «Николай, мы с вами говорили, что при отмене занятия менее чем за 24 часа оно должно быть оплачено. Хотя вас на нем и не будет, но технически вы должны заплатить за это занятие. Сейчас я понимаю, что вы больны, поэтому будем считать, что это занятие просто переносится. Но только на этот раз».

3. Задавайте домашнее задание

Увеличьте немного длительность тренировочных сессий, назначая своим клиентам упражнения, которые они должны выполнить дома самостоятельно. Это могут быть какие-либо дыхательные упражнения. Другой вариант – ведите с клиентом дневник питания и обсуждайте прогресс по нему после каждого занятия.

Это поможет увеличить вовлеченность и заинтересованность клиента в вашем фитнес-сервисе, ведь вы даете больше, чем обещаете (не один час, а больше), и реально заинтересованы в его фитнес-результатах.

4. Инвестируйте в собственное образование

Знания укрепляют доверие, поэтому вкладывайте средства в образование – даже после того, как вы получили сертификат, подтверждающий вашу квалификацию персонального тренера. Вам нужно много читать и изучать, чтобы оставаться в курсе всех тенденций и новостей

в фитнес-индустрии. Изучайте современную литературу, посещайте занятия, фитнес-конвенции и конференции. Расценивайте это как инвестиции в ваш фитнес-бизнес, не расходы.

5. Будьте вашим клиентом

Очень малый процент ваших клиентов будет думать и действовать так, как это делаете вы. Не разрабатывайте программы упражнений, которые были бы эффективными для вас. Вместо этого разработайте программы, которые будут работать для ваших клиентов. Большинство персональных тренеров обучают своих клиентов тому, как тренируются они сами, и по факту не слушают клиента. Такие инструкторы не делают все от них зависящее, поэтому клиенты и уходят.

6. Ведите клиентскую базу

Одной из наиболее распространенных причин, почему фитнес-бизнес персонального тренера не может стать успешным, является неумение собрать и поддерживать устойчивую клиентскую базу. Высокая текучесть клиентов и низкий показатель удержания сильно осложняют ведение прибыльного фитнес-бизнеса. Какие еще могут быть причины, почему клиенты уходят от персонального тренера?

Отсутствие результатов. Когда клиенты не видят результатов, которые думали, что получают, они теряют интерес и выпадают из тренировочного процесса. Если это разовьется в систему, ваш бизнес не будет иметь той клиентуры, которая необходима для поддержания его рентабельности.

Неустановленные цели. Огромную ошибку может допустить персональный тренер, не выяснив, какие цели есть у клиента. Немаловажно также дать ответ, достижимы ли они в том промежутке времени и темпе тренинга, который выбирает клиент.

Отсутствие чувства ответственности. Клиент должен понять, что тренировки это важно. Так же важно, как встать с утра и почистить зубы. Если давать клиенту регулярно пропускать тренировки, от такого тренинга он не будет видеть результата и, как следствие, уйдет.

7. Не забывайте клиентов

Поддерживайте базу данных с контактной информацией о спящих и потенциальных клиентах, которые прошли через первичную консультацию, но не стали посещать тренировки. В будущем вы можете отправить им SMS, которым дадите знать о новых услугах или специальных пакетах персональных тренировок, которые вы предлагаете.

8. Решите, сколько вы готовы работать

Когда вы являетесь владельцем персонального фитнес-бизнеса, вы не можете считать, что каждый час – это персональная тренировка. Вам также придется тратить время на ведение минимальной документации, SMS, e-mail-рассылку клиентам, телефонные звонки и т. д.

Чтобы защититься от профессионального выгорания, заранее решите, сколько часов в неделю вы будете тратить на работу, а затем создайте график и придерживайтесь его. Конечно, вы можете работать по 12—14 часов в день плюс в выходные, но это морально и физически утомительно, так что не пытайтесь так работать длительный период времени.

9. Продвигайте себя

Рекламируйте себя в качестве личного тренера всякий раз, когда вы находитесь на конференциях, городских мероприятиях, саммитах. Носите одежду с вашим именем, логотипом вашего фитнес-бизнеса или каким-либо другим указанием того, что вы делаете и как можете помочь людям. Превращение себя в «ходячий рекламный щит» является простым и недорогим способом продвижения своего персонального фитнес-бизнеса.

Как привлечь клиентов фитнес-тренеру

Просматривая объявления и анкеты персональных тренеров, в 99% случаев можно найти следующее: «Услуги фитнес-тренера. Составление программы тренировок, составление плана питания». Это достаточно стандартный шаблон, который в принципе не работает, в котором нет никакого смысла и от которого необходимо избавляться как в презентациях, так и в своей работе.

Данная формулировка не несет в себе ценности для потенциального клиента, так как основная задача фитнес-тренера – это не план питания, а решение проблемы клиента. Питание и тренировки не цель, а способ.

Не все фитнес-тренеры помнят об этом, из-за чего в определенный момент времени возникают сложности с привлечением новых клиентов. Во избежание этого и с целью устранения слабых мест фитнес-бизнеса персонального тренера рассмотрим наиболее распространенные ошибки, которых категорически нельзя допускать. Если следовать рекомендациям, то ваша реклама тренера по фитнесу сможет привлечь больше потенциальных клиентов.

Ошибка №1: фитнес-тренер остается просто тренером

Что отличает продвинутого фитнес-инструктора от просто тренера тренажерного зала? Любой тренер может сказать: «Занимайтесь фитнесом, чтобы похудеть / набрать вес», «Ешьте больше здоровой пищи», «Избавьтесь от вредных привычек». Это основная ошибка – фитнес-тренеры просто говорят, что нужно делать.

Чтобы понять, как стать успешным фитнес-тренером, необходимо обратить внимание на тех фитнес-тренеров, которые уже добились признания и уважения со стороны клиентов. Они никогда не начинают свою работу с клиентами с того, что расписывают программы тренировок и правильного питания. Их основная задача на первом этапе – получить как можно больше информации о клиенте, о его образе жизни. Чем больше данных они смогут собрать, тем более точно можно будет решать фитнес-задачи.

Еще одна распространенная тенденция – усложнять весь процесс: клиент получает более сложные программы, тогда как можно обойтись и совсем простыми вещами. Это происходит по нескольким причинам.

1. Иногда сами тренеры не до конца понимают значение тех или иных элементов в программах питания/тренировок.
2. «Сложнее значит лучше», но это не так.

Ошибка №2: стандартные программы тренировок и бесполезные планы питания

Многие фитнес-тренеры ошибочно полагают, что программы тренировок и планы питания это основополагающие составляющие в тренировочной практике. Основная загвоздка в том, что те же планы питания зачастую не работают и в них нет вообще никакого смысла. Почему?

План питания не дает права на ошибку. Как обычно выглядит программа питания для клиента: «1-й прием пищи, 2-й прием пищи... 7-й прием пищи». Как думаете, сколько клиентов будут следовать такому плану питания? Один, два, три из двадцати. А что же делать с остальными, у которых загруженный рабочий график или недостаточно внутренней мотивации, чтобы следовать тому плану?

Результатом такого «планирования» для клиента становится снижение уровня мотивации к занятиям, принятие за аксиому того, что без соблюдения именно этого плана невозможно добиться поставленных целей и т. д. Хотя это не так. План питания – краткосрочное решение проблемы. Часто так бывает, что клиенты следуют определенному плану и не понимают его значения для организма.

Именно поэтому, когда по определенным причинам следовать программе становится невозможным, клиент (не понимая, как можно поменять форму, не меняя механизм) начинает есть «как обычно» и весь прогресс откатывается обратно.

Планы питания и тренировок ничему не учат. Клиенты должны понимать, какой эффект для организма и тела имеет то или иное действие. Клиенты должны прежде всего научиться слышать свое тело. Задача фитнес-тренера – помочь им в этом.

Ошибка №3: фитнес остается набором упражнений для клиента, а не привычкой

Задача фитнес-тренера это не дать набор упражнений и перечень правильных продуктов, а «привить» клиенту фитнес. Подумайте сами. Любые программы тренировок и планы питания можно сейчас найти в Сети. Вопрос: зачем нам фитнес-тренер?

Если вы сможете сделать так, что клиент станет «зависимым» от фитнеса круглосуточно, то такие клиенты станут вашими на максимально продолжительное время. Для этого не нужно давать им стандартные схемы и планы питания. Просто начните давать то, что действительно полезно для частного случая – те рекомендации, которые невозможно (ну или по крайней мере проблематично) найти в Сети.

Ошибка №4: отсутствие качественной и успешной системы тренинга

Реальность такова, что многие фитнес-тренеры дают всем клиентам подряд одну и ту же схему тренировок/питания, которая помогла именно им (тренерам) достичь результатов в фитнесе. Второй вариант – предлагать все подряд, пока что-нибудь да не сработает.

Отсутствие отработанной и качественной системы в данном случае приводит к потерянное времени клиента. Пройдет 10—15 тренировок, и такой клиент уйдет, не получив желаемого результата.

Ошибка №5: больше сертификатов, меньше понимания

Конечно, 20 различных сертификатов в портфолио персонального тренера выглядят многообещающе, но действительно ли это дает хоть какой-то практический результат? В последнее время все больше мастер-классов строятся по принципу «рассказать то, что все и так знают», выдать «сертификат специалиста» и отпустить восвояси.

Обучаться необходимо, безусловно, но еще более важно применять на практике полученные знания. Квалифицированный специалист не тот, кто имеет больше регалий, а тот, кто может решить проблему максимально быстро и качественно. За всю мою деятельность у меня ни один клиент не спросил сертификат. Никогда нигде не выставлял их.

Что в итоге?

Итак, что же хотелось бы выделить по итогу.

В работе персональный тренер должен фокусироваться на целях клиента.

Способы достижения – вторичны.

Помнить, что фитнес – это не просто тренировки в зале, а образ жизни.

Прививать это понимание своим клиентам (= хорошая мотивация продолжать тренироваться).

Нужно давать только то, что действительно поможет решить проблему.

Искать оптимальные варианты решения для конкретного случая. Возможно, для клиента, который хочет немного похудеть, более полезной будет рекомендация убрать сахар из еды, чем план питания на семь приемов пищи, которому он попросту не будет следовать.

Проходить обучение с целью улучшить свой потенциал как персонального тренера, а не с целью получить очередной сертификат. Следование данным рекомендациям как минимум повысит авторитет персонального тренера среди постоянных клиентов, как максимум – увеличит клиентский поток в несколько раз. При этом всего лишь нужно посмотреть на вопрос ведения фитнес-бизнеса под другим углом. Не более.

Научитесь готовить чемпионов

Людей, которые хотят стать профессиональными спортсменами, становится больше с каждым годом. Цели клиентов меняются, а запросы расширяются. Что вы будете делать, если к вам пришел человек, который готовится к марафону или выступлению на международной арене? Люди начали приходить в фитнес-клуб не только за личным, но и профессиональным результатом, и вы как фитнес-тренер должны быть готовы к этому.

Подготовить девушку на европейский конкурс фитнес-бикини или отправить бывшего оператора кол-центра на марафон в Будапешт – вы как тренер справитесь с этой задачей? Потом вы сможете хвастаться в соцсетях или в стенах клуба всеми сертификатами, которые завоюют ваши подопечные. Даже если клиент не возьмет призовое место, подготовка участника – тоже большое и важное дело. И отличный пиар для вас!

Пять причин начать: почему уже сейчас нужно запускать онлайн-проект персонального тренера

С появлением интернета и социальных медиа персональные инструкторы получили в свое распоряжение огромное количество инструментов по продвижению собственного фитнес-бизнеса в Сети.

Тем не менее не все еще до конца понимают, как именно запуск полноценного онлайн-проекта поможет в развитии фитнес-бизнеса. Поэтому данный вопрос в 90% случаев уходит на второй план. Но существует ряд причин, почему это нужно начинать делать прямо сейчас. Вот почему.

1. Онлайн-проект – это новые клиенты

Каждый день персональный тренер проводит тренировки для своих клиентов. Иногда тренировать приходится в разных локациях и в разное время. В таких условиях возможное количество персональных тренировок в день может достигать максимум до десяти. Да и то десятичасовой рабочий день это уже предел, и не каждый сможет работать в таком режиме продолжительное время.

Напрашивается закономерный вопрос: «А как увеличить доход, не увеличивая время?» Онлайн-проект дает такую возможность. Тратя меньше времени, вы можете тренировать больше клиентов и получать, соответственно, более высокий доход.

Есть две основные модели маркетинговой коммуникации для онлайн-проекта персонального тренера. Это может быть привлечение клиентов через лид-магнит с последующей продажей фитнес-продуктов (проект BodyLab) и просто прямая продажа фитнес-продуктов (проект FitForYou). Обе модели могут работать эффективно, а внедрение той или иной зависит от направления фитнес-бизнеса.

2. Онлайн-проект – это мощный рекламный инструмент

Онлайн-проект дает возможность взаимодействовать с большой интернет-аудиторией. Если еще учесть, что около 70% всех интернет-пользователей совершают покупки прямо в интернете, персональному тренеру просто необходимо вводить мощный онлайн-продукт.

В данном случае простого присутствия в социальных медиа будет недостаточно. Нужно запускать различные проекты по фитнесу, видеокурсы, вовлекать людей в пользование услугой.

3. Онлайн-проект – это огромное комьюнити

Помимо того, что онлайн-проект – это возможность привлекать клиентов, это еще и хороший способ создать сообщество, в котором ваши клиенты смогут давать обратную связь, демонстрировать свои результаты (которые вы можете использовать в качестве успешных кейсов), задавать вопросы и т. д.

Чем больше людей будет в этом сообществе, тем лучше будет работать сарафанное радио и тем больше будет доверия к персональному тренеру и его фитнес-сервису.

Примером подобного комьюнити может быть онлайн-проект #Sakta. В данном сообществе обучается около 2500 учеников. В отличие от других проектов #Sakta предлагает клиентам тренироваться не самостоятельно, а через большое сообщество. Поэтому помимо дистанцион-

ного фитнес-обучения есть и дополнительные направления, такие как летние фитнес-лагеря для участников.

4. Онлайн-проект – это пассивный доход

Это, пожалуй, самая главная причина, по которой персональному тренеру необходимо запустить онлайн-проект. В случае персональных тренировок вживую клиент платит за одну тренировку или за блок тренировок. Для онлайн-проекта способы и возможности для оплаты намного шире. Клиенты могут платить за ежемесячный или годовой доступ к ресурсу, могут приобретать готовые видеопрограммы тренировок, мини-курсы по похудению, электронные книги и т. д. Возможностей действительно много. Также в случае уже имеющегося сообщества можно монетизировать видео, размещенные, например, на YouTube, и получать с этого определенный ежемесячный доход.

5. Онлайн-проект – это надежный и долгосрочный продукт

Онлайн-проект не обязывает персонального тренера постоянно находиться в фитнес-клубе для того, чтобы вести фитнес-бизнес. С таким проектом можно фактически забыть о понятиях «сезон» или «не сезон».

Также независимо от того, какой сейчас день недели, праздник или выходной, персональный тренер будет получать стабильный доход благодаря онлайн-проекту.

Вот пять самых основных причин, почему персональному тренеру необходимо запускать онлайн-проект. Если мы хотим вывести наш фитнес-бизнес на принципиально новый уровень, мы должны по максимуму использовать все инструменты продвижения, которые предлагает нам рынок сегодня. Главное, о чем нужно помнить: онлайн-проекты – это не только возможность заработать больше, но и сделать жизнь фитнес-предпринимателя и его клиентов проще.

В мире инновационных технологий практически все становится доступным в онлайн-режиме. Сидя за компьютером, можно осваивать новые профессии, изучать иностранные языки, получать консультации специалистов, в том числе медиков, совершать покупки и даже путешествовать по странам. А теперь и опыт ведущих фитнес-тренеров можно перенять через экран монитора!

Популярность онлайн-тренировок неуклонно растет. Они позволяют быть мобильным, доступны и удобны как для тренеров, так и для клиентов. Необязательно тратить время на дорогу и спешить в зал, программа составляется заранее с расписыванием занятий на целый курс. И самое главное – тренироваться онлайн можно где угодно. Но прежде чем решаться на «удаленный» фитнес, стоит подробнее рассмотреть этот современный подход.

Три главных преимущества онлайн-тренировок

Свобода. Занятие может проходить в любом месте: в зале, дома, на даче, на море, в командировках. Ни тренера, ни клиента не стесняют временные рамки, место жительства и прочие обстоятельства. Все, что нужно, – компьютер и интернет. Ну и, конечно, удобный уголок для тренировки.

Больше возможностей. Независимость от места открывает огромный выбор среди тренеров. Клиент может подобрать подходящего фитнес-инструктора из любого города, а то и из любой страны.

Цена. Как правило, онлайн-тренировки стоят дешевле персональных занятий в тренажерном зале (не нужно платить за аренду помещения, тренажеры и тому подобное).

Как это происходит

В плане построения онлайн-тренировка мало чем отличается от классического занятия в тренажерном зале. Все начинается с выбора уровня сложности в зависимости от пожеланий клиента: похудеть, набрать вес, держать тело в тонусе, укрепить конкретные мышцы и т. д. Также на характер программы влияют рост, вес, возраст клиента, состояние его здоровья, медицинские противопоказания, физическая подготовка, количество занятий в неделю.

Обычно программа составляется сразу на целый курс, вплоть до конечной цели. Но в процессе допустимо вносить небольшие корректировки. Тренер записывает упражнения, распределяя нагрузку на определенные группы мышц, устанавливает количество подходов и длительность занятий. Он показывает и объясняет, на что следует обратить внимание, как правильно выполнять ту или иную связку, какие при этом должны возникать ощущения, а чего следует избегать. Если что-то непонятно, всегда можно написать или позвонить своему инструктору и получить живую консультацию.

Как правило, фитнес-клубы создают отдельные группы для тех, кто тренируется онлайн. Участники обмениваются впечатлениями, рассказывают о достижениях и спортивных успехах. Тренеры делятся опытом, полезной информацией, пишут рекомендации и советы по улучшению тренировок. Кстати, вместе с составлением персональной программы корректируется питание.

Подводные камни

Нужно понимать, что в занятиях онлайн львиная доля успеха зависит не только от стараний занимающегося, но и от четкого выполнения всех рекомендаций. Тренер не наблюдает за выполнением упражнений и физически не в состоянии поправить положение тела, рук, ног и т. д. В зале он смог бы проследить за процессом, попросить повторить подход или заменить упражнение более эффективным. Дома такого не будет. Девиз занятий – самодисциплина и самоконтроль. И конечно, важно выбрать настоящего профессионала, который ответственно отнесется к онлайн-тренировкам и будет охотно консультировать даже на расстоянии.

Онлайн-фитнес лишен живого общения, и это тоже следует учитывать. Многие посещают тренажерные залы не только ради укрепления тела, но и для разговоров с другими спортсменами, тренерами. Часто этот фактор служит дополнительной мотивацией и побуждает регулярно заниматься. Поэтому тренировки в режиме онлайн требуют больших усилий и железной силы воли. Они созданы для тех, кто точно знает, чего хочет, и действительно настроен на успех.

Как выбрать метод тренировки

Когда у клиента улучшается состояние кардиореспираторной системы, его целевая направленность занятий изменяется. Чтобы удовлетворить его растущие запросы, можете выбрать любые упражнения на большие группы мышц. Первое, на что вы должны обратить внимание при разработке программы: необходимо проанализировать упражнения с точки зрения работы энергетических систем организма. Признаком эффективной работы энергетической системы является хорошая техника выполнения упражнения и прекрасная физическая форма. Чтобы улучшить работу кардиореспираторной системы, необходимо выполнять как аэробные, так и анаэробные упражнения. Интервальный метод позволяет отодвинуть анаэробную границу.

Адаптация к интервальным нагрузкам, превышающим границу состояния равномерного потребления кислорода, повышает способность человека работать с большой интенсивностью анаэробно, а также при высоком уровне молочной кислоты в крови.

В деле выбора упражнений следует в основном ориентироваться на интересы клиента, при этом, конечно, необходимо задавать такие нагрузки, которые позволяли бы эффективно тренировать кардиореспираторную систему. Может возникнуть вопрос, как правильно выбрать нагрузки. Прежде всего ориентируйтесь на физическое состояние человека и его цели. Не забудьте спросить своего клиента, зачем он пришел к вам: улучшить технику выполнения упражнений, свою физическую форму, похудеть, поправить здоровье.

Помимо упражнений для улучшения работы кардиореспираторной системы рекомендуется заниматься ходьбой, аквааэробикой, плаванием, бегом, горным велосипедом, степ-аэробикой, сайклом и др.

Объективно оценивайте временные и физиологические возможности своего клиента. Оставляйте только такие упражнения, которые человеку нравятся; старайтесь найти индивидуальный подход к каждому клиенту.

Кардиореспираторная программа не должна быть скучной: не надо много раз повторять одни и те же упражнения. Чтобы правильно задавать уровень интенсивности, вы должны хорошо знать, как взаимодействуют все энергетические системы организма.

Планирование программы

Физические упражнения очень полезны для человека. За последние годы количество взрослых людей, занимающихся физическими упражнениями, увеличилось с 20% до 60%. Физические упражнения полезны как в физическом плане, так и в психологическом.

Упор, который делается в настоящее время на двигательную активность, и интерес, проявляемый к ней, помогают в привлечении к занятиям фитнесом, даже если необходим поиск новых путей с целью мотивации активности многих малоподвижных людей. Основной проблемой для фитнес-тренера является поддержка посещаемости занятий теми людьми, которые начали заниматься, поскольку до 50% клиентов прекращают свои занятия в течение шести месяцев. Клиенты, которые чаще всего выбывают из фитнес-групп, имеют тенденцию к курению и низкую самомотивацию. Кроме того, у них нет поддержки коллектива и они уверены, что дополнительная двигательная активность им не нужна. В качестве причин ухода называют неудобство и отсутствие времени.

Клиенты очень часто задают вопросы типа: «Сколько я должен заниматься?», «Какие упражнения мне нужно выполнять, чтобы приобрести хорошую физическую форму?». Вы, в свою очередь, спросите: «Как придумать такую программу, которая бы за максимально короткий срок дала высокие результаты?»

Эту проблему вам предстоит решить на этапе планирования. Здесь надо внимательно изучить цели вашего клиента и соединить их с вашими знаниями. Помните, что именно программа определяет успех занятий и поддерживает желание клиента продолжать посещать клуб, а именно ваши занятия.

С одной стороны, вам необходимо учесть желания человека, а с другой – принять во внимание его физическую форму, состояние здоровья. Что касается желаний, то их легко понять из высказываний типа: «Я хочу похудеть в бедрах», «Я хочу лучше себя чувствовать и вырваться из оков любви». Возможно, кто-то скажет, что хочет заниматься на определенном тренажере и оборудовании особым способом.

Первый шаг – собрать как можно больше информации, чтобы понять цели человека и его характер. Главной причиной, почему фитнес-тренеры теряют клиентов, является тот факт, что они просто не умеют выслушать собеседника и в конечном итоге не могут удовлетворить его потребности и желания. Именно желания клиента подскажут вам путь, которым надо идти. Человек может хотеть поправить здоровье или заниматься особым образом. Позиция клиента и подход к индивидуальной программе – две неразрывно связанные вещи.

Программа должна включать упражнения на укрепление сердечно-сосудистой системы, тренировку мышечной выносливости, развитие гибкости. Вам потребуется немалый опыт работы, чтобы суметь соединить эти принципы с основными программными концепциями, а именно:

- от хорошей физической формы / укрепления здоровья до отличных спортивных результатов;
- отдых и восстановление сил;
- специфичность, постепенность, сверхнагрузка;
- перетренировка.

В целях организации и планирования тренировочной программы начинающим клиентам можно дать следующие советы.

- Каждый клиент – индивидуальность.
- Цели должны быть реальными.
- Планируйте свою деятельность и занятия.

- Будьте гибким при планировании.
- Придерживайтесь принципа чередования трудных и легких занятий.
- Научитесь отдыхать и восстанавливаться.
- Испытывайте радость от тренировок.
- Полезнее быть недотренированным, чем перетренированным.

Когда вы сведете воедино все перечисленные моменты и принципы, на которых базируются концепции, тогда сможете создать эффективную программу, которая удовлетворит потребности и желания вашего клиента. Если вы намерены всерьез добиться высот, мы предлагаем вам ознакомиться с распространенными ошибками в фитнесе, чтобы впоследствии не допустить их самим.

Ошибка №1: работа с неадекватными весами

Речь идет о ситуациях, когда начинающие в фитнес-зале (да чего греха таить – порой и вполне опытные атлеты!), лстя себе, навешивают на штангу отягощение, с которым не способны работать технически правильно. Такое же происходит и в групповых тренировках. В результате неизбежно страдает техника, которая, как известно, является залогом вашей безопасности и здоровья, а также и результатом.

Оставьте гонку за весами, ведь, как мудро замечают люди, тише едешь – дальше будешь. Не стоит спешить, всегда будьте уверены, что работаете с весом, который в состоянии технично потянуть или пожать. Также убедитесь, что вы достаточно опытны для того, чтобы пробовать свою силу в синглах (это персональная тренировка с одним человеком), если вы вообще делаете единичные повторения с максимальным весом, ведь это скорее пауэрлифтерский подход, и что в зале имеется достаточное количество страхующих.

Ошибка №2: слишком много кардиоработы

Не подумайте, от кардионагрузок есть польза: они действительно помогают, полезны для укрепления сердечно-сосудистой и дыхательной системы, а также повышают тренированность – в спортзале. Однако слишком много кардио – это уже плохо: вы не становитесь сильнее, не набираете мышечную массу, мышцы не становятся упругими... Они даже уменьшаются в объемах. Не забывайте, что тяжелые силовые тренировки далеко не всегда сочетаются с работой на сердечную выносливость. Как правило, эти два типа нагрузки могут идти «внахлест», срезая ваши результаты в силовых занятиях. Безусловно, если вы работаете на массу, вам нужно некоторое количество кардио, но лучше выбрать энергичную ходьбу пешком 5—7 км в день либо 45-минутную групповую кардиотренировку, чем двухчасовой бег.

Ошибка №3: вы слишком беспокоитесь о питании

Если вы постоянно думаете о своем питании, то это тоже не всегда сыграет вам на руку. Некоторые клиенты настолько поглощены подсчетом калорий и временем приема пищи, что эти мысли сами по себе становятся для них стрессом. А вы ведь прекрасно помните, что стресс означает чрезмерное выделение гормона кортизола, который в первую очередь разрушает метаболически активную мышечную ткань. Если вы не являетесь профессиональным атлетом, то вам позволено иногда нарушать диету с целью «спустить пар». Также неплохо будет проявить фантазию и придумать вкусные и здоровые блюда на каждый день.

Ошибка №4: недостаточное восстановление

Сейчас до сих пор можно встретить множество начинающих атлетов, которые уверены, что тяжелый, изматывающий тренинг – это краеугольный камень быстрого роста. Что ж, по-своему они правы: тренинг действительно крайне важен. Но базовыми элементами любых тренировок являются питание и отдых. Только при качественном питании и отдыхе вы сможете прогрессировать. Питайтесь сообразно с энергетическими потребностями организма, ведите правильный образ жизни, и это станет основой ваших будущих успехов на поприще бодибилдинга. Всегда будьте уверены в том, что с момента предыдущей тренировки прошло достаточно времени и все целевые мышечные группы успели восстановиться. Также это крайне важно для суставов и связок, ведь им нужно больше времени, чем мышцам, чтоб восстановиться.

Ошибка №5: вам нужно спать больше, чем обычным людям

Распространенным является утверждение, что человеку необходимо спать восемь часов. Для атлетов силовых видов спорта здоровый сон – это как минимум десять часов. Эти данные подтверждены исследованиями.

Ошибка №6: вы недостаточно разогреты

Очень многие клиенты тренажерного зала, групповых тренировок допускают эту ошибку – они либо не разогреваются вообще, либо делают это неправильно. Запомните, вам обязательно нужно разогреть мышцы и суставы перед тем, как приступить к работе. Это обезопасит вас от травм.

Ошибка №7: у вас отсутствуют четкие цели

Это одна из основных и самых болезненных ошибок тренирующихся – у них нет цели, даже приблизительной. Многие говорят: «Я хочу быть здоровым», «Я хочу накачаться», «Я хочу сбросить пару килограммов»... Но у вас должен быть конкретный план и сроки. Например: «Я хочу похудеть на десять килограммов за шесть месяцев». Или «Я хочу набрать пять килограммов мышц за пять месяцев». Имея конкретную цель, намного легче продумывать стратегию ее воплощения в жизнь. Если вы серьезно и основательно взялись за похудение, то вам необходимо знать, сколько калорий, белков, жиров и углеводов в день нужно употреблять.

Сознательность и активность

Основой деятельности человека являются идея, смысл и удовлетворение потребности. Перед тем, как потребность становится основой действий, она должна быть осознана. Не всегда, например, потребность учиться является ведущим мотивом учебы. Фитнес-тренер должен активно формировать мотивацию. Активность клиента зависит от внутренних и внешних факторов мотивации. Важность мотивов изменяется с возрастом. В первую очередь удовлетворяются наиболее актуальные потребности, затем наименее актуальные.

Потребности I степени – биологические.

Потребности II степени – общение и осознание.

Потребности III степени – социальные.

Необходимо обеспечить доступность двигательных задач каждому клиенту. Сложность задачи при этом часто является активирующим фактором. Легкие и непосильные задачи снижают активность клиентов, оптимальные стимулируют. Таким образом, можно говорить как о подавляющем, так и стимулирующем влиянии сложности задач.

Показательность

Нередко представляют, что показательность основана на визуальности. Однако элементарная визуальность недостаточна. Вместе с демонстрацией фитнес-тренер должен дать словесный комментарий, в котором выделяются наиболее важные элементы и нюансы техники исполнения упражнения. Демонстрация и визуальное восприятие позволяют зафиксировать объект действия как целое, ученик не выделяет детали. Позднее, при повторной демонстрации фиксируется внимание на части и фрагменты исполнения, в дальнейшем на более мелкие детали. Наилучшего эффекта возможно достичь при дополнении демонстрации упражнения видео-анализом. Советуем придерживаться последовательности: от представления внешней картины двигательной деятельности к динамике и ритму движений. Важно, чтобы комментарии тренера были образными.

Упражнения средней интенсивности – для укрепления здоровья

Связь между логическими цепочками «двигательная активность – отличное здоровье», «сидячий образ жизни – риск коронарных заболеваний» демонстрируется многими учеными. Сидячий образ жизни ежегодно уносит жизнь 250 000 человек. Вообще, у людей, ведущих малоподвижный образ жизни, риск ишемической болезни в два раза выше, чем у людей, занимающихся физической культурой и ведущих здоровый образ жизни.

Фитнес – синоним не только долголетия, но и других полезных вещей. Во-первых, это дополнительная энергия, которую вы можете потратить как угодно: на плодотворную работу, семью, отдых. Во-вторых, это сила мышц и гибкость суставов, а следовательно, нормальная масса тела и низкая вероятность остеопороза.

Статистика показывает, что упражнения средней интенсивности незаменимы для здоровья. Ниже приведенная информация показывает, как при минимальной затрате сил и времени можно добиться максимальных результатов, а ведь это – мечта многих.

Упражнения средней интенсивности увеличивают количество «хорошего» холестерина в крови, излечивают гипертонию, помогают контролировать массу тела, сокращать риск диабета, предотвращают появление тромбов.

Специалисты в области раковых заболеваний говорят об огромном количестве фактов, подтверждающих, что среди людей, занимающихся фитнесом, процент заболеваний раком толстой кишки и груди намного ниже, чем у остальных.

Специалисты в области остеопороза утверждают, что женщинам необходимо заниматься спортом, в противном случае после тридцати лет у них начинаются проблемы с суставами. Регулярные аэробные и силовые тренировки на 6—8% повышают плотность костей, которая с возрастом снижается.

Люди, ведущие активный образ жизни, меньше подвержены диабету, чем люди с малоподвижным образом жизни. Упражнения средней интенсивности повышают восприимчивость клеточных мембран к инсулину, что помогает снизить уровень сахара и уровень инсулина в крови.

Эксперты в области иммунологии утверждают, что люди с хорошей физической формой меньше простужаются и меньше подвержены различным инфекционным заболеваниям верхних дыхательных путей. Ученые считают, что занятия фитнесом активизируют Т-лимфоциты, естественные антибиотики, и иммуноглобулины, защищающие организм от вирусов и бактерий. Хотя упражнения укрепляют иммунитет лишь на несколько часов, однако этого достаточно, чтобы предотвратить поражение организма несколькими инфекционными микроорганизмами. 30—50 минут упражнений в течение дня – и никаких заболеваний. Но не переусердствуйте! Слишком интенсивные занятия подавляют иммунную систему, что делает человека менее защищенным перед болезнями.

Для начинающих заниматься фитнесом рекомендуется проводить 3—4 занятия в неделю. Такое чередование нагрузок и отдыха обеспечивает увеличение уровня кардиореспираторной подготовки, снижает вероятность повреждений и обеспечивает снижение массы тела (если такая цель поставлена). При проведении менее трех занятий в неделю можно также повысить уровень кардиореспираторной подготовки, однако приходится выполнять нагрузку с более высокой интенсивностью, и в этом случае значительно труднее добиться уменьшения массы тела. Клиентам, которые до того, как начали заниматься фитнесом, вели малоподвижный образ жизни, не рекомендуется проводить более четырех занятий в неделю, поскольку это для них слишком большая нагрузка, которая может привести к травмам, прекращению занятий и меньшей психологической адаптации к нагрузкам.

Регулярные занятия фитнесом помогут вашему клиенту

- снизить риск ишемической болезни;
- понизить уровень инсулина путем повышения чувствительности клеток к инсулину и таким образом снизить вероятность появления диабета;
- понизить давление;
- повысить сопротивляемость инфекционным болезням и заболеваниям верхних дыхательных путей;
- похудеть;
- снизить риск развития рака толстой кишки, груди;
- повысить настроение.

Объединим отдых и восстановление

При планировании программы очень важно обращать внимание на процесс восстановления сил. Эта стадия занятий помогает избежать травм, закрепить результаты тренировки. Независимо от уровня физической подготовки, полезно взять на вооружение концепцию активного отдыха. Она предполагает последовательность тщательно обдуманных упражнений. Считается, что данный подход способствует достижению максимальных результатов за минимальный период времени.

Традиционные программы предполагают довольно длительную фазу восстановления сил. Это необходимо, если вы имеете дело со спортсменами. Научным обоснованием фазы восстановления является тот факт, что перед тем, как перейти к другой программе, комплексу упражнений, необходимо полностью восстановить определенную энергетическую систему, иначе неизбежны травмы. Это особенно важно при силовых упражнениях. Однако большинство ваших клиентов вряд ли являются спортсменами, и у них нет времени для продолжительного восстановления сил.

Чередуйте силовые упражнения на разные группы мышц и упражнения на мышцы верхней и нижней частей тела.

Если вы хотите добиться максимальных результатов за минимальное время, отдыхайте активно. Разграничьте программы, направленные на достижение профессиональных спортивных результатов и улучшение здоровья. В зависимости от целей упражнения и подходы будут совершенно разными. Что подойдет вашему клиенту, решать вам!

Специфика, постепенность, сверхнагрузка

Специфика. На этом поприще фитнес-тренеру зачастую приходится работать вслепую. Специфика с точки зрения фитнеса – это адаптация метаболических и физиологических систем организма, ответственных за те или иные движения (то есть организм вашего клиента постепенно привыкает к задаваемым упражнениям). Определенные движения – это соответствующие адаптации, поэтому тренер должен учиться умело манипулировать достигнутыми результатами, корректируя при этом программу. Адаптация зависит от типа перегрузок. Известно, что силовые упражнения вызывают особые силовые адаптации. Аэробные или кардиореспираторные упражнения делают организм более выносливым. При этом нет никакой связи между силовыми и аэробными упражнениями, так как в обоих случаях преследуются абсолютно разные цели. Более того, достижению «аэробных целей» лучше всего способствуют, например степ-аэробика, аэробика, тай-бо, групповые силовые направления, плавание, бег, велосипед.

Постепенность. Это понятие тесно связано с травмами или отсутствием таковых. Фитнес-тренер должен всегда помнить о том, что увеличивать нагрузки необходимо постепенно. Травмы – результат «слишком много и слишком скорого». Чтобы обеспечить постепенность, необходимо следить за выполнением следующих условий. Срок привыкания человека к определенным упражнениям должен составлять не менее двух недель. Только по истечении этого периода времени можно говорить об увеличении нагрузок. Прежде чем увеличивать нагрузки, вы должны быть уверены, что у вашего клиента прошли адаптационные боли в мышцах и он легко справляется с заданными нагрузками. Увеличивать продолжительность выполнения упражнения или нагрузку можно не более чем на 5% за один раз. Этот принцип поможет избежать травм мягких тканей. Не увлекайтесь принципом постепенности.

Помните, что клиент не любит долго ждать. Применяйте принцип только тогда, когда вы сомневаетесь в том, можно увеличивать нагрузку или нет. Однако всегда напоминайте человеку, что основной закон – это терпение.

Пренебречь принципом постепенности и задать слишком большие нагрузки, когда человек не готов к ним ни морально, не физиологически, значит вызвать у клиента разочарование, неверие в силы, травму и в конце концов нежелание заниматься фитнесом.

Сверхнагрузки. Концепция индивидуализированной программы с постепенно возрастающими нагрузками применима и к спортсмену, и к человеку, ведущему малоподвижный образ жизни, и к клиенту, страдающему хроническими болезнями, в том числе сердечными. Различные упражнения, в зависимости от их продолжительности и интенсивности, требуют активизации определенных энергетических систем. Сверхнагрузка – это увеличение частоты, продолжительности и/или интенсивности заданного уровня выполнения упражнения. Другими словами, это непривычно тяжелая работа. Другим способом увеличения нагрузки является периодизация, то есть изменение частоты, продолжительности и/или интенсивности через определенные промежутки времени. Если вы занимаетесь на уровне выше обычного, работа организма становится более эффективной.

Еще одним способом изменения нагрузок является чередование упражнений или положений тела (особенно это актуально для силовых тренировок), но и в аэробных тренировках при высокой квалификации фитнес-тренера тоже используются. В том случае, несмотря на то что человек не меняет снаряды, мышечные усилия увеличиваются или уменьшаются. Такой

подход стимулирует адаптационные процессы, так как клиенты совершают непривычные движения (при той же самой нагрузке.)

Сверхнагрузки должны составлять не более 5% привычного уровня. Не изменяйте более одного компонента программы. Например, ваш клиент ежедневно в течение нескольких недель занимается бегом трусцой. Занятия длятся по 30 минут. У него не возникает никаких адаптационных болей, с заданием он справляется легко. В этом случае вы можете увеличить продолжительность занятия. Однако не рекомендуется одновременно увеличивать и скорость (интенсивность). Изменение двух компонентов программы увеличивает риск травматизма.

Хотя эти указания слишком консервативны, однако они обеспечивают безопасность занятий. Зачем вам травмы, лишние неприятности? Медлительность в деле наращивания интенсивности, продолжительности, частоты окупается с лихвой. Ваша конечная цель – выработка привычки клиента к здоровому образу жизни. Вы ни в коем случае не должны допустить, чтобы человек бросил заниматься.

Программа на всю жизнь

Нет незыблемых программ. Вы должны знать физические пределы ваших клиентов, их ощущения границы возможного. Не переходите в ряды тренеров, которые создают слишком тяжелые программы. В этом случае, если и удастся избежать травм, вы, безусловно, отобьете у человека всякую охоту продолжать занятия.

Учитывайте потребности, цели клиента, его физическую подготовку. К каждому человеку нужен индивидуальный подход – выберите наиболее подходящую продолжительность занятий, частоту, интенсивность. Это очень важно при разработке кардиореспираторных, силовых сегментов, компонента на развитие гибкости.

Программа должна предусматривать такое количество упражнений, которое бы позволило достичь максимальных результатов за максимально короткий промежуток времени при минимальном риске травматизма.

Конечная цель фитнес-тренера – помочь клиенту удержаться на достигнутом уровне, сохранить приобретенную физическую форму на протяжении всей жизни. Так, если вам удастся поддерживать прежний физический уровень и отличную форму тела, вы с удовольствием признаетесь в этом себе, получая немалое удовольствие от сознания своей силы воли. Этот позитивный момент не покидает вас на протяжении всей жизни.

Поддержание формы – это здоровье и соответствующий уровень физической подготовки, удовлетворяющие вашего клиента, вписывающиеся в его образ жизни.

После длительного перерыва в занятиях (месяц и более) неизбежен некоторый откат назад. Заранее подготовьте человека к этому неизбежному физиологическому явлению, чтобы у него в этот период не возникло депрессии.

На процесс восстановления формы после периода бездеятельности влияют уровень подготовленности клиента и продолжительность периода бездеятельности. Наибольшие «потери» вследствие бездеятельности несут наиболее подготовленные клиенты. Поэтому у них уходит больше времени на то, чтобы восстановить свои высокие уровни подготовленности.

Две-три недели физической бездеятельности у клиента с хорошей физической формой приводят к следующим изменениям:

- снижение активности окислительных ферментов мышц на 13—24%;
- снижение результатов на 25%;
- снижение уровня VO₂ на 4%.

После 15 дней бездеятельности только VO₂ возвращается к исходному уровню. Активность окислительных ферментов не повышается, и, хотя результаты немного улучшаются, они по-прежнему остаются на 9% ниже уровня, характерного для состояния тренированности. Даже кратковременные периоды бездеятельности существенно изменяют работу физиологических систем у клиентов с хорошей физической формой, и для восстановления уровня подготовленности им требуется значительно больше времени.

Желание человека всегда оставаться сильным и в хорошей физической форме, а также гибким, иметь здоровую сердечно-сосудистую систему. В первом случае ваш клиент будет стремиться пересмотреть старые цели, поставить новые, при этом вам надо четко знать, что клиент хочет получить от занятий фитнесом. Этот человек не потерпит безделья, скуки или тупиков. Вам придется разрабатывать для него новые и новые программы, позволяющие добиваться все более высоких результатов. И наконец, потребуется немало усилий как с вашей сто-

роны, так и со стороны вашего клиента, чтобы поддержать приобретенную физическую форму. В этом помогут регулярные разнообразные занятия. Поддержание здоровья и формы – очень важное дело, способствующее развитию нового мироощущения человека.

Разграничьте программы для людей с хорошей и плохой физической формой. В первом случае вам надо сосредоточиться на достижении высоких результатов, улучшении техники выполнения упражнений, во втором – на улучшении здоровья и физической формы клиента. Результаты не заставят себя ждать, если клиент будет заниматься: 1) часто; 2) долго; 3) со средней, высокой и даже низкой интенсивностью в общей сложности 30—45 минут в день – гарантия успеха.

Увеличивайте интенсивность и продолжительность не более чем на 5% от текущего уровня, при этом не изменяйте больше одного параметра регулирования нагрузки на занятии.

Работа со специальными группами клиентов

Рано или поздно вам придется работать с людьми, страдающими хроническими заболеваниями или ставящими перед собой специфические цели. Эти люди составляют группу повышенного риска. Если вы научитесь работать с этой группой, то существенно расширите круг своей потенциальной клиентуры. Кроме того, у вас появится ощущение, что вы делаете очень доброе дело, существенно улучшая жизнь своих клиентов.

Так, вы можете встретить людей, страдающих следующими заболеваниями:

- болезни сердца (реабилитация);
- ожирение;
- неврологические болезни;
- диабет;
- астма.

К специфической группе относятся также беременные или недавно родившие женщины. Кроме того, вам, возможно, придется работать с молодыми людьми или пожилыми клиентами, ставящими перед собой какие-либо специфические цели.

Если вы встретите клиента, входящего в группу повышенного риска, вы должны спросить себя: «Я хочу работать с этим человеком? Я владею достаточными знаниями?» Вот ориентиры, которые помогут работать с вышеперечисленными группами населения:

1. Рекомендации от квалифицированного профессионала, например терапевта, ортопеда (специалиста по остеопатическим заболеваниям), физиотерапевта, диетолога.

2. Умение правильно оценить свою компетенцию. Что это означает? Если вы хорошо понимаете предписания врача и знаете, что сможете их придерживаться, это означает, что данный клиент находится в пределах вашей компетенции.

Как узнать, что перед вами клиент из повышенной группы риска?

Несмотря на справки от врачей, ощущения самого человека, вы должны сами тщательно оценить возможности потенциального клиента. Для этого попросите его заполнить анкету. Анкета должна содержать вопросы, ответы на которые смогут сигнализировать, что данный клиент требует особого подхода. Например, обязательно включите вопросы, касающиеся сердечных заболеваний, повышенного давления, диабета, беременности, принимаемых лекарств, ожирения.

Многие инструкторы считают, что для обнаружения клиента из повышенной группы риска достаточно поговорить с человеком. Часто люди ошибочно оценивают свое здоровье или смирились с заболеванием настолько, что не считают нужным говорить об этом. Человек, который проходит реабилитацию после инфаркта, может вообще бодро сказать: «Я могу все». Участники, страдающие диабетом, настолько привыкают к инсулиновым инъекциям, что часто забывают упомянуть о своем заболевании. Клиенты-астматики, привыкшие снимать приступы с помощью ингаляторов, возможно, тоже предпочтут об этом молчать. Иногда вы даже не подозреваете о том, что перед вами человек из повышенной группы риска, пока не прочитаете его историю болезни и не начнете подробно расспрашивать самого клиента.

Если что-то не так, то этого человека можно назвать «красным флагом». «Красные флаги», как правило, нуждаются в дополнительном внимании. Возможно, в этих случаях вам потребуется дополнительная информация, чтобы создать эффективную, но безопасную программу.

Я могу работать с этим человеком?

Во многих случаях ответ на данный вопрос будет утвердительным. Интересно, что программы для клиентов, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями и ожирением, или для женщин после родов и диабетиков очень схожи. Хотя любая программа для человека из повышенной группы риска уникальна, специфична, в каждом случае требует индивидуального подхода в целях безопасности, образованные профессионалы, которые могут понимать язык врачей, легко справятся со всеми этими задачами. В конце концов, рекомендации врачей касаются частоты, интенсивности, продолжительности занятий, режима – то есть тех элементов, с которыми приходится иметь дело каждому тренеру при планировании тренировочных занятий.

Если перед вами клиент, который проходит реабилитацию после сердечно-сосудистого заболевания, врач может сказать, что «прямой опасности для здоровья этого человека нет», однако пульс не должен превышать 135 уд/мин до тех пор, пока организм не реабилитируется к нагрузкам (при этом вам может быть указано, что выводы об улучшении состояния организма – дело врача). Для диабетиков врач может дать предписание наблюдать уровень глюкозы в крови, на случай гипогликемии держать под рукой конфету или фруктовый сок. Человеку с рассеянным склерозом врач может запретить перегрев, указать факторы, которые могут обострить болезнь, порекомендовать метод интервалов, тренировки в воде. Сочетая ваши знания, здравый смысл, практические навыки клиента и умение применить все это к конкретной ситуации, вы, безусловно, сможете создать эффективную программу для человека из повышенной группы риска.

Если вы сомневаетесь в том, что сможете решить проблемы вашего клиента безопасным и эффективным способом, лучше порекомендуйте человеку другого тренера, который действительно сможет помочь ему.

Расширяйте свои профессиональные знания

Помните о том, что вы не врач, но можете детально вникнуть в болезнь каждого конкретного человека, стать специалистом в этой области. Где почерпнуть информацию?

Постоянное самообразование. Жизнь постоянно заставляет нас разрешать ситуации, так или иначе связанные с повышенным риском.

Как только вы встречаете человека, страдающего тем или иным заболеванием, то начинаете активно искать информацию по этому вопросу. Работая таким образом, через несколько лет вы почувствуете себя знатоком в областях, упомянутых выше. Итак, вам удастся расширить свои знания, свой профессионализм.

Собирайте библиотеку. Чтобы у вас всегда была под рукой информация о тех или иных проблемах, создайте библиотеку из статей, брошюр и т. д. Начните с таких распространенных заболеваний, как астма, диабет, сердечно-сосудистые заболевания, с таких явлений, как старение, беременность, разделив затем эти обширные темы на более узкие категории. Таким образом, когда «грянет гром», вы будете во всеоружии.

Клиент. Самую ценную информацию вы сможете получить от своего клиента. Безусловно, каждый человек – знаток своей болезни. Так, диабетик знает, когда делать инсулиновые инъекции, и, возможно, сможет подробно рассказать вам о тревожных симптомах, сигнализирующих о гипогликемии.

Будьте осторожны! Эффективность программы и безопасность клиента – это прежде всего ваша прерогатива.

С клиентами из повышенной группы риска можно работать только тренерам, обладающим глубокими знаниями, умением следовать рекомендациям врача. Занимайтесь самообразованием, изучая различные болезни по книгам и беседуя с врачами. Оздоровление одного больного означает для вас большое количество клиентов по рекомендации и прекрасное ощущение достижения.

Изменение образа жизни

У каждого человека наступает время, когда он или она желают изменить свой образ жизни, и тогда они приходят к нам в фитнес-клуб за помощью. Они думают, что уже самого этого факта вполне достаточно для роста результатов. Но в зале вы проводите несколько часов в неделю. И вся ваша жизнь вне зала может как способствовать росту ваших мышц и результатов, так и уничтожить все это. Допустим, если вы после тяжелой тренировки «загудите» в ночном клубе до утра, то это вряд ли будет способствовать росту ваших мышц. Это не означает, что вы должны отречься от всех и вся и жить только ради тренировки. Но помните, что каждый результат имеет свою цену.

Вы можете посоветовать своему будущему клиенту изменить его жизнь в сторону здорового образа жизни, но лучше предоставить ему возможность принимать то или иное решение самому.

Можно рекомендовать несколько общих положений вашему клиенту, которые помогут адаптироваться к здоровому образу жизни. Эта так называемая общая модель изменения образа жизни включает несколько компонентов, однако это не означает, что необходимо рекомендовать все компоненты каждому клиенту, который нуждается в помощи. Для того чтобы помощь была эффективной, тренер фитнес-клуба должен быть эрудированным, творческим и гибким. Упражнения из программ могут быть исключены, изменены или модифицированы в зависимости от конкретного случая. Необходимо сделать все возможное, чтобы помочь вашему клиенту перейти к здоровому образу жизни.

Правда, при этом следует всегда помнить, что ответственность за изменение образа жизни лежит в первую очередь на самом клиенте.

Клиент планирует достижение определенной цели, а тренер помогает превратить намерение в реальность. После достижения основных целей здорового образа жизни целесообразно ставить перед вашим клиентом новые задачи. Успех в каком-либо конкретном начинании может вдохновить человека на активную позицию в течение 2—3 дней, иногда недели и т. д.

В зависимости от избранной стратегии ваш клиент должен научиться новому образу жизни, включая овладение социальными приемами, повышение профессионального уровня, обучиться релаксации или повысить свою настойчивость.

Люди, которые безуспешно пытались изменить свой образ жизни в прошлом, испытывают своеобразный страх и беспомощность при новой попытке. Поэтому в течение всего времени, пока клиент ходит на занятия, тренер играет роль стимулятора.

Для того чтобы помощь фитнес-тренера стала по-настоящему эффективной, необходимо хорошо понимать своего клиента, дружески к нему относиться, быть ролевой моделью, то есть служить личным примером.

Клиенту необходимо время, чтобы новые привычки стали стилем жизни, всегда есть опасность возврата старых привычек.

Доступные программы на занятиях облегчают их усвоение и приносят уверенность вашему клиенту. Очень хорошо, когда у вашего клиента есть поддержка со стороны семьи или окружающих людей (например, коллег, друзей, ваших же клиентов), которые поощряли и поддерживали бы на начальном этапе занятий.

Клиенты учатся друг у друга и восхищаются друг другом. Нельзя слишком подчеркивать значение фитнес-тренера, который демонстрирует типы здорового поведения.

Что вызывает саркопению (потерю мышечной массы)?

Мышцы играют значительную роль в организме. Помимо визуальных преимуществ, необходимо поддерживать мышечную массу в теле, чтобы как двигать, так и поддерживать скелет, а также обеспечивать нас силой по мере старения. Без соответствующего наращивания мышечной массы на протяжении всей жизни скелетная структура становится слабой и хрупкой, что повышает вероятность падений и переломов.

Поскольку мышца является метаболической тканью, требующей огромного количества энергии, потеря мышечной массы приводит к снижению метаболизма. Это снижение позволяет легко потреблять лишние калории, которые, в свою очередь, сохраняются в виде жира. Мышцы сжигают жир и помогают нам оставаться стройными.

Когда мы даем нагрузку на мышцы, они выпускают более 700 миокинов. Миокины – это молекулы, которые способствуют здоровью и благополучию всего организма, включая сердце, мозг, поджелудочную железу, печень и почки. Полученный из мозга нейротрофический фактор является примером одного миокина, который высвобождается из мышц, что сигнализирует о восстановлении и повышает продуктивность клеток головного мозга. Другими словами можно сказать: когда вы тренируетесь в тренажерном зале, вы способствуете образованию новых мозговых клеток. Жировые клетки также часто считаются эндокринной железой. Разница, однако, заключается в том, что жировые клетки имеют склонность негативно влиять на здоровье организма. Жировые клетки выделяют молекулы, называемые воспалительными цитокинами или адипокинами, которые повреждают организм. В юности тело работает так, как должно. Пока нет никаких проблем, представляющих угрозу здоровью. Когда мы молоды, не так уж сложно поддерживать мышечную массу. Однако когда организм стареет, мы наблюдаем, как наша энергия утекает из нас, уменьшается уровень физической активности, меняется рацион питания и зачастую наблюдается снижение гормонов в организме. Когда мышечная масса в теле уменьшается, наблюдается накопление жира, но это не значит, что мышцы превращаются в жир, как многие думают, это просто физиологически невозможно. Когда это происходит, крайне важно внедрить изменения в образ жизни, чтобы предотвратить саркопению.

Зачем нужно поддерживать силу и мышечный корсет в тонусе. Если у вас сильные мышцы, ваши кости также будут крепкими и здоровыми. Если вы упадете, у вас будет меньше шансов получить перелом костей, потянуть связки. Ослабленные мышцы не могут предложить вам такую поддержку. Типичный и один из самых распространенных примеров, который приводит к смерти пожилых людей, – когда падают и выворачивают либо ломают бедра, это приводит к прикованности к постели. Человек становится неподвижным, образуются сгустки в ногах и легких, что и ведет к высокому риску преждевременной смерти. А мы все знаем, что движение – это жизнь.

Возрастная потеря мышечной массы, или саркопения, – серьезная проблема, снижающая качество жизни. Без сомнения, вы видели пожилых людей, пытающихся встать из сидячего положения. Потеря мышечной массы может также привести к тому, что им потребуются костыли, чтобы ходить из одной части комнаты в другую. Это отсутствие силы ограничивает их мобильность. Саркопения и потеря подвижности являются распространенными причинами поступления пожилых людей в медицинские учреждения.

Чтобы улучшить или поддержать свою мышечную массу, нужно быть активным. Следует физически укреплять организм, минимизировать накопление избыточного жира и исправить гормональный дефицит, если клинически установлено, что он препятствует улучшению мышечной массы. Также не забываем правильно питаться. Потребление белка может помочь предотвратить саркопению. Белок необходим для наращивания мышечной массы. Оптимизируйте свою диету и потребляйте достаточное количество белка. Для правильного пищеваре-

ния необходим достаточный запас ферментов для эффективного расщепления белка на аминокислоты. Следите за желудком и кишечником, он должен быть здоровым, чтобы расщеплять питательные вещества и снабжать организм. Будьте здоровы!

Тело нужно содержать в таком виде, чтобы душе было в нем комфортно.

Старение неизбежно, но давайте стареть красиво

Реальность состоит в том, что мы все физиологически стареем. Независимо от того, кто вы и чем зарабатываете на жизнь, после 30 лет каждый из нас испытывает постепенную дегенерацию клеток, а кто-то и раньше – все зависит от образа жизни. Мы все испытываем симптомы старения в тот или иной момент. То, насколько быстро человек стареет, зависит от его контроля над ключевыми факторами, которые способствуют нашему общему здоровью и благополучию. Нам нужно снабжать организм тем, что для него хорошо, и ограничивать доступ к тому, что вредно. Замедление процесса старения требует приверженности, образования и четкого выполнения, но это можно сделать.

С древних времен ученые пытались понять, от чего стареет организм. Природой человеку заложена продолжительность жизни 110—120 лет. Старение начинается исподволь: сначала начинается снижение темпов биохимических реакций, снижаются функции мозга, сердца, печени и т. д. А уже когда появляются симптомы, то есть морщины, поседение, проблемы с суставами, это уже последствия.

Причины преждевременного старения

Некоторые говорят, что старение – это естественный упадок жизненных сил, который ведет к нашему неизбежному выходу из этого мира. В частых провалах в памяти мы виним наш стареющий мозг. Нам нужно больше времени для восстановления и заживления травм разного характера. Но знаем ли мы, почему это происходит? Почему некоторые люди стареют изящно, в то время как другие показывают каждую новую складку и морщины? Как некоторые люди все еще полны жизненных сил в свои 50 и 60 лет, в то время как другие впадают в цикл депрессии, усталости и набора веса?

Существует множество причин преждевременного старения, но есть одна главная причина, про которую мы часто забываем. Приблизительно к 30 годам один конкретный гормон демонстрирует значительное снижение. Гормон роста (GH) – наш самый мощный гормон, на который мы, как дети, опираемся, чтобы наш организм мог сам себя восстанавливать максимально быстро. Вас может удивить, что к 40 годам гормон роста находится на уровне, который вдвое меньше, чем был у вас в 20 лет. К 60 годам многие люди после анализов крови обнаруживают клинический дефицит гормона роста. Малое количество GH, вырабатываемое нашим организмом, потенциально может снизить нашу способность своевременно восстанавливать поврежденные клетки. И когда в организме дефицит гормона роста, невосстановленных поврежденных клеток все больше и больше, и именно это способствует старению человеческого организма.

Как обратить вспять преждевременное старение

С 2012 года я увлекся изучением пептидов и, конечно же, использовал вначале на себе и своей супруге, в дальнейшем стал подключать врачей. Вот уже более восьми лет я изучаю и применяю пептиды в лечении и быстром восстановлении организма.

В организме пептиды являются «информационными» ключниками, они распаковывают информацию в строго соответствующих клетках для того, чтобы все в организме делалось вовремя и хорошо.

Клетки производят белки определенных типов. Ряд из них участвует в производстве пептидов, регулирующих работу клетки. Клетка работает хорошо – соответственно, весь орган работает хорошо. Если же происходит сбой, то нарушается работа всего органа, это ведет к болезни. Конечно, можно лечить болезни, вводить в организм недостающие вещества, но тогда клетка совсем разленится и вовсе перестанет работать. Поэтому и надо посылать гонцов с ключами – пептиды, они заставят ее работать, организм будет лечить себя сам. Долгожительство не миф, оно подвластно каждому, нужно лишь приложить для этого некоторые усилия. Каждый орган имеет запас стволовых клеток на 100—110 лет, если этот запас равномерно реализовать – именно за счет пептидов и SARMs. Не стоит ожидать от приема биорегуляторов мгновенного эффекта, ведь волшебной таблетки от старости нет, но продлить жизнь и поддержать здоровье организма можно. Этот процесс длительный, и важен комплексный подход, но результат того стоит.

Различие между мужчиной и женщиной

В недалеком прошлом девочкам, как правило, рекомендовалось играть в куклы, «в дом» и т. п., тогда как мальчики лазали по деревьям, соревновались, кто быстрее пробежит дистанцию, или занимались каким-либо спортом. Считалось, что мальчики должны быть спортивными, тогда как для девочек физические занятия менее подходят, поскольку они более слабые и хрупкие. Подобным образом строились и занятия по физическому воспитанию в школе: девочки бегали на более короткие дистанции, выполняли меньшее число подтягиваний.

Однако времена изменились, и девочки и женщины теперь могут себе позволить заниматься спортом, фитнесом, довольно часто показывая удивительные результаты. И за последние годы наблюдения в фитнес-клубах занимающихся девочек, девушек, женщин стало больше, чем мужчин. И к моему великому огорчению, как мужчине, а к тому же тренеру по фитнесу, мне стыдно за мужчин, что они деградируют в физическом развитии.

Это привело к тому, что ученые заинтересовались, насколько половые различия в физических нагрузках обусловлены биологическими различиями. На этот вопрос мы постараемся ответить в данной главе. Рассмотрим различие между женщинами в конституции и составе тела, а также в физиологических реакциях на физическую нагрузку. Определим половые различия в двигательных способностях. Наконец, остановимся на сугубо женских проблемах, таких как менструальный цикл, беременность, остеопороз, выясним, как эти факторы влияют на мышечную деятельность женщин, занимающихся физическими нагрузками.

Размеры и состав тела

До 12—14 лет между девочками и мальчиками не существует значительных различий в росте, массе тела, объеме талии, ширине костей, толщине подкожных складок, и по силе они примерно равны. При достижении половой зрелости мальчики мужают, это происходит вследствие выработки мужского гормона тестостерона. Тестостерон способствует росту костей (увеличению их размеров) и стимулирует синтез белка, что ведет к увеличению мышечной массы. Вследствие этого в пубертатном периоде мальчики-подростки более крупные и мускулистые, чем их сверстницы.

Эстроген также оказывает значительное влияние на женщин, как тестостерон у мужчин: он вызывает расширение таза, развитие грудных желез, увеличение отложений жира, особенно в области таза. Эстроген также стимулирует рост костей, окончательная длина которых устанавливается через 2—4 года после достижения периода полового созревания. Вследствие этого для девочек характерен очень быстрый рост в первые годы после достижения пубертатного периода, затем рост прекращается.

С точки зрения силовых способностей женщин, как правило, рассматривают как более слабых... Результаты некоторых исследований показали, что сила верхней части тела у женщин меньше на 43—63%, нижней – на 25—30%, чем у мужчин. При этом у юношей количество тестостерона в крови намного выше. Возможно, существует прямая связь между уровнем тестостерона и силой: высокий уровень тестостерона – это большая мышечная масса и, следовательно, большая сила. Кроме этого, доказано: тестостерон делает человека более напористым, смелым, целеустремленным, а такие люди добиваются высоких результатов на занятиях. В целом у них меньше жировых отложений.

Несмотря на менее выраженные различия в силе верхней части тела при ее выражении относительно общей массы тела и чистой массы тела, все же они остаются довольно существенными. Этому есть два объяснения. Для женщин характерен более высокий процент чистой массы тела ниже талии, а значит, и мышечной массы. Кроме того, возможно, вследствие такого распределения чистой массы тела женщины в большей мере используют мышечную массу нижней части тела по сравнению с мужчинами. Силовые способности некоторых женщин средних размеров могут превышать силовые способности среднего мужчины. Мужчины и женщины вследствие тренировочных нагрузок на развитие силы или выносливости:

- теряют общую массу;
- теряют жировую массу;
- теряют относительное количество жира;
- увеличивают чистую массу тела.

Степень увеличения чистой массы тела у женщин, как правило, намного меньше, чем у мужчин. За исключением чистой массы тела степень изменений состава тела в большей мере связана с общими затратами энергии во время тренировочных занятий, чем с половыми признаками. Что касается чистой массы тела, максимальное увеличение наблюдается вследствие тренировочных занятий силового характера, причем это увеличение намного меньше у женщин – главным образом вследствие гормональных различий.

Физические занятия также влияют на состояние костей и соединительной ткани. Исследования, проводившиеся на животных, а также небольшое число исследований с участием людей показывают увеличение плотности костей, подвергающихся максимальным нагрузкам. Такая реакция, по-видимому, не зависит от пола; во всяком случае, что касается молодых и людей среднего возраста.

Физические нагрузки циклического характера укрепляют соединительные ткани в одинаковой степени у мужчин и женщин. Вероятность того, что женщины более подвержены травмам, чем мужчины, заставила ученых анализировать различия в прочности связок, сухожилий, костей и целостности суставов, однако результаты проведенных в этом направлении исследований пока не привели к конкретному заключению. Различия в количестве травм среди мужчин и женщин могут быть в большей мере связаны с уровнем подготовленности.

СИЛОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

До 90-х годов девочкам и женщинам не рекомендовалось заниматься силовыми видами спорта. Считалось, что представительницы слабого пола не способны увеличить свои силовые способности вследствие исключительно низкого содержания мужских анаболических гормонов. Парадоксально, но многие уверены в том, что занятия силовой направленности могут сделать женщин мужеподобными. В результате проведенных исследований установили, что занятия силовой подготовкой способствуют значительному увеличению силовых возможностей женщин, не приводя к заметному увеличению мышечного объема.

В одном исследовании сравнили реакции 47 женщин и 26 мужчин на одинаковую программу силовой подготовки. Занятия проводили два раза в неделю в течение 10 недель, продолжительность занятия составляла 40 минут. Были получены следующие результаты: увеличение силы жима лежа на скамье – 29% у женщин и 17% у мужчин; увеличение силы жима ногами – 30% у женщин и 26% у мужчин.

Окружность мышц у женщин увеличилась весьма незначительно, тогда как у мужчин наблюдалась классическая гипертрофия мышц. Таким образом, гипертрофия не является ни следствием, ни предпосылкой к увеличению мышечной силы. Эти результаты подтвердил ряд исследований. Следовательно, у мужчин и женщин одинаковые гистологические и биохимические свойства мышц. Это подтвердили сканограммы плеча и бедра студенток и студентов, специализирующихся в области физического воспитания, и мужчин-культуристов. Хотя в обеих группах мужчин абсолютные показатели были намного выше, чем у женщин, при выражении силы относительно единицы площади поперечного сечения мышцы никаких различий между группами не наблюдали.

Вследствие низких уровней тестостерона у женщин меньшая мышечная масса. Если мышечная масса – главный показатель силовых способностей, то женщины оказываются в невыгодном положении по сравнению с мужчинами. Если же нервные факторы столь же или более важны, то потенциальные возможности женщин в увеличении абсолютной силы очень большие. Возможна также значительная гипертрофия мышц у женщин. Это продемонстрировали женщины-культуристки, не использовавшие анаболические стероиды. В принципе мышечная гипертрофия у женщин менее значительна, чем у мужчин, при данном тренировочном стимуле, однако мышечная гипертрофия у некоторых женщин может превосходить гипертрофию мышц мужчин.

Эта информация поможет нам ответить на вопрос, следует ли женщин тренировать по-другому. Ответ: НЕТ, НЕТ И ЕЩЕ РАЗ НЕТ! Приведенные примеры показывают: существуют другие факторы, определяющие разницу в силе между мужчинами и женщинами, а также между людьми одного и того же пола, и эти факторы не связаны с размерами мышц.

Стоит ли менять график тренировок до менструации и во время нее?

Стоит ли менять график упражнений в зависимости от дня менструального цикла? И можно ли тренироваться во время критических дней, чтобы быстро похудеть? Это часто задаваемые вопросы даже тренеру-мужчине. Нужно сразу обговорить с клиентом задачи занятий фитнесом и состояние здоровья. Если клиент ощущает себя вполне здоровой женщиной, нет противопоказаний к упражнениям, то есть отсутствуют гинекологические заболевания, то ей можно ничего не менять в режиме. Стоит разве что слегка понизить интенсивность выполнения упражнений: число повторов, время самой тренировки. Если женщина здорова, но ее организм в принципе слаб, легко поддается простудным заболеваниям, не очень хорошо выносит большие физические нагрузки, то предложите лучше поменять вид упражнений.

Важно только помнить о том, что во время менструации не стоит выполнять перевернутых поз. Дело в том, что в критические дни распределение энергии в организме идет вниз. Если вы будете делать перевернутую позу, энергобаланс может нарушиться. Также лучше отказаться от резких прыжков, подъема тяжестей, тяжелых силовых упражнений.

Наконец, женщинам, у которых есть проблемы в области гинекологии, на время менструации нагрузки нужно исключить. Если же клиента очень тянет в спортзал и она хочет быстро похудеть, посоветуйте ей обратиться к гинекологу. Врач подскажет, какие нагрузки подходят при ее проблеме.

Фитнес лечит предменструальный синдром

Слышал, что некоторые упражнения могут облегчить предменструальный синдром и течение самой менструации. Это правда. Но опять же относится к здоровым женщинам, у которых и до, и во время менструации есть желание заниматься фитнесом, чтобы похудеть. Здесь нужно довериться своей интуиции и самочувствию. Если чувствуете, что заниматься можете, то занимайтесь.

Предменструальный синдром обычно проявляется раздражительностью, иногда легкими спазмами внизу живота. Избавиться от этих симптомов можно с помощью тренировок по системе пилатеса, упа-йоги, боди-баланса. Во время самой менструации болевые ощущения можно снять, подняв ноги на стенку. Но при этом нельзя запрокидывать их за голову. Можно делать легкие, не интенсивные и без отягощения упражнения на пресс – это позволит поддерживать вес в норме и даже похудеть во время менструации.

При этом может, конечно, измениться обильность кровотечения, но болевой синдром исчезнет. Отдельный совет для любительниц силовых тренировок: уменьшайте нагрузку. Критические дни пройдут легче, если вы снизите вес гантелей или совсем откажетесь от поднятия тяжестей.

Вообще, регулярные занятия в зале, вне зависимости от вида упражнений, «наводят порядок» в женской сфере и помогают быстро похудеть. Немного укорачивается время кровотечения – в среднем оно длится три дня вместо стандартных четырех-пяти, облегчается ПМС. Оптимальный график тренировок – каждые три дня. Это связано с тем, что период восстановления мышц составляет 48 часов.

Особенности тренировки для женщин

Использовать микропериодизацию: две недели тяжелый тренинг + две недели облегченный. Менструальный цикл накладывает циклические особенности на физическую работоспособность у женщин. После того как заканчиваются месячные, женщина чувствует подъем физической силы и работоспособности. Длится это в среднем две недели – до тех пор, пока созревает яйцеклетка. Через две недели при 28-дневном цикле происходит овуляция, и женский организм переходит в режим максимальной энергоэкономии вне зависимости от того, была яйцеклетка оплодотворена или же нет. Поэтому важно использовать микропериодизацию в женском тренинге.

Высокообъемный тренинг (много подходов и повторений) гораздо лучше изменяет женские мышцы, чем мужские, по причине лучшей аккумуляции гликогена в них. Кроме того, этот вид тренинга будет оптимальным для женщин, потому что им не дана возможность «отказного тренинга». Общую нагрузку женщине лучше набирать за счет суммарного количества работы, а не за счет тяжести этой работы. Хорошим решением будет использование приемов «сбрасывания веса» на снарядах. Так как количество тестостерона у женщин меньше, у них меньше и мышечных волокон (миофибрилл). Это является причиной того, что силовой тренинг на 6—8 повторений, эффективный для мужчин, для женщин чаще всего бесполезен.

Не должно быть избытка углеводов в питании. Потому что это будет приводить к жиросложению быстрее и проще, чем у мужчин. Лучше, чтобы углеводов было чуть меньше, чем чуть больше нужного. Избыточные углеводы (каши, макароны, картофель, сладости) у женщин гораздо легче откладываются в жировые запасы, чем у мужчин. Это с одной стороны. А с другой стороны, отложенные жировые запасы женщины способны легче использовать как энергию, в отличие от мужчин. Технически это реализовано за счет отличной от мужской реакция на инсулин, во-первых. И за счет все тех же мышц, во-вторых. Углеводы запасаются как гликоген в мышцах. Соответственно, чем больше мышц, тем больше углеводов может усвоиться в гликоген. Женские мышцы лучше накапливают гликоген, когда есть потребность, чем мужские мышцы. Это очень важный момент, потому что серьезно влияет на правильный тренинг для женщин. Запомните: нужный углевод легче, чем у мужчин, будет сохраняться в мышцах как гликоген. А избыточный углевод гораздо легче, чем у мужчин, будет откладываться в жир. Гликоген в мышцах – это хорошо, потому что будет придавать им форму за счет дополнительного размера. А вот жир в теле... Это, сами понимаете, плохо, потому что жениха такой даме будет найти сложнее.

Длительная низкоинтенсивная нагрузка в ЧСС 110—120 ударов сжигает жир еще лучше, чем у мужчин, потому что женский жир лучше используется как энергия, когда в этом есть необходимость.

Не переусердствовать с тренировкой ног и ягодиц, потому что эти части тела у женщин легко откликаются на нагрузку. Обратить внимание на плечевой пояс, руки и спину, потому что верх тела у женщин всегда значительно отстает от низа.

Беременность

Во время беременности в теле происходят различные изменения. Занятиям фитнесом и правильному питанию должно быть отведено важнейшее место в поддержании здоровья будущей матери и ее ребенка. Но не всегда женщина самостоятельно способна определить, что в данный период необходимо, на что следует обратить особое внимание и чего надо избегать. Попробуем разобраться вместе.

Беременность требует от женщины наибольших физических сил. В этот период организму приходится иметь дело с активизацией обмена веществ (метаболизма) и с повышением потребности в питательных веществах. К счастью, у организма есть несколько механизмов, которые помогают экономить энергию в пользу развивающегося плода. Один из механизмов – это изменение аппетита и вкусовых приоритетов. Как правило, женщина ест больше и выбирает определенную пищу. Второй механизм – это повышение уровня всасываемости продуктов в стенки кишечника.

Дополнительные механизмы – это снижение скорости накопления жиров и снижение физических нагрузок. Физиологический механизм женщины подает сигналы снизить нагрузку. Если не прислушаться к нему, то интенсивные нагрузки могут нанести вред здоровью матери и развивающемуся плоду.

Самый распространенный вопрос среди беременных женщин касается количества калорий, съедаемых в день. Ответ варьируется в зависимости от срока беременности. С 1-й по 15-ю неделю нет нужды менять дневной калораж. С 15-й по 28-ю неделю рекомендовано потреблять 25—30 калорий на каждый 1 кг собственного веса. С 29-й по 42-ю неделю рекомендовано потреблять 30—35 калорий на 1 кг собственного веса. Данные рекомендации отлично подходят женщинам, которые выполняют умеренную физическую нагрузку по крайней мере 3 раза в неделю по 30 минут. Но если тренировке уделяется больше внимания, то необходимо добавить недостающие калории.

У занятий спортом во время беременности несколько положительных моментов. Например, контроль за весом, снижение риска возникновения повышенного артериального давления, контроль за уровнем сахара в крови и снижение риска возникновения диабета, сохранение силы в мышцах и связках, улучшение общего самочувствия. Некоторые исследования показывают, что занятия спортом во время беременности укорачивают время схваток, снижают риск проведения кесарева сечения и сокращают срок послеродовой реабилитации. Вместе с этим очень важно, чтобы женщина не относилась к занятиям спортом как к средству для снижения веса, так как на данном этапе ее жизни это не является приоритетной задачей.

Современная медицина рекомендует продолжить занятия фитнесом как и до наступления беременности, но в соответствии со сроками исключать определенные упражнения. Женщины, не имеющие медицинских проблем, могут заниматься с умеренной интенсивностью 30 минут в день 3—4 раза в неделю. Можно делать пешие прогулки в умеренном темпе, участвовать в классе йоги или пилатеса. Женщины, имеющие опыт в занятиях в тренажерном зале, могут продолжить заниматься, снизив нагрузку в соответствии с изменениями в организме.

Можно ли впервые начать заниматься именно во время беременности?

Умеренная и регулярная нагрузка пойдет только на пользу. Важно не начинать с интенсивной нагрузки, а действовать плавно.

Полностью следует исключить спортивные занятия, на которых происходит полный контакт, – кикбоксинг и различные виды борьбы. Также необходимо отказаться от экстремаль-

ных видов спорта – скалолазания, дайвинга и т. п. После первого триместра важно избегать нагрузки, которая происходит в положении лежа на спине или животе.

Можно ли проводить силовые тренировки?

Да. Это способствует поддержанию хорошего тонуса мышц. Можно выполнять по одному подходу каждого упражнения 2—3 раза в неделю. Между тренировками всегда должен быть отдых в минимум 24 часа.

Использование веса во время тренировок укрепит суставы и связки, что поможет уберечь их от травм. Но необходимо избегать использования больших весов. К примеру, гантели весом 1—3 кг вполне подойдут для упражнений на мышцы рук.

Почему важно скорректировать питание в соответствии с занятиями фитнесом?

Питание и физическая нагрузка должны быть скорректированы в соответствии с метаболическими процессами во время беременности. Ведь в этот период увеличивается приток крови, усиливаются сердечная функция и функции дыхания, активизируется обмен веществ, происходят изменения в метаболизме углеводов и расслабляется костно-мышечный аппарат.

Почему важно употреблять витамины и минералы?

Беременная женщина, занимающаяся фитнесом, должна следить за достаточным употреблением витаминов и минералов. Например, кальций необходим для предотвращения появления судорог. Железо позволит держать уровень гемоглобина в норме, что в свою очередь обеспечит доставку кислорода к мышцам. Рекомендуется употреблять в пищу продукты, богатые витаминами и минералами. Прием пищевых добавок возможен исключительно по рекомендации специалиста – клинического диетолога или врача-гинеколога, ведущего беременность.

Что есть перед занятиями?

Любая женщина перед занятиями спортом должна употребить достаточное количество углеводов (цельнозерновой хлеб, гречку, рис, овсянку и т. п.) – за 2—2,5 часа до начала занятий. Точно так же следует поступить сразу после занятий. Если во время занятий чувствуется снижение уровня глюкозы в крови, мы рекомендуем в этом случае аминокислоты ВССА. Это быстро поднимет уровень глюкозы.

Прием жидкости во время тренировки

Температура в полости матки на один градус выше температуры тела матери. Во время физической нагрузки температура тела поднимается. В связи с этим необходимо строго следить за тем, чтобы температура не была сильно превышена (максимально допустимая – 38 °С). Вода способствует охлаждению и препятствует возникновению потери жидкости в организме. Общая рекомендация по употреблению жидкости: 1—2 стакана воды незадолго до начала занятий и 2—3 стакана воды на каждый час занятий. После занятий также рекомендуется восполнить потерю жидкости, так как тело все еще выделяет тепло и пот.

Сколько калорий следует добавить в день тренировки?

Несмотря на то что на более поздних сроках беременности интенсивность занятий падает, количество сжигаемых во время тренировки калорий возрастает за счет массы тела и изменений в обмене веществ. Исследования показывают, что пешая прогулка в умеренном темпе во время беременности сжигает на 20% больше калорий, чем та же прогулка до беременности. А прогулка по лестнице вверх на 22—25% больше. Из этого следует, что даже если интенсивность занятий не повышается, все равно необходимо достаточно компенсировать потерю калорий. Примерные расчеты говорят о дополнительных 350—400 калориях в тренировочный день на каждый час тренировки во время беременности. Более точные расчеты делает специалист в соответствии с нагрузкой, весом женщины, длительностью занятий и физической подготовкой.

12 доводов для девушек, чтоб тягать железо

Мы набросали дюжину убедительных причин, чтобы девушки перестали бояться гантелей и штанги и потянулись к грифу, ведь нет более эффективного способа привести свое тело к идеалу, правильно тратя всего по 3—4 часа в неделю.

1. Это наиболее эффективный и здоровый способ похудеть

Причем этот способ имеет стопроцентную надежность. Если соблюдаешь вот эти простые принципы, то тело не может не прийти в нормальное, красивое состояние. Если был избыток веса – он со стопроцентной вероятностью уйдет. Это не из разряда «а вдруг получится», а по принципу «делай А, и через N месяцев получишь Б», где А – часовая тренировка три раза в неделю и режим здорового питания с контролем калорий, а Б – красивое подтянутое тело. Если до 20 лет девушка может игнорировать все эти причины, прожигая молодость, то после 30 удерживать свое тело в идеальных пропорциях эффективнее всего с помощью гантелей, штанг и правильного питания.

2. Ваша попа станет круглее

Попу мы решили выделить вообще в отдельный пункт, и на то есть пара причин. Во-первых, это самая большая мышца в организме. Во-вторых, считается, что попа или есть, или ее нет, но при любом варианте, если девушка приседает со штангой, ее попа неизбежно становится круглее и аппетитнее. И это совершенно без риска стать слишком большой.

3. Можно больше есть и не толстеть

Если обычная стройная девушка, которая не занимается физической нагрузкой, вынуждена питаться листочками и отказывать себе в сладком, пытаясь поместиться в 1000 калорий в день, физнагрузка в зале позволит девушкам поесть по 1500—2000 калорий в день и каждую неделю устраивать себе безлимитный пир, оставаясь в стройных формах.

4. Можно не бояться «раскачаться»

Если вы регулярно «балуетесь» с гантелями и штангой хоть сколько лет подряд, но не принимаете анаболические стероиды и прочие запрещенные препараты, то адски раскачаться у вас не получится. Дело в том, что у женщин от природы низкий уровень тестостерона, необходимого для массивного обрастания мышцами. Правда, если продолжать переедать, то прекрасные мышцы останутся покрытыми равномерным слоем «женственного» жира и никто не заметит вашего пристрастия к железному спорту.

5. Дополнительное внимание от парней в зале и за его пределами

Есть такой мем и серия картинок – «Девушки, которые занимаются спортом, ох*енны». И это правда: симпатичная девушка, по хардкору вкалывающая в спортзале, вдвойне интересна большинству мужчин. Да и само по себе поднятие и опускание тяжелых предметов хрупкой феей выглядит круто, этим занятием можно гордиться.

6. Преодоление себя

Кайф от того, что занимаешься чем-то полезным и подчиняешь свое тело своему разуму, сложно передать словами. Идти на тренировку хочется не всегда, но, преодолев свою лень, ты чувствуешь себя победителем. Бесценно.

7. Преодоление других

У девушек принято соревноваться: у кого ребенок раньше заговорил, а у кого бриллиант на пальце больше. И, находясь в процессе превращения своего тела из обычного в идеальное, совершенно невозможно избежать приятного чувства превосходства над девушками, которые так не делают. Снобизм, конечно, обществом порицается, но спортивный снобизм крайне полезен для поднятия самооценки. Просто упивайтесь им среди своих же «сектантов».

8. Сможете донести любое количество пакетов из супермаркета

Или поднять своего ребенка любого возраста. Тяжелый чемодан. Или и то, и другое, и третье вместе.

9. Сможете дольше, эффективнее и разнообразнее заниматься сексом

От занятий физкультурой женский оргазм становится сильнее и ярче, а сильное и пластичное тело может повторить любую позу из «Камасутры», да и уставать вы будете значительно меньше. В общем, спортсменки вам расскажут.

10. Улучшится здоровье

Все больше втягиваясь в спорт, вы будете значительно реже пить алкоголь и начнете высыпаться. Перестанет болеть тело, когда вы долго сидите или стоите, улучшится кровоснабжение, цвет лица. Наконец, главное: есть множество научных статей на различные исследования, доказывающие, что объем мышечной массы влияет на продолжительность жизни, а главное – на ее качество.

11. Неизбежно заведете новых друзей и знакомства

У вас появится новый круг общения – в спортзале и за его пределами вам будет с кем обсудить рецепты низкокалорийных десертов и какой обезжиренный творог лучше покупать. И поверьте, среди них будет довольно много реально красивых телом и духом людей.

12. Вряд ли вы сможете найти хотя бы одну девушку, которая начала серьезно заниматься в спортзале и впоследствии пожалела об этом. Тут мало что можно добавить, кроме того, что все остались довольны, ведь на то есть 11 убедительных причин выше.

Тренировка по типу фигуры

1. Треугольник

Самый распространенный тип женской фигуры: нижняя часть тела заметно тяжелее верхней. Если вы набираете вес – он откладывается в основном на бедрах и ягодицах, и почти никогда – на спине и талии. А если вы сбрасываете килограммы, по закону подлости худеет в первую очередь лицо и грудь, а тазовая область не сдастся до последнего.

Что тренируем?

В первую очередь ноги. Твоими любимыми упражнениями должны стать выпады (можно – с отягощением), приседания и выпрыгивания (резкое движение вверх из глубокого приседа). Если ты предпочитаешь не свободные веса, а занятия на тренажерах, на тренировке делай жим ногами из положения лежа, разведение и сведение ног и обязательно гиперэкстензию, так как хорошая осанка при типе фигуры «груша» значительно меняет общее впечатление: ты будешь казаться выше и стройнее, а твоя грудь – больше. Кстати, фигура типа «треугольник» – у Дженнифер Лопес, Холли Берри и Рианны.

2. Прямоугольник

В целом довольно стройная, ты переживаешь из-за отсутствия талии: распространенный вариант при фигуре типа «прямоугольник». Если ты полнеешь, живот начинает выпирать вперед, словно ты в положении. Ты не поверишь, но именно при таком типе фигуры добиться идеального тела проще всего.

Что тренируем?

В первую очередь – косые мышцы живота. На пользу пойдут любые скручивания, а магическим образом улучшить фигуру поможет пилатес – система упражнений, точно направленных на формирование мышц пресса и «кора» – группы мышц туловища. Хороши наклоны с гантелями, упражнения на пресс с приведением ладони к противоположной ноге, а если хочешь чего-то оригинального, сходи на йогу-антигравити: даже при минимальной физической подготовке ты отлично проработаешь область талии. Кстати, фигура типа «прямоугольник» – у Кейт Миддлтон, Гвинет Пэлтроу и принцессы Дианы.

3. Шар

Объемная, массивная грудь, полный, выступающий живот и при этом стройные ноги и руки: этот тип фигуры встречается довольно часто у рожавших женщин, набравших существенный вес во время беременности.

Что тренируем?

Все. Чтобы вернуть фигуре гармоничные пропорции, нужны упражнения на все группы мышц. Оптимальный вариант для типа фигуры «яблоко» – круговая тренировка высокой интенсивности – например, табата, Grit или просто высоконагружаемые занятия. Как можно больше наклонов и упражнений на пресс и мышцы спины, тщательная проработка четырехглавой мышцы бедра и трицепсов – и спустя месяц-другой ты заметишь, как уходит излишний объем, формируется талия, но при этом фигура сохраняет аппетитные изгибы. Посмотри на Лив Тайлер: ей удалось добиться впечатляющих результатов!

4. Перевернутый треугольник

Подростковая или мальчишеская фигура обычно достается высоким и стройным девушкам. И нет бы радоваться, но обычно девушки с таким типом фигуры считают, что у них слишком мужественные плечи, слишком андрогинные бедра и в целом несексуальный вид.

Что тренируем?

Увеличить объем мышечной массы на бедрах тебе поможет велосипед или велотренажер. Сочетай его с эллипсом, норвежской ходьбой и бегом, и результат этой программы тренировок по типу фигуры не заставит себя ждать. Кэмерон Диас и Анастасия Волочкова – яркие представительницы этого типа фигуры.

5. Песочные часы

Фигура-мечта! Единственный минус: при этом типе телосложения ты наиболее склонна к полноте – против генетики не поспоришь. Полнеет тело равномерно, но привеса в пять килограммов обычно достаточно, чтобы фигура «оплыла»...

Что тренируем?

Просто поддерживаем тело в тонусе! Отличный вариант тренировки для типа фигуры «песочные часы» – плавание, танцы, степ-аэробика и другие групповые занятия, нацеленные на все группы мышц, но без чрезмерной нагрузки. Фигура «песочные часы» – предмет гордости Скарлетт Йоханссон и Сальмы Хайек.

Мышцы кора

Тема она такая непростая, но тем не менее важная. Для начала предлагаю посмотреть на список мышц, которые составляют мышцы кора.

- 1) **Прямая мышца живота.**
- 2) **Косые наружные и внутренние мышцы.**
- 3) **Грудопоясничная фасция.**
- 4) **Нижний отдел большой мышцы спины.**
- 5) **Межреберные большие зубчатые.**
- 6) **Напрягатель широкой фасции.**
- 7) **Средняя ягодичная.**
- 8) **Подвздошно-поясничная.**
- 9) **Подвздошная ость.**
- 10) **Поясничный треугольник.**
- 11) **Пирамидалная мышца (под апоневрозом).**
- 12) **Абдоминальная часть грудной мышцы.**
- 13) **Подвздошно-большеберцовый тракт (широкая фасция).**
- 14) **Портняжная мышца.**

Часто к мышцам кора относят только мышцы живота. На самом деле это большое заблуждение. В русском языке прижилось непонятное сначала слово «кор», а это всего лишь обозначает «центр тела». Так же как к мышцам корпуса можно отнести мышцы груди, спины, плеч, к мышцам кора можно отнести более 20 мышц, расположенных в области живота, поясницы и бедер, которые стабилизируют позвоночник и помогают держать корпус прямо. Более того, мышцы кора дают возможность наклонять корпус вперед, назад и в стороны, а также поворачивать его. Эта группа мышц имеет решающее значение практически для всех движений, которые мы выполняем в течение дня.

Самая известная мышца брюшного пресса – это прямая мышца живота. Она состоит из 8 сегментов, любовно называемых в народе «кубиками». «Кубики» разделены фасциями – фрагментами плотной соединительной ткани.

Итак, прямая мышца живота противодействует тянущей силе мышц, выпрямляющих поясницу, тем самым обеспечивая стабильность позвоночника. Другая функция этой мышцы – подтягивать корпус к бедрам. Поэтому, с одной стороны, прямая мышца живота прорабатывается такими упражнениями, как скручивания, а с другой стороны, наилучшим способом тренировки прямой мышцы живота и мышц средней части тела в целом является выполнение упражнений, повышающих стабильность позвоночника, особенно таких как «планка» и «боковая планка».

Наружные и внутренние косые мышцы живота – это так называемые боковые мышцы брюшного пресса. Они наклоняют корпус в стороны, поворачивают его вправо и влево и, что очень важно, препятствуют внешним силам, провоцирующим поворот корпуса. Поэтому косые мышцы живота прорабатываются в ходе упражнений, выполняемых с поворотом корпуса. Поперечная мышца живота (ПМЖ) – это самая глубокая мышца брюшного пресса, расположена под прямой и косыми мышцами живота. Основная функция – втягивание брюшной стенки. Да-да, упражнение «вакуум» классно воздействует на тонус ПМЖ. Кстати, кому сложно понять, где и как расположена ПМЖ, предлагаю представить, как будто вы обматыва-

ете бабушкин пуховый платок вокруг живота и завязываете на поясице. Вот примерно такую поддерживающую ваш живот функцию и выполняет ПМЖ.

Белая линия живота – это узкая сухожильная пластинка, разделяющая прямую мышцу живота пополам и расположенная между лобком и мечевидным отростком грудины. Она не позволяет косым мышцам живота разорвать прямую мышцу на две части. Сгибатели бедра – это группа мышц передней части бедра. Они начинаются от позвоночника и тазобедренного отдела и служат фундаментом для остальных мышц средней части тела. В числе основных мышц, которые относятся к сгибателям бедра, можно назвать напрягатель широкой фасции и подвздошно-поясничную мышцу. Сгибатели бедра позволяют сгибать ноги в тазобедренных суставах, то есть подтягивать колени к груди. Эти мышцы прорабатываются такими упражнениями, как обратные скручивания и подъем ног в висе.

Сила мышц нижней части тела зависит, в частности, от мышц поясицы, среди которых следует особо отметить мышцу, выпрямляющую позвоночник, многораздельные мышцы и квадратную мышцу поясицы. Эти мышцы помогают сохранять стабильность позвоночника, а также наклоняться назад и в стороны. Лучший способ их тренировки – выполнение таких упражнений, как «планка», «боковая планка», «супермен», «скорпион», а также любые тяги или движения с наклоном. Кстати, здесь же следует упомянуть и большие ягодичные мышцы, которые относятся к группе мышц бедра. Они крепятся к поясице соединительной тканью, поэтому действуют совместно с другими мышцами средней части тела.

Упражнения для пресса

Давайте немного поговорим об упражнениях для пресса. Постепенно многие приходят к мысли о том, что упражнения наподобие скручиваний и кранчей лучше заменить на более полезные упражнения, которые развивают мышцы кора в целом. Но если вдруг по какой-то причине вы еще делаете эти упражнения, например, ходите на секцию единоборств, то делайте их правильно.

Упражнения для мышц брюшного пресса, в частности для прямой мышцы живота, должны выполняться с округленной поясицей! Все остальные упражнения, которые мы делаем для развития мышц, должны выполняться с зафиксированным и прямым поясничным отделом позвоночника – это железобетонное правило. Но только не в данном случае. И вот почему: когда вы выполняете скручивания на полу, то при подъемах туловища возникает механическое давление на позвонки, сильно отличающееся от давления, которое возникает при приседаниях с весом или подъемах веса с пола.

При таких упражнениях (приседаниях, подъемах гири на грудь и т. п.) в поясничном отделе позвоночника не происходит механических действий, но присутствует большое вертикальное давление, и если в этот момент вы округлите поясицу, это будет способствовать выталкиванию студенистого ядра из межпозвоночного диска, что приводит к сдавливанию нервных окончаний и вызывает грыжу межпозвоночного диска. Откуда у спортсменов берутся такие грыжи, понятно – неправильная техника, но откуда они появляются у простых людей, которые ничем не занимались, а спокойно и тихо работали в офисе? Ну так посмотрите, как такие люди сидят за столом: согнувшись в поясничном и в грудном отделе позвоночника. Делают они это по нескольким причинам – например, плохое зрение, и тогда они ближе наклоняются к монитору или книге.

Но основная причина – слабые мышцы, которые не могут справиться с вертикальным давлением, и согнутая спина в итоге приводит к грыже. Забавно, что те, кто занимается силовым тренингом и укрепляет мышцы спины, могут просидеть так долгое время без особого вреда, так как мышцы возьмут на себя часть нагрузки, но... сидеть так человеку с тренированными мышцами просто неудобно. У такого человека автоматом выпрямляется спина, если вдруг мышцы устали и хочется согнуться. В крайнем случае он пойдет и сделает физкультурминутку, чтобы размяться, но большинство нетренированных людей просто продолжит сидеть дальше, потихоньку приближаясь к своей заветной грыже!

Так вот, если при выполнении скручиваний вы забываете округлять спину, так как пресс напряжен довольно сильно и сами движения интенсивные, то мощные поясничные мышцы стремятся увеличить поясничный изгиб, и так как вы не даете этого сделать, держа спину прямой, то им ничего не остается, как смещать не зафиксированные вертикальным давлением межпозвоночные диски вперед. Это приводит к чрезмерному давлению на заднюю часть межпозвоночных дисков поясничного отдела и может спровоцировать люмбаго или, что гораздо серьезнее, повреждение позвонка из-за сдавливания с одновременным смещением.

Итак, мало иметь крепкий пресс, нужно еще делать его крепким правильно, тогда вы забудете, что такое боли в спине, и будете уверенно себя чувствовать в любых сложных двигательных ситуациях, в которые можете попасть, будь то поход в горы или спуск на байдарке, да даже любовью заниматься станет намного приятнее.

Наше здоровье

От развитости мышц туловища зависит наше здоровье. Мышцы брюшной стенки удерживают внутренние органы и защищают их, а мышцы туловища поддерживают стабильное положение позвоночного столба и правильное положение костей таза и плечевого пояса. В позвоночнике проходит спинной мозг, и его целостность тоже важнейший приоритет. Хорошая осанка, в формировании которой главную роль играют мышцы кора, тут не на последнем месте. Наша сила также во многом зависит от развитых мышц кора. Вы не сможете делать приседания или становую тягу с нормальным весом, если у вас слабые мышцы кора, даже отжаться толком не получится, так как таз будет стремиться к полу, спина прогибаться, что вызовет боли в поясничном отделе позвоночника. Что уж говорить о переноске чего-то тяжелого в повседневной жизни. Часто у не тренирующихся людей может прострелить поясницу от того, что неудачно наклонился, чтобы поднять упавший карандаш.

Кстати, ваша статья и красота также во многом зависят от развитых мышц кора. Стройный, подтянутый пресс, узкая талия, отличная осанка – даже без крупных мышц вы будете смотреться неплохо. А с мышцами вообще загляденье!

Помните, что туловище – это важное объединяющее звено, на котором завязаны движения всего тела. Поэтому мышцы кора включаются в работу практически во всех упражнениях со свободными весами. Приседания, становая тяга, подъемы гантелей, жимы, выпады и множество других упражнений, где вам нужно удерживать вес, включают мышцы кора. Именно поэтому рекомендуют в первую очередь тренироваться со свободными весами, а не на тренажерах! Наиболее эффективно включают мышцы кора комплексные движения: отжимания; приседы с поднятыми руками или с фитболом над головой; приседы со штангой над головой; приседы с одной гантелью или гирей над головой; жим одной гантели стоя; жимовой швунг гантели; одноногие становые (румынские) тяги; одноногие ягодичные мостики.

Немного о мышцах

1. Сколько всего мышц?

Всего в человеческом организме насчитывается от 640 до 850 мышц. Во время простой ходьбы организм задействует до 200 мышц. Мышечная ткань на 15% плотнее и тяжелее жировой, поэтому тренированный человек может превосходить в весе полного, но неспортивного человека такого же роста. На мышцы приходится в среднем до 40% массы тела.

2. Самые-самые мышцы

Самая выносливая мышца человека – сердце, самая короткая – стремени (она напрягает барабанную перепонку в ухе). Длина ее – 1,27 миллиметра.

Самая длинная мышца человеческого тела – портняжная. Самая быстрая мышца – моргающая.

По поводу того, какая мышца организма самая сильная, можно встретить различные мнения. Часто говорят, что самая мощная мышца – язык, но язык состоит из нескольких мышц, поэтому эта точка зрения является ложной. Очень сильными являются жевательные мышцы (сила их давления может достигать 100 килограммов), а также икры и ягодичные мышцы.

3. Такие разные мышцы

Мышцы человека не одинаковые. Поэтому и тренировать их нужно по-разному, и время на восстановление разных групп мышц отличается. Быстрее всего восстанавливаются трицепсы, медленнее всего – мышцы спины. Это необходимо учитывать при тренировках, отдых нужен мышцам не меньше, чем нагрузка, поскольку рост мышечных волокон происходит благодаря эффекту суперкомпенсации. Полное же восстановление мышц происходит только через 48 часов после интенсивных нагрузок.

4. Выносливость мышц

Выносливость – способность мышцы сохранять работоспособность на протяжении времени. Самая выносливая мышца человеческого организма, как мы уже говорили, – сердце. По подсчетам врачей, «запас прочности» среднестатистического сердца не меньше 100 лет.

Мышцы начинают уставать, когда в них заканчивается гликоген, также усталость объясняется большим количеством в мышцах кальция. Раньше же считалось, что главной виновницей усталости является молочная кислота.

В Колумбийском университете было проведено исследование, в котором мыши три недели ежедневно плавали, а велосипедисты три дня тренировались. Оказалось, что после физических упражнений в химической структуре рианодинового рецептора, который отвечает за сокращение мышц, происходили серьезные изменения – появился зазор в клеточной оболочке, через который кальций просачивался в мышечные клетки.

5. Мышцы и эмоции

Известно, что движение лицевых мышц напрямую связано с эмоциями человека. Еще в начале прошлого века русский ученый Иван Сикорский составил классификацию лицевых

экспрессий: мышцы вокруг глаз отвечают за выражение умственных явлений, мышцы вокруг рта – за экспрессию актов воли, а чувства выражают все мышцы лица.

В 2011 году ученым удалось открыть, что мимика человека возникает задолго до его рождения. Еще во время внутриутробного периода ребенок уже способен двигать лицевыми мышцами, улыбаться, удивленно поднимать брови или хмуриться. Лицевые мышцы составляют 25% от общего числа мышц, во время улыбки задействованы 17 групп мышц, во время гнева или плача – 43. Один из лучших способов сохранения гладкой кожи на лице – поцелуи. При них работает от 29 до 34 мышечных групп.

6. Мышцы и гены

Поразительно, но тренировка мышц оказывает воздействие не только на самого человека, но и на его гены. В них происходят модификации, которые в дальнейшем помогают мышечным волокнам быть готовыми к новым нагрузкам.

Для того чтобы это доказать или опровергнуть, ученые из Университета Орхуса набрали фокусную группу из 20 добровольцев и провели с ними 20-минутную аэробную нагрузку на велотренажере. После исследования у испытуемых была взята биопсия квадрицепсов, чтобы посмотреть, как изменились в их клетках гены.

Оказалось, что физическая нагрузка активизирует гены, относящиеся к мышцам. Это объясняется тем, что клетки сохраняют ДНК с помощью метиловых групп. Если их удалить, информация гена превращается в ферменты и белки, которые необходимы для сжигания калорий, набора мышечной массы и потребления кислорода. После проведенного эксперимента у всех участников исследования количество метиловых групп сократилось – то есть мышцы адаптировались к повышению метаболизма.

7. Мышцы и телепатия

Простой человек не в силах установить контроль за всеми мышцами организма, поэтому неосознательные мышечные сокращения могут служить для знающих людей индикатором скрытых мыслей или задуманных действий. Психологи высокого уровня и «телепаты» могут пользоваться знаниями об этих процессах.

Вольф Мессинг, один из самых известных телепатов, объяснял свои феноменальные способности не магией, а доскональным знанием работы мышц человека. Он говорил: «Это не чтение мыслей, а, если так можно выразиться, „чтение мускулов“... Когда человек напряженно думает о чем-либо, клетки головного мозга передают импульсы всем мышцам организма».

8. Длинная ладонная мышца

Только у одного из шести человек на земле сохранились на обеих руках длинные ладонные мышцы. У некоторых они есть только на одной из рук. Эти мышечные волокна отвечают у животных за выпуск когтей. Человеку, понятно, такая функция не нужна. Длинные ладонные мышцы, таким образом, являются рудиментом, используемым хирургами в случае необходимости в качестве материала при трансплантации мышц.

9. Мышцы и шоколад

Как ни странно, одним из самых полезных продуктов для сердца и для мышц в целом является горький шоколад. Исследования, проведенные в Университете Уэйна в Детройте, выявили влияние содержащегося в горьком шоколаде вещества эпикатехина на рост митохон-

дрий в мышечных клетках. Ученые Аквилеского университета также проводили исследование, в ходе которого давали испытуемым по сто граммов шоколада в течение 15 дней и измеряли их кровяное давление. В ходе эксперимента у людей нормализовалось давление, улучшилось кровообращение. Соответственно, умеренное потребление горького шоколада можно рассматривать как профилактику болезней сердца и атеросклероза.

10. Потеря мышц

Мышцы не вечны. После 40 лет они начинают активно «сгорать», в год человек начинает терять от 2 до 3 процентов мышечной ткани, после 60 лет – до 5%. Поэтому тренировки в зрелом возрасте не менее важны, чем в молодости.

Рост мышц и разнообразие в тренировочной программе

Вы, конечно же, понимаете, что рост мышц – это тема не одной статьи, а целой книги. Однако специально для вас мы выбрали самое интересное и полезное, ужали эту информацию и написали статью, руководствуясь которой вы сможете правильно составить свою тренировку. Если вы только делаете первые шаги в бодибилдинге, то начните их именно с прочтения этой статьи.

На какую из тренировочных программ ориентироваться?

Известные всему миру бодибилдеры, которые не один раз брали наивысшие места за свои достижения, имели собственные тренировочные программы, которые кардинально отличались между собой. Серджио Олива занимался в тренажерном зале около двух часов, так как признавал только объемную тренировку. Короткие занятия были по вкусу Дориану Йетсу, делающему основной упор на «отказ». В свою очередь Ронни Коулмен был категорически против «отказных» сессий и настаивал на том, что мышцы следует «пробивать», используя большое количество сетов. Джей Катлер имел такие же продолжительные тренировки, как Олива, однако он уделял особое внимание комфортным весам, работая с ними по 12—20 повторений.

Почему, используя принципиально разные подходы, эти атлеты неизменно достигали своей цели? Какая из тренировок является оптимальной? Сколько времени необходимо на сессию и на отдых между подходами? Какую амплитуду использовать при выполнении упражнения? Все эти и многие другие вопросы так и останутся без ответа, если для начала не разобратся, от чего зависит увеличение объема мышц.

Основные параметры, влияющие на объем ваших мышц

Объем мышц определяется количеством мышечных волокон, которые составляют мышцу, и их поперечным сечением. Однако у разных людей мышцы не равноценны, поэтому было выделено три основных класса распределения мышечных волокон: I, IIa, IIb.

Типы IIa и IIb имеют некоторую схожесть, в то время как первый и второй тип существенно различаются. Эта разница прежде всего лежит в разной скорости сокращения: волокна первого типа относятся к категории медленносокращающихся мышц, второго типа – к быстросокращающимся.

Помимо структурных отличий на объем мышечных волокон влияет количество саркоплазмы, которая наполняет собой пространство между структурными элементами волокон – миофибриллами. В саркоплазме содержится определенное количество гликогена, на 100 г мышечной ткани приходится от 3 до 5 г гликогена. В свою очередь 1 г гликогена способен удерживать 2,5 г воды. Запасание мышцами гликогена – тренируемый параметр.

Мышечные волокна объединяются в пучки и «упаковываются» в фасции. Жесткие стенки фасции будут препятствовать быстрому росту мышц, так же как недостаточное кровоснабжение, которое определяется разветвленностью капиллярной сетки. Опять же, эти два параметра также поддаются тренировке.

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить основные параметры, влияющие на объем мышц:

- толщина мышечных волокон (поперечное сечение);
- тип мышечных волокон (I, IIa или IIb);
- число мышечных волокон;
- эластичность фасции, обволакивающей пучки мышечных волокон;
- поперечное сечение кровеносных сосудов и их число;
- количество саркоплазмы.

Все вышеперечисленные факторы можно изменить в ходе регулярных тренировок, но помимо них существует и менее очевидная взаимосвязь, которую следует учитывать. Эта взаимосвязь представляет собой взаимодействие между центральной нервной системой и мышцами, а также гормональный фон, уровень обмена веществ, суставы и связки.

Собирая все эти параметры вместе и анализируя их в комплексе, мы получаем сложную и противоречивую систему, так как разные факторы порой требуют различных взаимоисключающих подходов. Именно по этой причине можно считать, что любая из предложенных программ даст определенный результат, однако без своевременных изменений в тренировке вас ждет не прогресс, а застой.

Макроструктура скелетных мышц

Скелетные мышцы на 75% состоят из воды, на 20% – из белков. Остальные 5% – органические соли и прочие вещества, необходимые для поддержания жизнедеятельности клетки и сокращения мышц. Основными белками мышечных волокон являются актин, миозин, тропомиозин.

Мышцы состоят из миллионов мышечных волокон, которые также называются мышечными клетками. Каждая клетка отделена от соседней соединительной тканью – фасцией, называемой эндомизией. Волокна соединены в группы; соседние группы отделены друг от друга вторым слоем соединительной ткани, называемой перимизием. Обычно одна группа состоит из 150 волокон и называется пучком. Пучки волокон, составляющие мышцу, окружены волокнистой фасциальной оболочкой соединительной ткани, которая называется эпимизий. Эпимизий и внутренние соединительнотканые оболочки переходят в сухожилие.

Сокращение мышц и движение. Сухожилие соединяет мышцу и кость (при помощи фасциальной ткани), поэтому если в какой-либо части мышцы, пусть даже в одной клетке, возникает возбуждение, тут же происходит движение. Сухожилия делятся на проксимальные («головки») и периферические («хвосты»). Первые находятся ближе к срединной оси тела и прикрепляются к сравнительно «неподвижной» части скелета. «Хвосты» соединяются с активной частью скелета и находятся на периферии от центральной оси (например, кисть, локоть). «Головка» и «хвост» крепят мышцу к скелету. При движении «хвост» движется по направлению к «головке».

Например, двуглавая мышца идет от плечевого сустава к локтевому. Плечо считается более пассивным суставом по сравнению с локтем. При сокращении мышцы «хвост» (под локтем) совершает движение к «головке», так как мышца сокращается по направлению к своей центральной точке.

Сила мышечного сокращения напрямую передается от соединительных мышечных тканей (эндомизий, перимизий, эпимизий, заканчивающийся сухожилием) на сухожилия, а затем на суставы.

В основе движения – взаимосвязь между «головкой» и «хвостом», хотя в отдельных случаях этому взаимодействию могут препятствовать некоторые стабилизирующие механизмы.

Под эндомизией (ткань, составляющая оболочку мышечного волокна) находится сарколемма. Это тонкая, растягивающаяся мембрана (похожая на пластичную ленту), содержащая сократительные протеины мышц – актин и миозин, ферменты, жиры, гликоген, ядра и отдельные клеточные органеллы. Внутри сарколеммы находится саркоплазма – жидкое вещество (цитоплазма), в котором «плавают» перечисленные клеточные компоненты. Кроме того, в саркоплазме видна под микроскопом сложная система ограниченных мембранами пузырьков, трубочек и цистерн, называемая саркоплазматической сетью, или ретикулумом. Эта структура является своеобразной транспортной сетью, обеспечивающей сокращение мышц и структурную целостность мышечного волокна.

Кровоснабжение мышц

Потребность мышц в кислороде (особенно в период активности) обеспечивается системой кровеносных сосудов.

При продолжительных нагрузках, например при ходьбе и езде на велосипеде, приток крови к рабочим мышцам увеличивается. Происходит это следующим образом. Когда мышцы сокращаются, приток крови уменьшается, а когда расслабляются (например, в определенные моменты вращения педалей, при восстановлении), кровоток увеличивается. Подобный механизм облегчает кровоснабжение работающих мышц и увеличивает венозный приток к сердцу. Большую роль в деле регуляции распределения крови в организме играют вазоконстрикция (сужение сосудов) и вазодилатация (расширение сосудов) – сосуды мгновенно реагируют на соответствующие импульсы нервной системы.

При силовых упражнениях кровоснабжение мышцы может полностью прекратиться. Физиологические тесты показывают, что, когда мышца сокращается на 60%, кровь к ней практически не поступает. Такое явление наблюдается, когда вы повторяете упражнение больше 15 раз. (Доказано: 10 повторов тождественны сокращению мышцы на 75%, что наблюдается при правильном выполнении движения при условии максимальной нагрузки.) Подобная блокада кровотока – результат повышения внутримышечного давления. Если мышца сократится на 60% и более, кровоток к ней может полностью прекратиться, причем кровь не будет поступать на протяжении всего периода сокращения.

При сокращении мышцы на 60% и более включается анаэробный энергетический механизм. Очевидно, что силовые упражнения не подходят для улучшения работы кардиореспираторной системы

На кровоток влияет и когда человек кратковременно задерживает дыхание на начальном этапе силового движения. В результате сильного выдоха (или задержки дыхания) пульс и давление увеличиваются; голосовая щель в этот момент закрыта. Голосовая щель – это самая узкая часть гортани, через которую воздух попадает в трахею и выходит из нее (трахея, или дыхательное горло, подходит к бронхам, которые переходят в легкие). Давление кровотока увеличивается вследствие возрастания внутригрудного давления, выталкивающего кровь из сердца в артерии. При продолжительной задержке дыхания кровоток к активным мышцам и венозный приток к сердцу уменьшаются. Таким образом, нагрузки на сердце возрастают, увеличивается его потребность в кислороде. Все это происходит, когда обеспечение кровью коронарных артерий снижается вследствие уменьшения венозного притока к сердцу.

Задержка дыхания опасна для клиентов, страдающих сердечными заболеваниями и высоким кровяным давлением. Повышенное внутримышечное давление увеличивает сопротивление кровотоку. В результате нагрузка на сердце увеличивается, что приводит к учащению пульса и возрастанию потребности в кислороде.

Короткая задержка дыхания – это нормальное явление на начальном этапе каждого силового движения, однако необходимо убедиться в том, что ваш клиент не задерживает дыхание в течение всего времени выполнения движения. С учетом этого внимательно ознакомьтесь с историей болезни вашего клиента. При возникновении каких-либо сомнений относительно здоровья человека обязательно обратитесь к врачу.

Основы анатомии и биомеханики

Биомеханические исследования охватывают различные уровни организации живой материи: биологические макромолекулы, клетки, ткани, органы, системы органов, а также целые организмы и их сообщества.

Чаще всего объектом исследования этой науки является движение животных и человека, а также механические явления в тканях, органах и системах. Под механическим движением понимается движение всей биосистемы в целом, а также движение отдельных частей системы относительно друг друга – деформация системы. Все деформации в биосистемах связаны с биологическими процессами, которые играют решающую роль в движениях животных и человека. Это сокращение мышц, деформация сухожилия, кости, связок, фасций, движения в суставах.

Чаще всего при изучении движения биомеханика уходит в сторону физики, что необходимо при работе на тренажерах, но при работе со свободным весом или собственным нужно опираться на анатомию (испробовано десятилетиями на себе и сотнях клиентов за двадцать лет тренировочного стажа). Ведь ничего нельзя изменить в движении, так как это заложила природа в человеке. Поэтому основой движения тела будут анатомические данные, которые и нужно изучить и понимать (а не зубрить, как науку), тогда вы сможете быть на десять шагов впереди любого тренера, который этим пренебрег, не уделив должное АНАТОМИИ!

Анатомия человека – наука о внешней форме и внутреннем строении организма. Она изучает строение человеческого тела в связи с функцией его органов, особенностями происхождения человека и его возрастного развития, условиями труда и быта. Это касается как всего организма человека в целом, так и отдельных его систем и органов.

Частями тела человека являются туловище, шея, голова и две пары конечностей: две верхние конечности – руки и две нижние – ноги.

В анатомии, а также и в фитнесе принято изучать тело в вертикальном симметричном положении с опущенными руками, большие пальцы которых обращены кнаружи (положение супинации). При анатомическом описании пользуются плоскостями и направлениями, проходящими через тело соответственно трем плоскостям и осям системы прямоугольных координат. Из трех плоскостей одна проходит горизонтально и называется горизонтальной, а две, идущие перпендикулярно к ней, являются вертикальными и называются одна – фронтальной, другая – сагиттальной. Горизонтальная плоскость проходит параллельно линии горизонта; фронтальная плоскость – в поперечном направлении, соответствуя плоскости лба, откуда произошло и ее название (*frons* – лоб, *frontalis* – лобный); сагиттальная плоскость – через тело в передне-заднем направлении (*sagitta* – стрела).

Концепция двигательных единиц на практике

Чтобы лучше понять, как варьировать интенсивность, чтобы обеспечить достижение поставленных целей, давайте вспомним, что такое двигательные единицы и как они работают. Двигательная единица – это двигательный нерв и все мышечные волокна, иннервируемые им. Двигательные единицы состоят либо из медленносокращающихся, либо из быстросокращающихся мышечных волокон. Что касается мышц, то они включают и быстро-, и медленносокращающиеся волокна. Двигательные единицы работают по принципу «все или ничего». Если нагрузки достаточны, чтобы стимулировать двигательный нерв, то сокращаются все волокна двигательной единицы, иннервируемой этим нервом. Порог иннервации у разных единиц разный, и это важно учитывать в планировании силовых программ. Однако иннервация одной двигательной единицы не означает стимуляции всей мышцы.

Чтобы составить эффективную силовую программу, необходимо четко знать разницу между мышцей и многочисленными двигательными единицами, ее составляющими. Кроме того, надо знать, что такое достаточная интенсивность по отношению к метаболическим и физическим характеристикам двигательных единиц, чтобы уметь задать такие нагрузки, которые бы вызвали утомление, как быстро-, так и медленносокращающихся волокон. Необходимо стимулировать работу большего числа двигательных единиц, чтобы задействовать большую часть мышцы. Только в этом случае вы сможете добиться оптимальных результатов.

Медленносокращающиеся единицы обеспечивают продолжительные движения низкой интенсивности; быстросокращающиеся единицы (особенно типа Пб) включаются при выполнении упражнений высокой интенсивности (анаэробная активность). Быстросокращающиеся единицы начинают работать, когда медленносокращающиеся единицы уже больше не в состоянии генерировать силу. Таким образом, быстросокращающиеся волокна – это своеобразный резерв. Таков порядок последовательной активизации мышечных волокон.

Для обеспечения максимального эффекта занятий необходимо стимулировать работу быстросокращающихся волокон. Это можно сделать, обеспечив интенсивные нагрузки – например, на уровне 70% (или выше) одного максимума повторов (в этом случае утомление мускулатуры наблюдается уже через 12 повторов или даже меньше).

По мере улучшения физической формы участника нагрузку необходимо увеличивать, чтобы довести количество повторов до 8—12. Интенсивная анаэробная работа возможна в течение 30—90 секунд. Конечно, подобные пределы можно варьировать, если в этом есть необходимость.

Если вы зададите интенсивность правильно, то сможете обеспечить работу большего количества мышечных волокон, улучшить обмен веществ в состоянии покоя, добиться увеличения силы мышц посредством гипертрофии мышц и адаптации нервной системы. Легкие нагрузки рассчитаны на медленносокращающиеся волокна, большие нагрузки задействуют все три типа волокон. Если вы задаете небольшую интенсивность, то стимулируете работу лишь 50% мышечной массы (мышца состоит из 50% быстросокращающихся волокон и 50% медленносокращающихся волокон).

Теперь попробуем ответить на вопрос: каковы будут результаты, если поддерживать интенсивность на низком уровне, выполняя большое количество повторов? Так как интенсивность невелика, работать будут только медленносокращающиеся волокна; быстросокращающиеся волокна останутся незадействованными в силу того, что нагрузки недостаточны для передачи соответствующего импульса по двигательному нерву. Занятия низкой интенсивности абсолютно неэффективны, это просто потеря времени. Более того, большое количество повторов может привести к травме.

Уже говорилось о том, что не существует незыблемых рекомендаций в деле составления программы. Вы не должны придерживаться той точки зрения, что одна концепция правильная, другая – неправильная, одни методы надо использовать всегда, а другие – никогда. Вы должны знать основные ориентиры и подходить к проблеме с научной точки зрения. У вас в руках очень много средств, с помощью которых можно быстро добиться существенных результатов.

Данные рассуждения приводят к очень важным выводам.

И быстросокращающиеся волокна, и медленносокращающиеся волокна подвержены гипертрофии.

Тренировка быстросокращающихся волокон в большей степени способствует гипертрофии мышц и развитию силы из-за особых физиологических и биохимических (метаболических) характеристик этих волокон. Таким образом, чтобы добиться увеличения силы мышц, необходимо задавать достаточную интенсивность упражнений.

Используйте прием периодизации. Он позволит обеспечить максимальные адаптации организма к нагрузкам и предусмотреть восстановление всех физиологических систем.

Если вы занимаетесь со спортсменами или людьми, профессия которых требует силы, быстроты движений, необходимо сосредоточиться на тренировке быстросокращающихся волокон. В сущности, с помощью упражнений низкой интенсивности вы никогда не достигнете существенных результатов, более того, даже не сможете предотвратить обычные повседневные травмы (например, переломы из-за падения на скользкой дороге и т. д.).

Скорость движений

Для людей среднего возраста рекомендуется медленный темп выполнения упражнений по полной траектории движений (длительность одного повтора должна составлять не менее 4—5 секунд); нагрузки следует задавать таким образом, чтобы обеспечить иннервацию быстросокращающихся волокон. Далее приводятся семь причин, по которым следует внимательно следить за скоростью движений.

1. Постоянная генерация силы.
2. Большее напряжение мышц.
3. Большее значение генерируемой мышцей силы.
4. Активизация большего количества волокон (как быстросокращающихся, так и медленносокращающихся).
5. Существенные результаты, обеспечиваемые большой интенсивностью, развиваемой при медленном прохождении траектории движений.
6. Меньший риск травматизма.
7. Быстрые движения увеличивают риск травматизма, снижают эффективность тренировок. Исключения составляют случаи, когда вы тренируете спортсменов или когда клиент идет на осознанный риск.

Физиологические основы силовой тренировки

Всем необходимо быть сильными и выносливыми. Каждому нужны крепкие мышцы. Термин «силовая тренировка» включает различные силовые упражнения, как, например, упражнения со свободными весами, резиновыми амортизаторами; упражнения, вызывающие концентрические, эксцентрические, изометрические сокращения мышц; изокINETические тренировки.

Силовые упражнения не только укрепляют мышцы и делают организм более выносливым, они помогают развивать способность мышц быстро восстанавливаться после нагрузок повседневной жизни. Известно, что с годами физическое состояние человека ухудшается. Причиной этого является недостаток двигательной активности, сопровождающий старение. Силовые упражнения помогают предотвратить негативные возрастные изменения в организме. Многие люди разочаровались в силовых упражнениях, так как занимались по неэффективным программам.

Плюсы силовых тренировок

- Нормализация массы тела, снижение % жира.
- Активизация метаболизма.
- Усиленное сжигание калорий на тренировках.
- Усиленное сжигание калорий после тренировок.
- Уменьшение артериального давления – для людей, страдающих гипертонией.
- Сокращение риска развития диабета.
- Стабилизация уровня липидов в крови.
- Сокращение риска развития остеопороза.
- Увеличение содержания минеральных веществ в костях.
- Укрепление сухожилий и связок как в структурном, так и в функциональном отношениях.
- Отличная физическая форма.
- Сокращение риска травматизма.
- Двигательная активность.
- Правильная осанка.
- Привлекательная внешность.
- Развитие самоуважения.

Задача фитнес-тренера – разобраться в структуре скелетных мышц и составить эффективную программу, построив крепкий мост между теорией и практикой.

Когда нервная система посылает команду двигательной единице на сокращение, одновременно реагируют все мышечные волокна данной двигательной единицы, т. е. действует закон «все или ничего».

Однако иннервация одной двигательной единицы не ведет к возбуждению всей мышцы. Если бы это было так, то мы просто не могли бы контролировать свои движения. В одной мышце сотни двигательных единиц, иннервирующих от нескольких мышечных волокон до тысяч. Чтобы понять, почему в одном случае возникает большая сила, а в другом маленькая, важно четко разграничить понятия двигательной единицы и мышцы.

Величина силы зависит от двух факторов:

- количество возбужденных двигательных единиц;

- частота их возбуждения.

Двигательные единицы состоят из волокон определенного типа, для каждого из них характерен определенный механизм обмена веществ. Помните, что каждая мышца тела – это огромное количество двигательных единиц. Если нагрузки на эти единицы окажутся недостаточными или некоторые участки мышцы останутся незадействованными, ваша программа будет неэффективной.

Двигательные единицы делятся на три типа по следующим характеристикам:

- скорость сокращения;
- возможная величина силы;
- подверженность утомлению.

Быстрсокращающиеся волокна

Быстрсокращающиеся волокна способны быстро синтезировать энергию для совершения быстрых, интенсивных сокращений. Биохимические и физические характеристики этих волокон таковы, что они могут выполнять высокоинтенсивную кратковременную работу, обеспечивающую энергией практически на 100% за счет анаэробного метаболизма. Двигательные единицы этого типа развивают большую силу, причем в два раза быстрее, чем медленносокращающиеся мышцы. Волокна этого типа возбуждаются длинными двигательными нейронами, быстро проводящими импульс. Двигательная единица обычно включает от 300 до 500 мышечных волокон или более. В них содержится много высокоактивного аденозинтрифосфата (миозинового аденозинтрифосфата) – фермента, расщепляющего АТФ (реакция сопровождается выделением энергии, необходимой для сокращения мышцы). Другая важная составляющая – быстрое сокращение и столь же быстрое расслабление. Эти волокна имеют большие запасы АТФ и ФК, а также высокоактивных ферментов, позволяющих катализировать процесс гликолиза. Итак, указанные характеристики позволяют волокнам развивать большую силу, причем очень быстро. У волокон этого типа низкий аэробный потенциал, о чем свидетельствуют небольшие запасы внутримышечного триглицерида, низкая плотность капилляров и митохондрий, низкая активность аэробных ферментов. Однако их можно укрепить, сделав более выносливыми. Добиться этого можно интервальными тренировками, способствующими тренировке анаэробного механизма. В основном они работают на анаэробном источнике АТФ, у них практически не развит аэробный механизм генерации АТФ, поэтому они подвержены быстрому утомлению. Следовательно, быстрсокращающиеся волокна рассчитаны на тяжелые, но кратковременные нагрузки длительностью от нескольких секунд до нескольких минут.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.