

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

LA PALESTRA - N°14 - gennaio/febbraio 2008 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

Un utile strumento di informazione spedito in abbonamento gratuito ad oltre 8.000 operatori del settore di tutta Italia



'08

FITNESS
BENESSERE
E SPORT
ON STAGE

15.18
MAGGIO 2008
FIERA E
RIVIERA DI RIMINI

RIMINIWELLNESS.COM

 **RiminiWellness®**
L'ENERGIA PRENDE CORPO

organizzata da:  **RiminiFiera**  business space

con il patrocinio di:   



SportLab si evolve, cambia nome e diventa
Fitness Clinic
ed entra nel nuovo network The Vita Code:
la tecnologia multimediale
è al servizio del benessere

Fitness Clinic entra in The Vita Code, il nuovo network di strutture medico sanitarie (poliambulatori, palestre e servizi medici) al servizio del benessere.

Poliambulatorio

a Milano (via Cerva, 25) e a Bologna (via Del Borgo S. Pietro, 139/A)

Palestre

a Milano (via Meravigli, 12 e via Bullona)
a Bologna (via Del Borgo S. Pietro, 123 H/I)
Londra (New Portland street)

Dietologia e vega test - Check up Fitness Clinic



ALLENATEVI A PENSARE OLTRE.



IGOR CASSINA



TIME

PRODUCT DESIGN - ALBERTO DEL BIONDI INDUSTRIA DEL DESIGN



TIME NASCE CON FASSI IL NUOVO TAPIS ROULANT TIME. UN PROGETTO CREATO PER OTTENERE IL MASSIMO DELLE PERFORMANCE. UN NUOVO CONCETTO DI FITNESS DOVE CORPO, MENTE E TECNOLOGIA LAVORANO IN PERFETTA SINERGIA. UNA MACCHINA CONCEPITA E IDEATA PER DURARE NEL TEMPO. TECNOLOGIA BLUETOOTH E WI-FI INCORPORATA, ADJUSTABLE ANTI SHOCK ABSORBER SYSTEM*, TFT TOUCH 19" WIDE SCREEN, INCLINE-SPEED SCROLL ROLL*, PIANO DI CORSA AUTOLUBRIFICANTE, INGRESSO USB, TECNOLOGIA RFID PER IL RICONOSCIMENTO AUTOMATICO DELL'UTENTE. E' TEMPO DI ALLENARSI. E' TEMPO DI ALLENARSI A PENSARE OLTRE.

* PATENT PENDING

POLAR **TI-RFid** **Bluetooth** **Wi-Fi** READY **USB** **TUV** CERTIFIED

SAREMO PRESENTI: **FORUM VERONA**
ITALY
22/24.02.2008

FITNESS MADRID
SPAIN
27/30.03.2008

RIMINI WELLNESS
ITALY
15/18.05.2008

LUXURY & YACHTS
VICENZA, ITALY
07-09/14-16.03.2008

FIBO ESSEN
GERMANY
10/13.04.2008

THE HOTEL SHOW
DUBAI, EMIRATI ARABI
08/10.06.2008

Numero Verde **800 949 586** DA LUNEDÌ A VENERDÌ 09:00-13:00 E 14:30-18:00

FASSI[®]
S P O R T
BODYTHINKING
WWW.FASSISPORT.COM



Nel tuo club
la **forma** perfetta.

▲ Treadmill XN 6600: il tapis roulant professionale firmato Cardiaca. Design esclusivo, facilità d'uso e manutenzione ridotta sono le sue caratteristiche principali.

Treadmill XN 6600: dispone di un motore da 4HP, di controllo meccanico di allineamento del nastro a cui si aggiungono dimensioni contenute e un'area di corsa tra le più ampie della categoria. Fanno parte della linea Cardiaca: Elliptical XN 5600, Recumbent Bike XN 2600 e Vertical Bike XN 1600



editoriale

Un anno ricco di sport

Si preannuncia un 2008 all'insegna dello sport, numerose sono infatti le iniziative in calendario per i prossimi 12 mesi in Italia e nel mondo e ci auguriamo che possano essere di buon auspicio per dare nuova linfa e vitalità all'economia sportiva a tutto tondo.



L'appuntamento che maggiormente catalizzerà l'attenzione internazionale è senza dubbio "Pechino 2008", i XXIX Giochi Olimpici che si disputeranno in terra d'Oriente e che vedranno coinvolte le formazioni azzurre in ogni disciplina. Non a caso abbiamo deciso di dedicare la nostra prima copertina dell'anno ad un grande atleta, Igor Cassina, oro olimpico ad Atene 2004 e importante promessa per questi prossimi Giochi... un sentito in bocca al lupo a lui e a tutti i nostri atleti che ci faranno stare con il cuore in gola, incollati alle tv o, per i più fortunati che saranno lì, sugli spalti ad assistere alle loro incredibili performance.

Più facile da raggiungere, sarà la prima edizione del WinterPark, che si svolgerà a Torino il prossimo febbraio, all'interno del Lingotto. Un grande evento di fitness e sport praticato che si ripeterà, nella versione estiva, a Roma nel mese di settembre, nella spettacolare cornice del Foro Italico.

A primavera si riconfermano i due appuntamenti "cult" del fitness italiano: il Festival di Firenze e RiminiWellness... ma fate attenzione perché quest'anno le date delle due manifestazioni coincidono perfettamente!!! Sempre nella Capitale c'è grande fermento per i lavori di costruzione della tanto attesa "Città dello Sport" di Tor Vergata che, insieme ai Mondiali di Nuoto dovrebbe rappresentare l'attrazione sportiva del 2009 e... chissà che le Istituzioni riescano realmente a mantenere la promessa!

Vi lasciamo ora alla lettura di questo numero, buon anno di sano sport a tutti!

Veronica Telleschi

SALA ATTREZZI

- P. 8 Igor Cassina: passione e disciplina
- P. 12 Gli errori che commettono gli operatori in sala pesi
- P. 16 Meglio la corsa in palestra o quella all'aperto?
- P. 20 Ernia cervicale ed ernia lombare

SALA CORSI

- P. 22 Le Arti Marziali nei centri Fitness ieri ed oggi
- P. 26 Allenarsi con la Flexi Bar
- P. 28 Il mondo del fitness incontra la danza

ALIMENTAZIONE

- P. 30 Cibi biologici e OGM: pericolo o evoluzione
- P. 34 La dieta a sbalzo calorico alternato
- P. 38 L'alimentazione durante la gravidanza

P. 40 PAROLA ALL'ESPERTO

NOVITÀ E CURIOSITÀ

- P. 42 BYOTEAM, il wellness diventa life style
- P. 42 Cardiaca: Con Cardiaca acquisti la forma perfetta Design esclusivo, per uno stile inimitabile
- P. 43 PT System di FIT@WORK: Istruttori di qualità e contenimento dei costi. Ora è possibile.
- P. 43 Dinamica, il punto di riferimento per il futuro del vostro lavoro
- P. 44 Cruisin' Pilates Club: Consulenza personalizzata rispettando la territorialità di ciascun gestore
- P. 44 Metabolic Slimming System - Un trattamento contro la cellulite efficace per il vostro centro
- P. 45 Yell!® Industry: Le poltrone che vi rimettono in sesto

GESTIONE

- P. 46 C'è sempre tempo per andare in palestra
- P. 48 In palestra non solo per allenarsi
- P. 50 Per fortuna che c'è il "tutor"

ARREDO

- P. 52 Il Feng Shui per la progettazione delle palestre
- P. 54 Una palestra dallo spazio limitato

P. 57 EVENTI E FIERE

P. 58 SU E GIÙ PER IL FITWEB

P. 60 FITNESS IN PILLOLE

P. 61 VETRINA DELLE OCCASIONI

P. 64 CERCO & VENDO

Igor Cassina: passione e disciplina

Il protagonista della nostra prima copertina del 2008 ci racconta come è diventato un campione nello sport e, soprattutto, come continua ad esserlo

Olimpiadi di Atene 2004: Igor Cassina vince la medaglia d'oro negli esercizi alla sbarra. È il primo italiano nella storia della ginnastica a centrare questo ambizioso traguardo. Olimpiadi di Pechino 2008: Igor Cassina non lo dice... ma un pensiero fisso gli passa per la testa, bissare il successo di quattro anni fa ed entrare nella leggenda. Nell'attesa di vedere che cosa accadrà alle prossime competizioni in Cina, dove tutta l'Italia farà il tifo per lui, Igor si allena. Con costanza, concentrazione e assoluta devozione.

Ciao Igor, qual è il tuo metodo di allenamento preferito in palestra?

La mia formula di allenamento consiste prima in una fase



di riscaldamento, che dura 20-25 minuti, a seguire un circuito per rinforzare gli arti inferiori, ed un circuito per gli arti superiori. Poi dedico quasi un'ora di lavoro alla sbarra e circa 20 minuti agli altri 5 attrezzi. Alla fine un po' di stretching.

Utilizzi molto i pesi?

Ai pesi lavoro in minima parte, l'allenamento lo sviluppo sostanzialmente sull'attrezzo, a parte i periodi di scarico.

Dal tuo fisico scolpito non sembra... Quante ore ti alleni in palestra alla settimana?

Mi alleno 5-6 ore tutti i giorni, a parte il mercoledì ed il sabato, che ne faccio 3 e mezza. La domenica vado ogni tanto a fare un po' di scioltezza.

Quali macchinari ritieni più efficaci?

A breve riceverò alcuni macchinari Fassi, fino ad oggi non ne

ho usati molti, vi farò sapere i miei preferiti.

Breve parentesi per chi ancora non lo sapesse: Igor Cassina è il testimonial ufficiale dell'azienda Fassi Sport, di cui abbraccia in pieno la filosofia del "bodythinking": un perfetto equilibrio fra strategia, studio e performance. Una ricerca costante dell'eccellenza, una scrupolo-

Strepitosa offerta!

Una macchina a scelta
FITNESS LINE a soli **990,00€_{+IVA}**



990,00€_{+IVA}

eccezionale!

Acquistando 10 macchine

9.490,00€_{+IVA}

possibilità di finanziamento
in 36 mesi con rate da 364,50€
compreso IVA

FITNESS LINE



DP



STANDING CALF/SQUAT



VERTICAL LEG PRESS



gervasport italia®

Via Emilia Est, 820 - 41100 MODENA - Tel. 059 27 90 21- Fax 059 36 81 652 - info@gervasportitalia.it



losa attenzione ai dettagli. Grazie a tanti sacrifici, allenamenti intensi e molta determinazione, Igor ha coronato un sogno che cullava sin da quando era bambino.

Ma come hai fatto ad arrivare così alto, qual è la strada che ti ha portato a diventare un campione olimpico?

Ho iniziato a 6 anni, grazie a mia sorella Mara. Da subito ho manifestato una grande passione per questo sport e, a 14 anni, ho vinto il mio primo titolo Italiano juniores. A 17 anni mi sono aggiudicato il primo titolo assoluto alla sbarra e sono entrato nella Nazionale maggiore. Nel 2001 ho presentato un nuovo movimento: un doppio teso con avvistamento sull'asse longitudinale, e la Federazione Internazionale di ginnastica ha attribuito il mio nome a questo movimento: movimento Cassina.

Deve essere una bella soddisfazione... Puoi svelarci

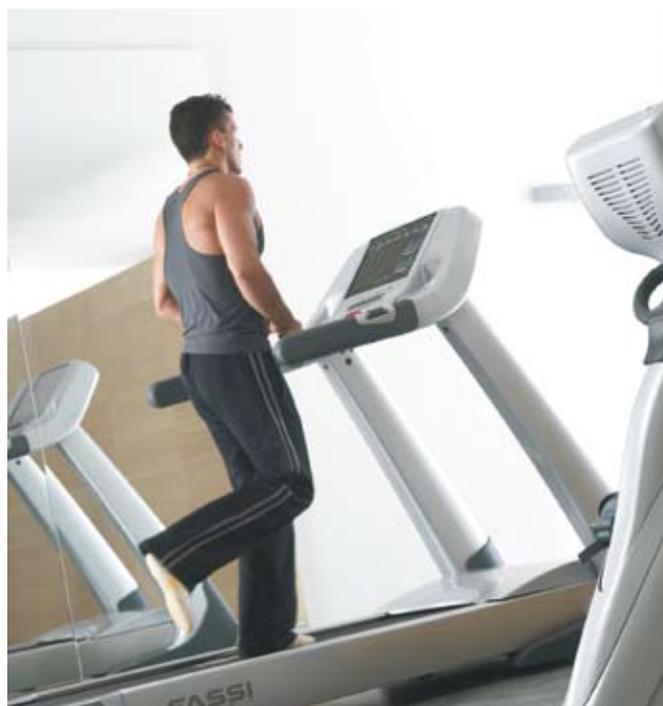
il segreto del tuo successo sportivo?

Diciamo che credo in quello che faccio e ce la metto tutta per dare del mio meglio!

Torniamo al tuo allenamento: come curi l'alimentazione?

Generalmente la mia alimen-

tazione è abbastanza costante, sia prima di una gara che non. Al mattino prendo caffè latte con una brioche oppure delle fette biscottate con miele. A pranzo, pasta in bianco con olio e formaggio e verdura cotta, e una barretta di cioccolato fondente prima di andare in palestra al



pomeriggio. La sera minestra di verdura e carne con verdura, niente pane e dolci. Nei periodi in cui non ho gare, mi piace mangiare qualche dolce.

Allora sei "umano" anche tu! Una curiosità: com'è nato il rapporto di collaborazione con Fassi?

È nato un po' per caso, mi hanno contattato e ho accettato con grande piacere.

Perché pensi ti abbia scelto come testimonial?

Lo sport che pratico si sposa molto bene con Fassi, che opera nell'ambito del fitness, attraverso sofisticate macchine per allenamento. Così la mia immagine, abbinata a Fassi, promuove una vera filosofia di sport.

Quali sono, in particolare, i valori di Fassi Sport che ti senti di rappresentare?

Moltissimi: disciplina, rispetto di se stessi, seguire delle regole. Si tratta di parametri che, sia per un'azienda, che per un atleta, sono fondamentali per arrivare a dare il massimo. Queste splendide macchine uniscono, all'armonia della ginnastica artistica, la perfezione, l'eleganza, l'innovazione e la creatività.

Prima di salutarci, parlati dei tuoi obiettivi per il futuro.

Spero di ottenere un grande risultato a Pechino e di laurearmi all'Università Cattolica di Milano in Scienze Motorie.

*Intervista a cura di
Francesca Tamberlani*

Francesca Tamberlani

è Sociologa e Responsabile Magazine presso la casa editrice Edizioni Play Press.

Curatrice ed ideatrice del sito www.travirgolette.com, scrive per il quotidiano "Il Golfo" e "Fuori Campo".

Un'occasione
da non perdere
per la tua palestra



Treadmill Pulse (runner)

€ 3.990,00^{+IVA}

oppure 36 rate per 155,50€
compreso IVA

"FREEDOM" nuova gamma cardio autoalimentata
con monitor TFT 7,5" e 4 canali TV wire-free.



 pulsefitness®
www.pulsefitness.com

gervasport italia®

Gli errori che commettono gli operatori in sala pesi

Nel numero precedente ci siamo soffermati sugli errori più comuni commessi dai principianti, questa volta parliamo degli sbagli tecnici dei professionisti del settore

Un po' di tempo fa navigavo su Internet e mi sono imbattuto nel sito di una nota federazione di fitness. Nelle pagine "vendo/compro palestre" ho contato 54 centri in vendita contro 3 annunci di ricerca di club o di acquisto di quote. Questo dato eclatante conferma ciò di cui ho avuto sentore negli ultimi mesi visitando i club italiani per il mio lavoro di consulente: **il mercato del fitness sta vivendo un periodo particolarmente difficile**. E non penso che ciò sia da imputare solo al rallentamento generale dell'economia o al fatto che aumenti tutto tranne gli stipendi e le persone hanno sempre meno soldi.

I termini "fitness" e "wellness" rispetto a 5 anni fa sono più diffusi, veicolati da ogni rete televisiva e da ogni rivista, presenti sugli scaffali dei supermercati e su Internet. Tuttavia questa pubblicità gratuita non sortisce effetto, anzi da 5 anni a questa parte il numero dei frequentatori delle palestre su base nazionale è sempre lo stesso. Tutti gli operatori seri devono a questo punto porsi delle domande, maturare delle scelte e prendere delle decisioni: devono fare gli imprenditori, in pratica organizzare, attraverso scelte e decisioni, la propria azienda. Purtroppo devo dire che i proprietari di palestre stanno facendo tutt'altro: osservano e aspettano (Che cosa? Che i tempi cambino

in meglio?). Tra i 9000 fitness & wellness club italiani c'è sicuramente chi sorride: sono quelli degli imprenditori (pochi per la verità), che negli ultimi anni hanno investito sulla struttura e le attrezzature, ma che hanno saputo dedicare energia e finanze anche allo sviluppo delle risorse umane e all'organizzazione di ogni reparto.

Cercherò di essere d'aiuto con quest'articolo provando ad individuare gli errori tecnici più comuni che commettono spesso gli operatori. Innanzi tutto dobbiamo distinguere fra **errori legati all'organizzazione ed errori tecnici**.

Mancanza di procedure

Creare un sistema di procedure significa prevedere nei dettagli le più comuni situazioni che coinvolgono clienti e istruttori all'interno del club. Ad esempio, se decidiamo di creare una procedura legata al percorso di un nuovo socio dovremmo stabilire cosa succederà dopo che la consulente di vendita lo ha fatto iscrivere: lo presenterà al direttore tecnico, che fisserà un appuntamento per una prima sessione di anamnesi e orientamento al termine della quale sarà assegnato ad un istruttore. Quest'ultimo lo chiamerà entro 24 ore per fissare una prima lezione di allenamento, a

conclusione della quale si prenderà appuntamento per una seconda lezione di verifica dell'apprendimento degli esercizi della prima lezione ecc.. Va definito chi fa cosa, dove, come e quando seguendo un percorso logico e funzionale per l'organizzazione e in base alle risorse a disposizione. È importante compiere delle scelte su come vogliamo che i nostri clienti siano seguiti dagli istruttori affinché ognuno mantenga un comportamento e una comunicazione coerente con quanto deciso dall'azienda. Inoltre, adottare delle procedure standard significa cercare di trattare tutti i soci nello stesso modo senza avere pochi soci contenti e molti scontenti.

Mancanza di un mansionario

Il mansionario è una lista di mansioni, compiti e azioni che gli istruttori sono chiamati a compiere durante la permanenza nel centro: descrivere nei dettagli il lavoro che ciascun collaboratore dovrebbe esplicare è il sistema migliore per accelerare il raggiungimento del successo tramite l'or-

ganizzazione. Pensate che vi sono mansionari di alcune multinazionali del settore che prevedono addirittura i minuti massimi con i quali intrattenersi con ogni cliente in sala.

Mancanza di premi ed incentivi per gli istruttori

Il terzo errore legato ad una cattiva organizzazione è quello riguardante la mancanza di un sistema di premi ed incentivi per gli istruttori. Ciò deriva anche dagli errori in precedenza descritti: il mansionario e le procedure da seguire rendono possibile verificare la performance dell'istruttore e riconoscere un premio o un differente trattamento economico in riferimento al raggiungimento di parametri oggettivi e misurabili.

Scarsa considerazione del cliente

Penso che non sia ancora chiaro a tutti gli istruttori quanto sia importante ogni singolo cliente: non solo perché ha pagato per

ERRORI ORGANIZZATIVI PIÙ COMUNI

Mancanza di un sistema di procedure

Mancanza di un mansionario

Mancanza di un sistema di premi ed incentivi

ERRORI TECNICI PIÙ COMUNI

Scarsa considerazione del cliente

Assenza di programmi precostituiti

Tablette di allenamento inadeguate

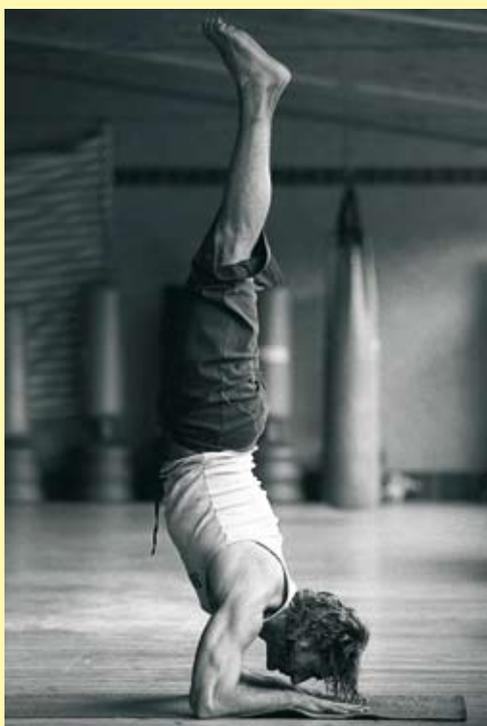
Mancanza di una gratificazione del cliente per i risultati raggiunti



L' UNICO STUDIO DI POWER YOGA IN EUROPA

Riconosciuto dal Maestro **MARK BLANCHARD**
e promotore del metodo "PROGRESSIVE POWER YOGA"

CORSI PER PRATICANTI DI TUTTI I LIVELLI APERTI TUTTO L'ANNO



MAX GROSSI - Unico insegnante di Power Yoga certificato in Europa, autorizzato dal maestro Mark Blanchard alla formazione degli insegnanti, ha conseguito la sua formazione a Los Angeles (California).

- **POWER YOGA**
- **ANUSARA INSPIRED YOGA**
- **ASHTANGA**
- **FLOW YOGA**
- **CORSI PER INSEGNANTI
DI POWER YOGA**



Per informazioni contattare il numero 06/6878059 o visitare i siti
www.egoyoga.it – www.egoyoga.com – www.markblanchardsyoga.com

un servizio che ha diritto di ricevere, ma anche perché a seconda di come è trattato parlerà bene o male del club, e che se parlerà male influenzerà negativamente anche altre persone che parleranno a loro volta male del club pur non essendoci mai state. **La lotta per la sopravvivenza si gioca sulla fidelizzazione dei clienti presenti nel club:** ecco perché è importante che tutti siano seguiti nel modo migliore possibile e in eguale misura. Facendo un paragone con il teatro, i clienti dovranno essere e sentirsi al centro della scena, mentre gli istruttori saranno i registi e non, come spesso accade, le star.

Assenza di programmi precostituiti

Raramente incontro club con programmi di allenamento pre-costituiti. Molti preferiscono creare delle schede e dei programmi personalizzati. Sì, ma a tutti? È la mia provocatoria domanda. E poi non si chiama "personal training" l'allenamento persona-

lizzato? E vale la pena studiare per ogni cliente motivato o meno un programma individualizzato, soprattutto per un principiante in fase iniziale? E a livello grafico siamo ancora alle schede scritte a mano? Ritengo che ci sia la necessità di studiare programmi semplici per principianti con finalità analoghe: dimagrimento, fitness uomo e donna, ipertrofia uomo e donna, cardiofitness, 1° mese, 3° mese, 5° mese, 7° mese. Sarà sempre possibile personalizzare tali programmi sostituendo o aggiungendo altri esercizi secondo le esigenze. Sicuramente ci sarà un risparmio di tempo, uniformità di esercizi insegnati (e quindi di comunicazione) e gli istruttori potranno essere più presenti in sala a motivare e seguire le persone.

Tabelle di allenamento inadeguate

Spesso le famose tabelle personalizzate sono troppo complicate per un principiante: schede con troppi esercizi e magari divise in

due parti differenti rendono necessari almeno 4-6 allenamenti con l'istruttore prima di raggiungere una sicura autonomia. Per non parlare della scelta spesso errata degli esercizi, a volte veramente troppo complicati. "Fai la scheda oggi?" "No, faccio un po' di cyclette!". Tale risposta può essere dovuta alla paura di fare troppi esercizi dei quali non ci si ricorda come vanno eseguiti, non si capisce la necessità e l'efficacia. Il mio suggerimento è: creiamo delle schede più semplici, con 3-4 esercizi multi articolari ben illustrati da disegni o foto, cardiofitness e stretching; ogni due o tre allenamenti inseriamo un nuovo esercizio e modifichiamo serie e ripetizioni affinché ci siano sempre elementi di novità e non si instauri la noia della ripetitività.

Mancanza di una gratificazione del cliente per i risultati raggiunti

Infine ci si dimentica di premiare

e gratificare i clienti per i risultati raggiunti: già andrebbero gratificati dopo tre settimane di frequenza regolare bisettimanale perché solo con la costanza si raggiungono grandi risultati. Poi dovremo far vedere i risultati che i clienti non vedono: i centimetri persi sui fianchi o quelli guadagnati sul diametro del torace (se l'obiettivo era rispettivamente dimagrire e aumentare di massa muscolare) o meglio ancora se è cambiata la qualità del sonno, se si riesce a scaricare meglio la tensione e lo stress, se si è più efficienti sul lavoro; risultati importanti non legati a performance o misurazioni, ma semplicemente alla qualità della vita al di fuori del club.

Andrea Scala

Andrea Scala

è laureato in Scienze Motorie con specializzazione in Marketing e Management e consulente per centri fitness, Personal Trainer
andrea.scala@infinito.it



PERFORMANCE • SICUREZZA • IGIENE E COMFORT NEGLI SPORT



Indicata per
• Aquagym • Aquabilke
• Aquafitness.



Indicata per
Pilates • Stretching • Tai-Chi
• Ginnastica dolce • Posturale
• Arti marziali • Rebounder
• Pedana vibrante.



Indicata per la pratica dello Yoga.



AKKUA
presenta la prima
CALZA TECNICA
per le attività
sportive e ricreative
dalle caratteristiche
tecnico/funzionali
innovative.



One Finger
(alluce separato)
ANATOMICA
ANTIBATTERICA
ANTISCIVOLO
PROTETTIVA
PERFORMANTE



prodotto e distribuito da:
AKKUA S.r.l.
Via Tien an Men, 1 • Roncadelle • BS
tel. +39 030 6821559 Fax +39 030 6821586
info@akkua.it

www.akkua.it

INAMICA
TECNICA ED ELEGANZA

Linea **CARDIO**



COSTRUTTORI DI BENESSERE

INAMICA
TECNICA ED ELEGANZA

Nati nel 2005, ci specializziamo nel settore "hidro fitness" realizzando la "idrobike" che, con l'innovativo e brevettato sistema di regolazione dello sforzo, rappresenta tutt'oggi la migliore bike ideata per le attività in acqua. Decidiamo poi di allargare la gamma dei prodotti per soddisfare le richieste provenienti dal settore alberghiero e dalle palestre. Inizia così un'epoca in cui la produzione di macchinari di alta qualità diventa sinonimo di garanzia e innovazione. Gli obiettivi aziendali prevedono ora la realizzazione di macchinari essenziali, tecnicamente perfetti ed eleganti, caratterizzati da aspetti funzionali all'avanguardia e progettati appositamente per ogni esigenza tenendo conto della filosofia aziendale basata su un buon rapporto tra qualità e prezzo. L'utilizzo delle materie prime, i processi produttivi, le modalità di controllo dei prodotti finiti, permettono ai clienti di acquistare da un'Azienda che opera in assoluta serietà.

Dinamica, il punto di riferimento per il vostro wellness.

Meglio la corsa in palestra o quella all'aperto?



Non si tratta del dilemma di Amleto, ma della domanda che si pongono molti podisti durante la stagione invernale. Correre all'aperto è tanto bello durante le splendide giornate, quanto insopportabile col maltempo, soprattutto se si corre per piacere e per tenersi in forma senza particolari velleità agonistiche. Proprio per questo motivo la "zona cardio" delle palestre, nello specifico i tapis roulant, durante l'inverno vengono occupati da una percen-

tuale maggiore di corridori (fateci caso!). Anche chi preferiva una bella corsa al parco si vede costretto a scegliere la palestra a causa del clima sfavorevole e dell'arrivo precoce del buio, e non è raro imbattersi anche in agonisti solitamente impegnati in pista o nei viottoli di un parco.

È la stessa cosa?

Non ci vuole un esperto per capire, anche solo a sensazione, che non è proprio la stessa cosa, specie all'inizio e so-

prattutto se si corre all'aperto abitualmente. Ora cerchiamo di tradurre quella strana sensazione che percepisce chi prova a correre sul tapis roulant per la prima volta in reali differenze, sia dal punto di vista **biomeccanico** che sul piano della **spesa energetica**.

Cosa cambia?

La differenza sostanziale risiede nel fatto che quando corriamo sulla strada siamo noi che ci spostiamo spingendo con gli arti inferiori su una superficie immobile, mentre sul tapis roulant è la strada, sotto forma di nastro, che ci scorre sotto. Questa considerazione tanto evidente quanto banale comporta però delle risposte diverse del sistema nervoso, modificazioni biomeccaniche

del gesto e di conseguenza differenze nella spesa energetica. Lo schema motorio della corsa su strada riproposto sul tapis roulant mette temporaneamente in crisi il sistema vestibolare per quanto detto in precedenza, ma se l'adattamento del sistema nervoso è abbastanza rapido e non comporta particolari difficoltà, dal punto di vista biomeccanico le modificazioni indotte possono invece causare errori di valutazione con conseguenze sulla prestazione finale.

Il nastro che scorre evita di dover proiettare il proprio corpo in avanti e di conseguenza rende inesistente la fase di spinta in avanti tipica della corsa su strada. Al contrario, la fase di recupero viene accentuata da un sollevamento maggiore della coscia e del piede, con

La domanda è ricorrente: è preferibile correre all'aria aperta oppure al chiuso, su un tapis roulant? Approfondiamo insieme le reali differenze tra le due attività

CRUISIN' Pilates CLUB



PROGETTIAMO IL MODELLO IDEALE DEL TUO PILATES CLUB

TI SEGUIREMO COME UN'OMBRA AFFIANCANDOTI NELLE SCELTE
IMPRENDITORIALI, STRATEGICHE E COMMERCIALI

CRUISIN' PILATES CLUB È UN PROGETTO MIRATO VERSO I CLUB PIÙ EVOLUTI CHE DESIDERANO SEGUIRE IL MERCATO E LE RICHIESTE DELLA CLIENTELA, MIGLIORANDO IL SERVIZIO ED INCREMENTANDO L'OFFERTA DEI SERVIZI DI ALLENAMENTO E RIABILITAZIONE E VERSO GLI ISTRUTTORI CHE DESIDERANO SODDISFARE LE PROPRIE MOTIVAZIONI IMPRENDITORIALI. CRUISIN' PILATES CLUB NON È UN FRANCHISING.

CRUISIN' ■ ■ ■

VIA G.B. AMICI, 41 41100 MODENA
WWW.CRUISIN.IT - INFO@CRUISIN.IT
PH. +39 059/225940 FAX +39 059/220609

conseguente lavoro del quadrupite e del tibiale anteriore, che ovviamente aumenta all'aumentare della pendenza. L'assenza della fase di spinta sommata alla maggiore elasticità della superficie di impatto e al fatto di non dover vincere la resistenza dell'aria rende **la corsa su tapis roulant meno impegnativa dal punto di**

vista cardiovascolare, ma nel contempo, l'accentuata fase di recupero causa **un affaticamento muscolare locale maggiore della parte anteriore delle gambe**. Inoltre se consideriamo che per uniformare il consumo calorico rispetto alla corsa su strada è bene utilizzare una pendenza dell'1%, il rischio di un affa-

ticamento muscolare precoce aumenta. Per questo motivo non è affatto raro, soprattutto le prime volte, sentirsi più affaticati nonostante l'impegno richiesto sia inferiore alla corsa su strada, e poi trovarsi a fare i conti nei giorni successivi con risentimenti muscolari diversi dal solito.

Come abbiamo visto in precedenza, anche la superficie su cui si corre riveste una notevole importanza in quanto **l'elasticità superiore del tappeto rispetto alla strada** rende meno dispendioso correre e all'inizio offre maggiore protezione articolare ai meno esperti. Tuttavia, se eccessiva, nel tempo può comportare il rischio maggiore di sviluppare **patologie tendinee** soprattutto a carico del tendine di Achille e problemi articolari a caviglie e ginocchia. Questo è dovuto, essenzialmente, al maggior tempo di contatto del piede al suolo che si verifica rispetto alla corsa su strada.

Altri fattori che devono ben tener presente coloro i quali corrono molto all'aperto è che **la frequenza dei passi aumenta a scapito dell'ampiezza** e, a velocità sostenute, il gesto diventa più difficile da controllare. Un'altra differenza da non sottovalutare è data dall'**ambiente**, in quanto la palestra e l'aria aperta possono differire parecchio, soprattutto in questa stagione, in temperatura e umidità. Queste variabili influiscono notevolmente sulla termoregolazione e, nello specifico, implicano **una maggiore sudorazione per chi corre in palestra**, da qui la necessità di una reintegrazione di liquidi superiore e di un abbigliamento molto più leggero.

E l'allenamento?

In sintesi possiamo dire che adattare un allenamento impegnativo solitamente svolto all'aperto è alquanto complesso. Prima di tutto il nastro offre una velocità costante di eser-

cizio e anche se ci si diverte a "smanettare" con la console, i cambi di velocità sono comunque indotti e non gestiti volontariamente, da qui la difficoltà nel gestire lo sforzo e il rischio di affaticamento precoce a causa di una errata distribuzione delle energie. Oltre a questo, la ripetizione di un allenamento normalmente svolto all'aperto diventa ancor più difficile se si è buoni atleti e le velocità sono sostenute: se è normale correre a 20 Km/h su strada anche per chilometri, è molto complicato farlo sul tapis roulant anche solo per qualche centinaio di metri.

Ad ogni modo, per rispettare la specificità dello stimolo allenante, è evidente che **non è consigliabile preparare una competizione su strada utilizzando per la maggior parte degli allenamenti il tapis roulant**. Può comunque essere utile inserire delle sedute a velocità sostenute per migliorare l'efficienza del gesto tecnico, concentrarsi sulla diminuzione dell'impegno muscolare e sul rilassamento della muscolatura delle spalle. Per chi, invece, corre abitualmente senza ricercare la prestazione sportiva e lo fa principalmente per sentirsi meglio e controllare il proprio peso, il tapis roulant è una valida alternativa alla corsa su strada e non comporta particolari accorgimenti, se non un breve periodo di adattamento alle variazioni analizzate in precedenza. In ogni caso non dimenticatevi di monitorare la vostra frequenza cardiaca per migliorare l'efficacia del vostro allenamento... e buona corsa a tutti!

Alessandro Romondia

Alessandro Romondia

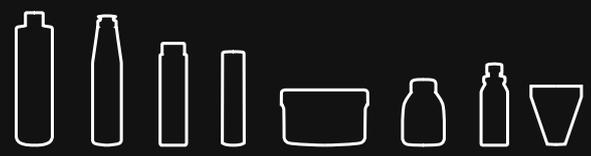
è diplomato ISEF, laureato in Scienze Motorie e personal trainer professionista. Ricopre il ruolo di docente di biomeccanica degli esercizi nei corsi di formazione per istruttori di fitness su periodici del settore.





BYOTEAM

Il wellness diventa lifestyle



Byoteam è una linea completa *sportcare*, particolarmente efficace per chi compie attività fisica. Tutti i prodotti sono caratterizzati dalla presenza del **Defense Factor Complex (DFC)[®]** che agisce contro lo stress ossidativo causato dall'aumento esponenziale dei radicali liberi per effetto dell'attività fisica. Byoteam si compone di tre linee, *Physiocare* (da applicare prima e dopo l'attività sportiva), *Beautycare* e *Leisure* (per prendersi cura del corpo e rigenerare uno stato di benessere).



Ernia cervicale ed ernia lombare

Esaminiamo insieme alcune importanti patologie della colonna e presentiamo alcune linee guida per una corretta profilassi

Un'indagine clinica Inglese ha rilevato che, tra persone di età compresa tra i 40 e i 64 anni, ben 83% mostra un'evidente degenerazione dei dischi intervertebrali. Tra le più diffuse distinguiamo quelle rappresentate in "tabella 1".

La loro diffusione è da imputare maggiormente ad un cattivo stile di vita, ad una naturale usura delle parti interessate, o anche ad un evento traumatico. Analizzeremo ora l'ernia discale, sia cervicale che lombare.

L'ernia discale

Riduzione dello spazio intersomatico, sofferenza del disco intervertebrale con perdita della

funzione ammortizzante, incapacità del nucleo polposo di reidratarsi, degenerazione del disco, protrusione dello stesso ed estrusione (**ernia**). Questi sono i passaggi che portano alla conclamazione della patologia. Aspettare che l'ernia guarisca da sola? Può accadere. Operarsi? Se necessario. Ultima possibilità... **attività motoria**.

I sintomi

Comune all'**ernia del disco cervicale** è il dolore al collo che s'irradia verso il braccio in vari distretti (cervicalgia). Nello specifico dipende da quale disco sia coinvolto. Può anche essere associato a **parestesia** (sensazione di spilli e aghi) e in alcuni



casi a debolezza localizzata.

I sintomi peculiari dell'**ernia lombare** si riassumono, invece, in una parola: lombosciatalgia. Può manifestarsi in maniera pungente e lancinante (lombalgia acuta) o in maniera sorda e costante (lombalgia cronica). Il dolore s'irradia dai lombi alla natica verso la porzione posteriore della coscia fino al polpaccio, e

talvolta prende anche la zona anteriore dalla coscia quando le vertebre interessate sono le prime lombari. Un individuo con una lombalgia acuta arriva anche ad avere dolore, e senso d'intorpidimento e formicolio alla gamba coinvolta, starnutendo o tossendo. Tale persona cerca di tenere una posizione antalgica, la quale non farà altro che peggiorare la sintomatologia.

Tabella 1

La spondilolisi	Perdita di continuità al livello dell'ismo (pars interarticularis) tra articolare superiore e articolare inferiore.
La spondilolistesi	Scivolamento in avanti del corpo vertebrale e dell'arco posteriore tranne le articolari inferiori e la spinosa che rimangono solidarie del segmento inferiore. Il tronco si desolidarizza dal bacino agli arti inferiori.
La spondiloptosi	È una vera dislocazione lombosacrale. Il grande asse del sacro si verticalizza con orizzontalizzazione della penta sacrale e scivolamento del corpo vertebrale di L5 di cui il piatto inferiore si avvicina al muro anteriore del corpo vertebrale di S1.
L'ernia del disco	Come tutte le erniazioni, è data dalla fuoriuscita di un contenuto dal proprio naturale contenitore. In questo caso il contenuto è il nucleo del disco intervertebrale, il contenitore è l'anulus, ossia la parte esterna del disco intervertebrale, che ha il compito di ammortizzare le forze che si sviluppano all'interno della colonna.

Ipotesi scientifiche

Riguardo alle cause arrecanti i sintomi dolorosi, oggi sono 2 le teorie maggiormente accreditate. La prima di impronta prettamente strutturale (usuale), l'altra ravvede la causa in una interazione di carattere chimico (sperimentale).

Teoria usuale: il dolore origina dalla pressione sulla radice del nervo sciatico (radiculopatia) e spesso principia come un semplice mal di schiena. Quando il dolore migra alla gamba, non è raro che la dolenza alla schiena diventi meno severa.

Teoria sperimentale: si è di

ERNIA LOMBARE	ERNIA CERVICALE
Possibile iperlordosi	Limitazione funzionale del collo e degli arti superiori
Ipertono dei flessori dell'anca	Ipo funzionalità delle articolazioni intersomatiche (le articolazioni tra i corpi vertebrali)
Ipertono dei paravertebrali	Ipo funzionalità delle articolazioni interapofisarie (cioè le apofisi articolari posteriori)
Ipotono dei muscoli addominali	Iperlordosi cervicale, a seguito di una retrazione dei muscoli interessati e delle fasce fibrose
Retrazione degli ischiocrurali associata ad una ridotta capacità flessoria del tronco	Interessamento del sistema vestibolare (adetto all'equilibrio)
Comportamento spastico dei muscoli compensatori al fine di ridurre la sensazione di dolore	Comportamento spastico dei muscoli compensatori al fine di ridurre la sensazione di dolore

Tabella 2

fronte ad un fenomeno infiammatorio dello sciatico, causato non tanto dallo schiacciamento, quanto dal rilascio di sostanze, contenute nel nucleo discale, fortemente lesive per il nervo.

La valutazione in palestra

È importante lavorare sotto la costante supervisione di un tecnico esperto, che, coadiuvato dallo specialista, dovrà, in primis, eseguire un'analisi posturale del soggetto al fine di evidenziarne eventuali scompensi (tabella 2).

Queste indicazioni, che interessano maggiormente il piano sagittale, sono indispensabili per pianificare un programma atto a stimolare le principali capacità motorie: **forza, resistenza e mobilità**.

Sul campo

Le procedure sono simili. Ovviamente, data la possibilità di interazioni neurologiche e midollari (mielopatia) in un'ernia cervicale, la prassi ri-

chiede maggiore prudenza. Di seguito sono descritte 2 esperienze. In entrambi i casi si è cominciato con un programma volto al recupero delle normali ampiezze muscolari, con esercizi di stretching e autoallungamento a "freddo" (per facilitare un adattamento plastico delle fibre), di intensità medio-bassa.

È consigliato cominciare con esercizi semplici e porre l'attenzione sulla risposta della struttura sollecitata. Al contrario sconsiglio vivamente di eseguire esercizi quali l'ergometro e lo step, la corsa, il top, lo squat con bilanciere ed affini.

Francesco Barbato

Francesco Barbato

è diplomato ISEF e laureato in Giurisprudenza. Personal Trainer & Life Coach, insegnante di Pilates e Presenter, offre consulenza tecnica, amministrativa e legale per centri fitness e associazioni sportive. Autore di diversi articoli e studi di settore.

PRIMA ESPERIENZA

- A. M.
- 34 anni
- Programmatore
- Maschio
- Ernia L5 – S1 (con impronta durale)

09/10/06

- STEP 1 – stretching e autoallungamento x 3 sedute/sett di 30'

30/10/06

- STEP 2 – step 1 + stretch. dei muscoli posteriori della coscia + mobilizzazione del tratto lombare x 3 sedute/sett. di 45'

20/11/07

- STEP 3 – step 2 + cyclette verticale (sulla quale, contrariamente a quanto si crede, il carico rachideo è minore rispetto a quello sopportato su di una recline. La resistenza pressoria dell'intera struttura rachidea si riduce mediamente di 1/3 per ogni curva fisiologica "annullata") ad altezza variabile per compiere un'azione mobilizzante sulle articolazioni sacro-iliache x 3 sedute/sett. di 55'

11/12/07

- STEP 4 – step 3 + addominali a catena aperta e da max espirazione + esercizi isometrici di stabilizzazione del tratto lombare x 3 sedute/sett. di 60'

08/01/07

- STEP 5 – step 4 (esercizi addominali uniti a max espirazione) + esercizi x l'incremento del tono muscolare di gambe e glutei (no carico diretto) x 3 sedute/sett. di 60'

05/03/07

- STEP 6 – step 5 + esercizi x l'incremento del tono muscolare globale (no carico diretto) x 3 sedute/sett. di 60'

Dal 23/04/07

- Mantenimento e allenamento globale

Ad oggi il soggetto continua ad allenarsi e non ha più eventi dolorosi.

SECONDA ESPERIENZA

- V. S.
- 38 anni
- Commerciante
- Donna
- Ernia C5 – C6 (con impronta durale)

06/11/06

- STEP 1 – stretching e autoallungamento X 3 sedute/sett. di 20'

27/11/06

- STEP 2 – step 1 (mirato) + mobilizzazione del tratto cervicale x 3 sedute/sett. di 35'

18/12/06

- STEP 3 – step 2 + esercizi propriocettivi x 3 sedute/sett. di 50'

15/01/07

- STEP 4 – step 3 + esercizi propriocettivi in destabilizzazione x 3 sedute/sett. di 50'

05/02/07

- STEP 5 – mobilizzazione del rachide + esercizi isometrici (auxotonici) in opposizione a flessione-estensione, e inclinazione del capo + stretch. specifico x 3 sedute/sett. di 50'

05/03/07

- STEP 6 – step 5 + mobilizzazione delle articolazioni scapolo-omerali x 3 sedute/sett. di 55'

02/04/07

- STEP 7 – mobilizzazione del rachide + esercizi x l'incremento del tono muscolare di spalle, dorso, e torace + stretch. e autoallungamento specifico x 3 sedute/sett. di 45'

Dal 30/04/07

- Mantenimento ed allenamento globale

Ad oggi il soggetto continua ad allenarsi e non ha più frequenti eventi dolorosi.

Le Arti Marziali nei centri Fitness ieri ed oggi

In passato le lezioni di arti marziali riscuotevano un grande successo tra gli sportivi, mentre negli ultimi tempi c'è stato un enorme calo di affluenza... Invece di disperare, cerchiamo di cambiare le cose

Grandi sono stati i cambiamenti che sono avvenuti in questi ultimi dieci anni nel settore delle palestre e del fitness.

L'evoluzione e le modifiche sono state così rapide che per alcune discipline è stato difficile mantenere il passo e compiere i dovuti adattamenti. Il mondo delle Arti

Marziali è stato piuttosto segnato da tutto ciò e la conseguente reazione è stata una minor motivazione alla frequentazione e un parziale progressivo abbandono. Nonostante le Arti Marziali abbiano avuto una relativa evoluzione e nonostante siano stati inseriti numerosi **Sport da Combattimento e discipline alternative**, le modalità con cui venivano pubblicizzate, gestite ed insegnate non hanno subito i necessari adattamenti. L'Arte Marziale, se vista sotto l'ottica commerciale, non può rimanere ancorata solo ai vecchi principi metodologici. Ovviamente non rientrano in questo discorso le situazioni riferite all'agonismo o professionismo ed i centri specializzati dove le Arti Marziali e gli sport da combattimento ricoprono un ruolo primario. Purtroppo queste realtà rappresentano una nicchia molto ridotta. Un centro Fitness o una palestra invece non può permettersi il lusso di impegnare ore le proprie sale per un esiguo numero di utenti che portano entrate economiche minime. La scelta propenderà verso attività più remunerative relegando le Arti Marziali in orari impossibili o eliminandole del tutto dal proprio programma. Tale reazione a catena sta portando in una sorta di baratro senza fine queste nobili discipline altamente formative sia da un punto di vista fisico che educativo. Vi sono stati momenti felici per le Arti Marziali e grande aiuto è stato dato dal piccolo e grande schermo dove numero-

se pellicole sono state proiettate entusiasmando una grande quantità di spettatori che poi si riversavano in palestra. Ma se facciamo attenzione, anche il cinema e la televisione hanno modificato il loro modo di proporre le Arti Marziali e la frequenza di questa proposta è diminuita. Questo è un segnale molto importante ed è in parte il termometro dell'attuale richiesta di mercato. Chi meglio dei grandissimi investitori nel settore cinematografico conosce le esigenze del pubblico? Anche le competizioni agonistiche, le varie esibizioni e spettacoli sono meno frequenti, così come il numero dei partecipanti e degli spettatori è notevolmente diminuito. Inoltre sono cambiate le modalità di gestione di queste importanti manifestazioni. Nel loro interno infatti gravitano momenti di intrattenimento, di sponsor commerciali, di sfilate di moda di personaggi dello spettacolo e tante altre situazioni che comunque creano spettacolo nello spettacolo. Tutto ciò incomincia a far pensare e a far nascere qualche punto di domanda: Cosa sta succedendo nel Settore Arti Marziali? Cosa bisogna modificare? Quali messaggi dobbiamo dare?

La pubblicità

Ai giorni nostri la pubblicità gioca un ruolo molto importante. La pubblicità si basa anche sulle richieste ed esigenze di mercato. Nella società contemporanea



QUEST'ANNO A NATALE
REGALA IL BENESSERE !

Piccoli Attrezzi

Cruisin Pilates

CRUISIN' *pilates*
CRUISIN'



Balancefit

Richiedi il catalogo a Cruisin'
info@cruisin.it tel. 059/225940 fax 059/220609



Yoga Block & Strap



Fitband



Circle

Securemax Ball



...e tanti altri

www.cruisin.it

le sollecitazioni provenienti dal mondo esterno aumentano continuamente. Molte persone lamentano situazioni di stress. Si sente sovente il bisogno di scaricare le tensioni accumulate e di dedicarsi un po' di più alla propria vita interiore. Proporre un'Arte Marziale veicolando questi messaggi potrebbe essere più produttivo. La necessità di scaricare accumuli di stress è uno dei motivi che spinge le persone a praticare attività sportiva. Portare l'arte marziale verso questa direzione potrà aprire le porte a nuovi utenti e in particolar modo a utenti di tutte le età.

È necessario però sradicare alcune convinzioni come quelle elencate:

- Le arti marziali sono per pochi.
- È richiesto impegno, sacrifici e rinunce.
- Bisogna incominciare da "piccoli".
- Implicano una severità esasperata.
- L'allenamento è duro e ci si fa male.
- Si può diventare (e talvolta questo ha portato a ridicolizzare l'Arte Marziale) un super uomo che picchia tutti.

Occorre invece far capire che:

- Sono discipline praticabili da chiunque.
- Ci si può divertire in un contesto amichevole.
- Si possono praticare a qualsiasi età.
- Non sono adatte solo a "spiriti guerrieri".
- Non si imparano solo tecniche di offesa e difesa ma una buona parte dell'allenamento è basata su esercizi di potenziamento, tonificazione, stretching e corpo libero come in qualsiasi lezione fitness.
- Esiste anche un training mentale utile a star bene con se stessi simile alle tante proposte olistiche presenti sul mercato.

Come modificare le lezioni

Il primo passo da effettuare è quello di svuotare la mente dai

soliti dogmi e fare spazio alle nuove idee e ricercare nuove metodologie. Se non si creano nuovi spazi la nostra ricerca non muoverà un solo passo e tutto sarà inutile. Un aspetto che può essere inserito per rendere una lezione più piacevole è l'utilizzo della **musica**. La musica potrà accompagnare tutta la lezione o anche una sola parte. Con la musica potremo creare momenti di alta intensità fisica che saranno accettati ed affrontati più facilmente. Inserire qualche piccolo concetto appartenete alle ginnastiche musicali potrà far divertire i nostri utenti e far avvicinare altre persone. **Altro aspetto da modificare è la comunicazione.** A tal fine bisogna cercare di:

- Essere meno autoritari e più carismatici e assertivi.
- Fornire spiegazioni tecniche e non mistiche.
- Unire il fascino della metafisica alle interessanti spiegazioni scientifiche.
- Comunicare serenità e non tensione.

Durante un'esercitazione anche le eventuali correzioni devono essere più morbide e meno severe. Comportiamoci esattamente come quando si insegna una qualsiasi disciplina sportiva. Importante inoltre è l'inserimento, per variare la lezione e affiancarsi sempre più alle attività fitness, di piccoli e grandi attrezzi come **elastici, manubri e bilancieri**. Vanno anche inseriti momenti allenanti dedicati al lavoro:

- A Stazioni.
- A Circuit Training.
- A Interval Training.

Questo non vuol dire perdere di marzialità, ma sicuramente significa aumentare il numero degli iscritti.

Come comunicare le variazioni?

Le variazioni non dovranno essere comunicate solo verbalmente: **il linguaggio non verbale è più potente di quello verbale**. Per questo motivo è molto importante dare uno

nuovo "volto" e cambiare "abito" alla sala dove vengono praticate le Arti Marziali. Un ambiente meno formale e più solare può invogliare maggiormente. Provate a pensare a tutte le volte che siete entrati in una cattedrale ed avete percepito e "respirato" la sacralità del posto. A quasi nessuno verrebbe voglia di raccontare una barzelletta in quell'ambiente perchè tutto ciò che sta al suo interno comunica spiritualità e rispetto. Siete nel tempio della preghiera ed il posto stesso ve lo comunica. Pensate invece a quelle volte in cui siete entrati in un Luna Park: tutto era divertimento, gioia, solarità e spensieratezza. A quasi nessuno verrebbe voglia di pregare e concentrarsi sulla propria spiritualità in quel luogo. Siete nel "tempio" del divertimento e tutto ciò che sta intorno a voi ve lo comunica. Analizzate ora la vostra sala e la vostra palestra, che cosa comunicate con il vostro arredamento, con i vostri colori, con i vostri attrezzi, con i vostri quadri e con tutto ciò che sta all'interno? Valutate con attenzione e poi fate una scelta. Se volete portare più gente ai vostri corsi di Arti Marziali non rimanete vincolati ai classici stereotipi ornamentali. Liberare la vostra fantasia, comunicate serenità e spensieratezza e rendete la vostra sala e palestra gradevole alla maggior parte delle persone.

Il traguardo della cintura nera

Tutti coloro che hanno iniziato a praticare Arti Marziali appena entrati in palestra hanno desiderato una cosa: poter arrivare un giorno ad indossare la cintura nera. Questo è stato e sarà sempre uno dei primi pensieri ed obiettivi di un neopraticante. Dopo un po' di tempo si desidererà raggiungere altri traguardi ma la cintura nera rimarrà sempre uno degli obiettivi più ambiti. Impariamo ad usare questo aspetto al meglio e a nostro vantaggio. Generalmente per conseguire

la cintura nera vengono creati degli step con cinture intermedie che vengono assegnate tramite esami. Per molte persone questo aspetto è vissuto con grande travaglio ed apprensione. Qualcuno addirittura abbandona la pratica stessa. L'esame per il passaggio di cintura da un momento di gioia e gratificazione si trasforma in un momento di tensione e stress. Per evitare che tutto ciò provochi abbandoni precoci o scoraggi ancora prima di iniziare, si può trasformare il momento dell'esame in una festa collettiva. Trasformiamo il nodo in un dono. Creiamo al posto del classico esame una lezione con un allenamento particolare durante il quale verranno sviluppate collettivamente le tecniche d'esame. Non è necessario comunicarlo in anticipo o farlo sapere. Dovrà sembrare un allenamento che a prima vista è uguale agli altri. Alla fine di questa sessione allenante verranno consegnate le nuove cinture agli allievi con una piccola festa interna e che potrà protrarsi anche fuori dalla palestra. Tutto ciò creerà aggregazione e divertimento, l'esame non sarà più sinonimo di tensione ma solamente un momento spensierato e giocoso. Si attenderà il passaggio di cintura per andare a divertirsi assieme. **Se riusciremo a far divertire i nostri clienti ed allievi il loro numero crescerà.** Ricordate che un cliente soddisfatto comunicherà questa sua positività ad altre persone che a loro volta potranno diventare clienti dei centri Fitness.

David Cardano

David Cardano

pratica arti marziali dal 1984. È Cintura nera III Dan Karate shotokan e shitoryu, Cintura nera I Dan di Taekwondo e cintura marrone di Aikido. È istruttore di Difesa Personale e Karate Contact, praticante di Kobudo, Kick boxing, Thai Boxe e Master Trainer ed ideatore di T.B.K.



PERSONAL **T**RAINER **S**YSTEM

**MODELLI
DI GESTIONE
DEL SERVIZIO
PERSONAL
TRAINING PER
FITNESS CLUB**



**contatti:
info@fitatwork.it
Tel. 199 445 441
Mob +39 335 8415839
www.fitatwork.it**

Allenarsi con la Flexi Bar

È sempre maggiore il numero delle palestre che, seppur timidamente, iniziano ad inserire questo poliedrico attrezzo all'interno di lezioni quali Tonic, Burning,, Body e Mind-Styling, Cardio e antalgico posturale

La Flexi Bar è una barra flessibile dotata di pesi alle estremità e di una morbida impugnatura al centro. Prima di approdare nelle palestre, il suo impiego era principalmente nel campo fisioterapico, come è accaduto in passato per molti altri attrezzi.

Il corretto utilizzo

Cominciamo con il capire nel dettaglio il miglior utilizzo possibile della Flexi Bar: afferrare l'impugnatura al centro, con una o ambedue le mani, facendo attenzione al mantenimento in linea di polsi e braccia. Gomiti sempre leggermente flessi, e presa sempre morbida; lasciamo che le spalle cadano naturalmente verso il basso. Iniziamo ora a far vibrare l'attrezzo: basta un piccolo movimento della mano, in direzione dell'avambraccio, per far vibrare la Flexi Bar. Più rigido sarà il braccio, maggiore sarà l'ampiezza della vibrazione, rinforzando progressivamente la forza muscolare ad esso legata.

Effetti positivi dell'allenamento

La risposta del nostro corpo all'azione vibrante della Barra si manifesta in una importante reazione di tensione riflessa del tronco; ciò non potrebbe in nessun altro

caso essere raggiunta con la semplice volontà. Un determinato numero di vibrazioni al minuto allena la forza muscolare e la resistenza cardiovascolare; ma soprattutto migliora l'attivazione dei muscoli estensori del dorso (medi e profondi) e di tutta la muscolatura addominale.

Attivando l'oscillazione della Barra, abbiamo la possibilità di stabilizzare la muscolatura profonda in maniera semplice, efficace e reattiva. Riusciremo a far lavorare così: la cintura delle spalle, i muscoli erettori della spina dorsale, tutta la muscolatura dell'addome e del pavimento pelvico.

Applicazioni fisioterapiche

Sfruttando l'azione della Flexi Bar, riusciremo ad ottenere azioni di prevenzione e di ripristino del sistema muscolo-scheletrico attivo e passivo, un miglioramento delle strutture articolari oltre ad un aumento del tessuto cartilagineo stesso. L'oscillazione, nello specifico dall'alto verso il basso in direzione assiale sulla colonna vertebrale, si ripercuote positivamente sugli Osteoblasti e Osteoclasti (componenti cellulari del tessuto scheletrico) dei corpi vertebrali. Inoltre, la reazione della muscolatura profonda, è particolarmente positiva per

il miglioramento delle alterazioni degenerative della colonna vertebrale.

Lezioni in sala

L'allenamento con la Flexi Bar può essere svolto in piedi, da seduti, supini o in movimento; con **un risultato di sicura efficacia a tutti i livelli di preparazione e per tutte le età**. Personalmente, considero molto divertente l'allenamento specifico inserito in un contesto di Circuit Training in gruppo e a ritmo di musica, teso a migliorare le prestazioni cardiovascolari e la tonicità. Per ciò che riguarda la specifica lezione con la Flexi Bar, esistono **innumerevoli esercizi** per gruppi muscolari a scopo anche terapeutico. I nomi con i quali vengono identificati sono sicuramente da effetto: il Pavone (spalle e parte superiore del dorso), la Farfalla (dorsali e torace), il Bonsai (glutei), la Libellula (parte media del dorso), il Tulipano (addominali) ecc. Ma non lasciatevi ingannare! Dietro

cotanta "eleganza", si cela una seduta di allenamento che darà filo da torcere anche ai più tenaci.

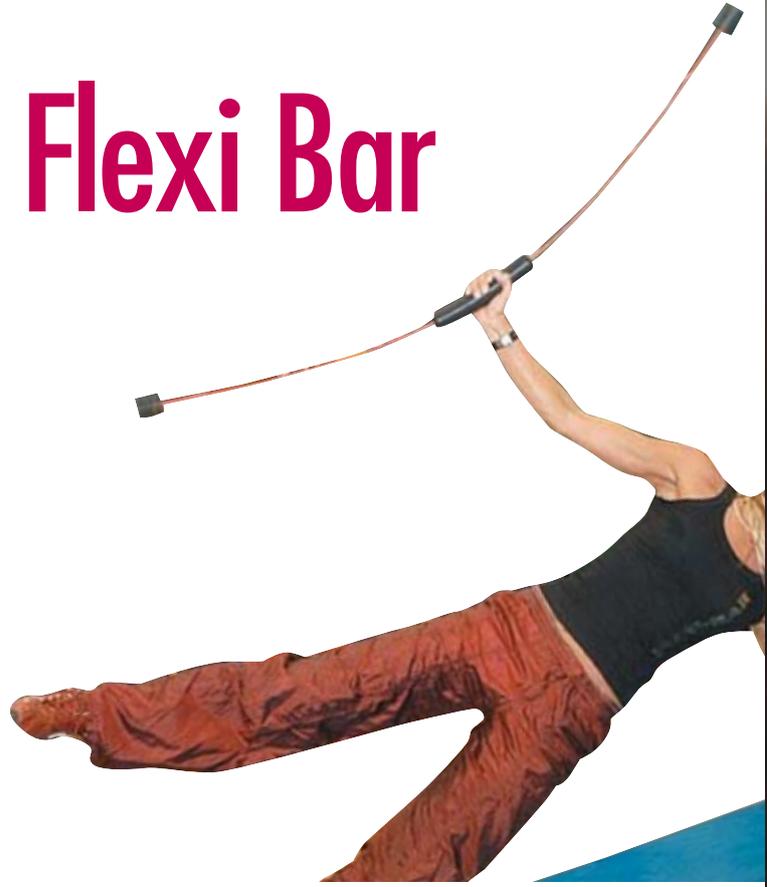
Un consiglio finale

Ricordatevi, per i primi allenamenti, di effettuare sedute non più lunghe di 15'/20' e non tralasciate di svolgere esercizi di stretching prima e dopo. Alla base del Wellness c'è l'obiettivo di mantenere allenato il nostro "cuoremotore", garantendo sempre un'alta soglia di attenzione, concentrazione e divertimento: "Mens sana in corpore sano", specialmente se ci divertiamo!

Massimo Di Donato

Massimo Di Donato

è un Personal Trainer dal 1980, formatore presso i centri Caroli Health Club e personal trainer del circuito Francesco Conti e Scorpion Club. Personal Trainer del campione europeo di power lifting, esperto in ginnastica antalgica e correttiva a livello nazionale.



VITAMINCENTER



Stanco di INTEGRATORI
TROPPO CARI?

ORA BASTA!

Visita
www.vitamincenter.it
E STUPISCITI!

Prodotti scontati
dal **20** al **70%**
in 24 ore a casa tua
DA ADESSO!

Il miglior servizio
I prezzi più bassi
ZERO spese di
spedizione

Il mondo del fitness incontra la danza

Incuriositi dalle nuove lezioni proposte agli ultimi eventi che l'hanno vista protagonista, abbiamo incontrato Laura Cristina, presenter di fama internazionale, docente ed ideatrice di programmi di successo



Siamo abituati a vederla dimenarsi sul palco, tra una lezione di danza ed una coreografia di step. Abbiamo scoperto che non ha accantonato del tutto la sua passione per la danza, così, in un momento in cui il fitness sta cercando strade alternative, Laura Cristina non si ferma al semplice Pilates, (che per molti è ancora una novità), ma sperimenta nuovi modi di applicarlo, sconfinando nel mondo dei danzatori.

Ciao Laura, iniziamo con le presentazioni, riassumi per quei (pochi) lettori che ancora non ti conoscono le tue esperienze nel mondo del fitness e parlaci della tua attuale collaborazione e del tuo ruolo all'interno di FBI, la società di formazione e consulenza di Boris Bazzani. Cercherò di esser breve e con-

cisa. Ho un esordio sportivo come ginnasta, danzatrice e poi a seguire professionista nel mondo del fitness. 24 anni dedicati al movimento, alla ricerca del gesto e alla precisa volontà di trasferire la mia passione al prossimo. Oggi credo di aver trovato la mia dimensione in qualità d'insegnante e creatrice di programmi, collaborando con quelli che reputo essere amici e colleghi insieme: FBI team. Con questo splendido gruppo mi occupo di formazione e nel contempo presto il mio supporto nell'organizzazione degli eventi che ci vedono protagonisti nell'intero panorama italiano.

Siamo abituati a vederti impegnata sui palchi con lezioni di aerobica, step, dance, negli ultimi tempi però, hai proposto sempre più spesso nuovi formati

di lezione, che esulano da quelle che siamo abituati a trovare, come sbarra a terra e pilates stand and dancing. Di che cosa si tratta nello specifico e da dove nasce la necessità di dedicare uno spazio al mondo della danza?

Non rinnegando nulla di ciò che è stata fonte di grande soddisfazione, vedi le lezioni coreografate, ho voluto sperimentarmi anche in un contesto diverso. Questo mestiere deve avere sempre come motore trainante l'esigenza di crescere e trovare stimoli accattivanti. Studiare, conoscere e trasferire nuovi concetti al grande pubblico, sono sempre stati i miei obiettivi principali. Perché non dedicare uno spazio ad una delle arti per eccellenza? La danza, intesa come attività motoria, racchiude l'allenamento di tutte le capacità condizionali richieste ad un corpo funzionale. L'attuale momento storico è propenso al trasferimento del concetto della "consapevolezza di sé". L'unica cosa che consente ad un ballerino di procedere nell'arte è la conoscenza del proprio corpo: piacersi e viverci bene. Direi che è un'analogia rispetto al messaggio da trasferire al nostro pubblico delle palestre.

Nel futuro di FBI ci dobbiamo aspettare di trovare programmi dedicati ai danzatori, oltre a quelli già consolidati per i professionisti del fitness?

Ci stiamo lavorando con cura, i fondamenti sono innegabilmente validi. L'adattamento a format specifici uniti alla metodologia, darà origine a

programmi di indiscutibile attualità.

Il 27 gennaio si terrà a Roma il Promotour, sarai presente insieme a Boris Bazzani: che tipologia di lezioni verranno proposte e quale pubblico vi aspettate di trovare?

Venire a contatto con un pubblico eterogeneo significa poter avvicinare persone diverse, con capacità differenti e quindi la relazione diventa assolutamente interessante. A noi piace sperimentare con cognizione di causa, saranno proposti format innovativi che riprendono i programmi da noi proposti e nuove soluzioni di lezione che possano interessare anche un mondo a me molto caro: quello della danza.

Ringraziamo Laura per la disponibilità. L'invito naturalmente è aperto, il mondo della danza e quello del fitness possono trovare uno spunto comune di collaborazione, scambio e crescita professionale.

**Promotour Roma
(27 gennaio 2008)
Info 338/81.06.151,
339/39.16.663
www.fbiteam.it**

Rachele Cirri

Rachele Cirri

laureanda allo IUSM di Roma, vanta un'esperienza decennale nel fitness a 360°, passando dalla sala corsi come insegnante, alla direzione tecnica di alcuni centri sportivi romani, all'organizzazione di eventi e convention al fianco di EuroEducation e dei Centri Dabliu.

mioblu

Linea Spa

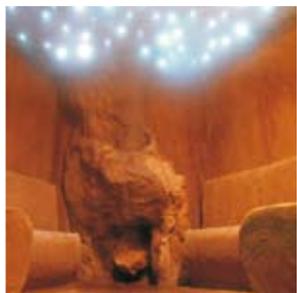
grafica Ilaria Paolucci

Grazie a soluzioni tecnologiche avanzate, a tecniche costruttive innovative, alla qualità dei materiali e alla efficacia dei prodotti, le prestigiose realizzazioni della *Linea Spa di Mioblu* costituiscono autentiche meraviglie, capaci di fornire al corpo e alla mente appagamento straordinario e benessere ineguagliabile.

Soluzioni particolari, moderne e contemporanee che raggiungono sotto il profilo estetico, risultati sorprendenti e affascinanti per originalità e apparati scenografici.

Linea Spa di Mioblu propone... Saune, Docce emozionali, Rocce sceniche, Zone relax, Calidarium, Kneipp, Piscine, Piscine in roccia, Vasche idromassaggio, Idromassaggi in roccia, Grotte a vapore, Solarium, Frigidarium ...

"Mioblu Spa, Atmosfere di benessere."



Mioblu
Via F. Santi, 11
40026 Toscanella di Dozza - Imola (BO)
Tel. 0542 673727 - Fax 0542 674260
info@mioblu.it
www.mioblu.it



Cibi biologici e OGM: pericolo o evoluzione

Seguendo solo l'informazione dei mass media avrete assistito più volte alle notizie che riguardano queste due tipologie di alimenti. Occorre non farsi prendere da slanci puramente emozionali e cercare di capire meglio di cosa si tratta

Il discorso su OGM e cibi biologici è molto complesso, va quindi analizzato sotto diversi punti di vista.

Gli OGM

Gli OGM sono ormai in molti paesi una realtà consolidata e accettata.

I prodotti agricoli transgenici esistono da diversi anni e vengono coltivati soprattutto in Canada e negli USA. In Europa esiste una prudenza manifestata dai governi dell'Unione Europea che difendono il principio della "massima precauzione". L'ostilità abbastanza diffusa da parte dei consumatori ha frenato la massiccia coltivazione e commercializzazione dei prodotti dell'agricoltura biotecnologica.

In Italia la coltivazione in campo di OGM è proibita, se non a scopo sperimentale, e comunque, in aree confinate e opportunamente individuate tramite specifiche autorizzazioni. Generalmente **le principali modifiche fatte a questi organismi riguardano la resistenza ad erbicidi ed**

insetti, la maschiosterilità e l'inibizione della marcescenza. Il numero dei geni impiegati in queste modificazioni non è superiore alla decina.

Nella maggior parte dei casi il gene inserito non appartiene alla stessa specie dell'organismo ospite. Fra le maggiori accuse rivolte agli OGM c'è quella che riguarda le poche informazioni riguardanti il modo in cui (nel tempo) l'organismo reagirà alla presenza di una proteina estranea, e come questa influenzerà il metabolismo e la biochimica cellulare. Dal punto di vista biologico l'effetto di un gene dipende dal contesto in cui si trova, quindi in un ambiente nuovo è attualmente impossibile prevederlo, soprattutto nell'impossibilità di un'osservazione nel lungo periodo.

Si può osservare che la maggior parte delle proteine estranee inserite in organismi edibili non ha mai fatto parte dell'alimentazione umana. Occorre registrare che l'uomo ha sempre cercato di selezionare e migliorare le coltivazioni, anche con tecniche come l'innesto

che prevedono comunque una "modificazione" della pianta originale (ci sono infatti molti frutti che non sono presenti in natura, dai mandaranci alle pesche noci o mandarini senza semi ecc.). Non si può escludere la possibilità che nel DNA inserito possano finire, inavvertitamente, delle sequenze di regolazione in grado di provocare complicazioni impreviste. Inoltre è già stato visto che potenzialmente la manipolazione genetica può portare a diverse forme di allergie.

Dall'altra parte, chi sostiene i prodotti OGM (e ad onore del vero ci sono molti studiosi più che accreditati) mette sul piatto della bilancia l'esigenza di potere ottimizzare la resa ettaro di molti alimenti, per rispondere al meglio alle esigenze di un mercato in continuo aumento. Inoltre le forme di attacco da parte di insetti o malattie sono sempre più pesanti e spesso con forme che nel corso degli anni si sono rafforzate. Anche la conservazione e trasporto dei prodotti stessi può avvenire senza il pericolo di deteriorare il prodotto.

Probabilmente, come in molte questioni, esiste un "giusto mezzo" dato dalla necessità di evolvere ed adattare la produzione alle nuove esigenze, ma mantenendo una sorta di rispetto della natura; in pratica seguendo una sorta di codice deontologico, selezionando le tipologie di manipolazioni che possano essere più pericolose. Aggiungiamo a ciò che con

molta probabilità (e tralasciando i prodotti che arrivano già confezionati) prima che l'attuale "allarme" si diffondesse, gli OGM sono stati per anni stoccati, trasportati, venduti; quindi hanno già avuto modo di inserirsi in vari punti della filiera alimentare e di incrociarsi con altre forme di coltivazione autoctone.

I cibi biologici

Le coltivazioni biologiche si propongono essenzialmente di ottenere prodotti sani nel rispetto dell'ambiente, della terra e dell'uomo, che non mirano ad un aumento spropositato della produzione, ma puntano sulla qualità riscoprendo e mantenendo sapori "antichi". Tutto ciò è certamente affascinante e romantico ma, come sempre, occorre conoscere bene la situazione. **Le produzioni BIO devono rispettare il regolamento CEE n. 2092/91.** Tale regolamento analizza in modo discretamente dettagliato la produzione, trasformazione ed etichettatura dei prodotti vegetali biologici, allo scopo di assicurare condizioni univoche di controllo e concorrenza leale fra i produttori europei e di consentire ai consumatori di distinguere queste produzioni sul mercato. Il regolamento si propone infatti di dare garanzie ai consumatori, in quanto viene predisposto un regime di controllo a cui si devono obbligatoriamente assoggettare tutti gli operato-

PRO **Action**®

SCIENCE OF SPORT NUTRITION

...ecco come
aumentare
il business
degli integratori!



Distributore automatico

Proaction, azienda specializzata in integratori per lo sport, ti mette a disposizione tutti gli strumenti per allestire il **PRO-SHOP** per la vendita degli integratori all'interno della tua palestra, fornendoti il distributore automatico*, la frigovetrina con chiusura* e l'expo-vetrina con chiusura.

Contattaci subito per avere ulteriori informazioni.



Frigovetrina

Expo-vetrina



* Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contattuali

www.proaction.it

Servizio clienti
800-42 53 30
lun - ven 8.30-18.00

Proaction S.r.l. via E. Bernardi, 5 35020 Maserà di Padova (PD) fax (+39) 0498 96 18 06





ri: produttori, trasformatori e rivenditori. I punti cardine del regolamento CEE prevedono una programmata rotazione pluriennale delle coltivazioni e alcuni tipi di fertilizzazione ammessa (letame, residui colturali e altre sostanze quasi sempre reperibili all'interno della azienda stessa). La lotta contro i parassiti, le malattie e le piante infestanti deve essere invece imperniata sulla scelta di specie e varietà adeguate, l'eventuale individuazione di "nemici" naturali per equilibrare un'azione di contrasto e la creazione di barriere. Anche la semplice piantumazione di siepi ed alberi che, oltre a ricreare il paesaggio, danno ospitalità ai predatori naturali dei parassiti e fungono da barriera fisica a possibili inquinamenti esterni; viene inoltre consigliata la consociazione, ossia la coltivazione in parallelo di piante sgradite l'una ai parassiti dell'altra. L'elenco dei prodotti ammessi in agricoltura biologica è periodicamente aggiornato in sede comunitaria.

Uno degli obiettivi della agricoltura BIO è anche quella di migliorare le caratteristiche nutrizionali

ed organolettiche dei prodotti coltivati, cioè minor contenuto di nitrati, maggior contenuto di vitamine, maggior contenuto di sostanza secca. Per ciò che riguarda i valori nutritivi, nella maggioranza dei casi fra BIO e convenzionale non ci sono sensibili differenze; alcune diversità si possono invece registrare sotto il profilo della palatabilità.

Un dato che da più parti viene invece confermato è che **i cibi biologici presentano statisticamente un minor rischio tossicologico ed allergenico**, perché vengono prodotti senza l'uso di sostanze chimiche (spesso mal tollerate dall'organismo umano), inoltre non possono contenere organismi geneticamente modificati, per cui vengono controllate le forniture di sementi e materie prime. È comunque importante sottolineare che non dobbiamo considerare la frutta e verdura normalmente presenti nei supermercati sui banchi non BIO come "potenzialmente tossica e inquinata". Tutta la serie di note prima esposte porta inevitabilmente a rese produttive inferiori ai normali tipi di produzione.

Si ha poi un'incertezza sulla garanzia totale dei sistemi e metodi usati per la coltivazione e produzione del prodotto; infatti nonostante la filiera di controllo della normativa CEE sia attiva e complessa è inevitabile pensare che una parte di produzione possa sfuggire a queste maglie (ma forse sono io il malpensante...).

È inoltre importante sapere il come moltissime forme di inquinamento si diffondono facilmente via aerea e attraverso falde, quindi, nonostante ci siano delle indicazioni su distanze minime fra coltivazioni biologiche e potenziali fonti inquinanti (tipo industrie) è molto difficile pensare che una coltivazione sia assolutamente immune da contatti con agenti esterni.

Un pensiero va poi a quei banchi di frutta e verdura esposti a pochissima distanza da strade altamente trafficate; sono certo che in tale situazione anche il più puro cibo BIO avrebbe seri problemi a mantenersi "il-libato"... Inevitabilmente poi, i cibi BIO hanno costi di produzione maggiori che si ripercuotono sul prezzo al dettaglio (per me è eticamente ingiusto che il BIO tenda a diventare un

"lusso" da ricchi...). Altrettanto inevitabilmente i tempi di conservazione minori dei cibi biologici determina un alto rischio che parte della nostra spesa vada in marcescenza prima del consumo (anche perché le modalità di conservazione devono essere più scrupolose). Secondo me è secondario (ma a volte neppure più di tanto) il problema dell'aspetto e delle dimensioni, infatti i prodotti BIO sono spesso di pezzatura più piccola dei "convenzionali" con aspetti meno "polposi e lucenti". Nelle indagini di mercato sono prezzo e sapore i fattori più importanti nel determinare le scelte del consumatore.

Credo tocchi a tutte le organizzazioni sanitarie dirci con certezza dove e se ci sono rischi (so che anche su questa affermazione corro il rischio di essere un sognatore), infatti si corre il rischio di un paradosso con prodotti di serie A e di serie B; ma quando si parla di salute non credo sia possibile ammettere diverse modalità. Le scelte di elite potrebbero esserci su cibi particolari e magari di nicchia, ma non certo su alimenti base e fondamentali come frutta e verdura, che, fra l'altro, sono riconosciuti presidi di difesa antiossidante e antitumorale.

Su queste diatribe credo si possa andare avanti all'infinito ma solo i posteri potranno sapere dove iniziava la moda e dove finiva l'esigenza di adeguare coltivazioni e produzioni alle crescenti e pressanti esigenze della nostra società.

Marco Neri

Marco Neri

è preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in scienze alimentari, è docente in corsi di aggiornamento e formazione professionale. Socio fondatore AIFeM, fa parte del comitato scientifico FIF e dell'equipe medico-scientifica Ducati Corse.

IL MASSIMO



BODY EXPERIENCE
cosmetic technology

la passione e la ricerca del benessere

DIRETTAMENTE
DALLA NATURA



**TRATTAMENTO COSMETICO IN DUE FASI
SPECIFICO PER LA RIDUZIONE DELL'ADIPE SU ADDOME E FIANCHI**

- ASSORBIMENTO RAPIDO PER IL GIORNO
- ASSORBIMENTO GRADUALE PER LA NOTTE

GIORNO

2 TUBI DA 75ml e cad.

NOTTE



UOMO

Già di Body Experience:

LIPO Active System (CREMA 250mle) . **ZERO Thermo Fat Shock (GEL 250mle)** . **LIPO-TECH (buste da 10mle)**
ZERO-TECH (buste da 10mle) . **CRYO Active Cell System (CREMA 250mle)** . **CELL Therapy Program (FANGO 700gr)**
LIPO 24 G.N. (DONNA) . **ZERO 24 G.N. (UOMO)**

SINGLE'S S.a.S. Info Line. 010 592124 - Fax. 010 5962839 - Genova - ITALY

WWW.BODYEXPERIENCE.IT - INFO@BODYEXPERIENCE.IT

"RICERCA, TECNOLOGIA E MATERIE PRIME RENDONO UN PRODOTTO UNICO NEL SUO GENERE"

La dieta a sbalzo calorico alternato

Qual è l'approccio migliore per combattere il "sovrappeso"? Quali scelte alimentari e di allenamento vanno perseguite? Se siete istruttori provate a seguire i nostri consigli

Un numero elevato di persone si iscrive in palestra per problemi di sovrappeso più o meno evidenti, senza ottenere risultati di rilievo. Il problema di base è che essi non sono sufficientemente motivati; per questo motivo scaricano la loro coscienza con un paio di sedute settimanali di allenamento, senza prendere in considerazione la **dieta**. In realtà qualsiasi programma di rimessa in forma che non comprenda una pianificazione dietetica, è destinato ad avere scarso successo.

Ricordate che se siete istruttori o personal trainer non potete legalmente prescrivere una dieta, ma dal momento che questo vi verrà richiesto regolarmente, voi potete fornire dei **consigli alimentari**.

L'importanza dell'indagine

Partite sempre da un'analisi iniziale che comprenda la rilevazione della percentuale di grasso corporeo, con il metodo che riterrete più opportuno (ogni metodica ha dei limiti e delle percentuali di errore, l'importante è che venga rilevata sempre dallo stesso operatore e nelle stesse condizioni). Questo vi darà un'idea abbastanza precisa del peso da perdere e quindi del tempo necessario

per raggiungere l'obiettivo (ricordatevi che una perdita di peso che garantisca di limitare al massimo il catabolismo muscolare non dovrebbe superare i 500 g a settimana), cosa di cui dovrete far partecipare il vostro cliente. Se i chilogrammi da smaltire sono molti programmate delle tappe intermedie. Per fare un esempio, se il soggetto pesa 100 kg ed è al 25% di grasso corporeo, non potete prendere come obiettivo a breve termine il 10% di grasso corporeo perché in questo caso equivarrebbe, con un calcolo matematico, a 15 kg da bruciare (anche se in realtà saranno alcuni di più perché interviene sempre una percentuale di perdita di peso dovuta alla disidratazione).

Nell'indagine individuale date importanza al **colloquio**, che vi permetterà di capire il soggetto, il suo stile di vita, i suoi problemi e di prendere atto del suo tipo di alimentazione e dei cibi che gli risultano sgraditi o ai quali è intollerante. In ogni caso, nel suggerire uno schema alimentare, partite sempre dall'alimentazione seguita dal vostro allievo. Ogni cambiamento va inserito gradualmente, senza forzature, diversamente andrete incontro ad un insuccesso garantito.

Ritengo questo punto molto importante. Il tipo di dieta di ogni individuo è frutto di abi-



tudini acquisite in molti anni, di tipo familiare (tramandate spesso da generazioni) e di tipo ambientale (in Italia, ad esempio, la dieta mediterranea è simile in tutta la penisola, ma in ogni regione ci si alimenta in modo diverso). I gusti personali, legati anche al gruppo sanguigno, rappresentano spesso esigenze psicologiche insondabili, perché legate alla fase neonatale e all'infanzia, e stravolgerli significa mettere in crisi la personalità del soggetto.

Ricapitolando, l'indagine iniziale deve comprendere i seguenti momenti:

- analisi visiva
- calcolo della percentuale di massa grassa
- colloquio.

Le situazioni che vi troverete

ad affrontare sono molteplici, ma le possiamo dividere, in linea di massima in tre gruppi:

A) soggetti in sovrappeso perché assumono più calorie del necessario

B) soggetti in sovrappeso che assumono le calorie teoricamente esatte per il loro peso

C) soggetti in sovrappeso che assumono meno calorie rispetto al loro fabbisogno teorico.

Ho detto in un articolo precedente, e rimango di questa idea, che il concetto di calorie è da ridimensionare.

Soggetti del gruppo A

È chiaramente la situazione più facile da trattare, perché ripor-

tando a livelli corretti la bilancia calorica, è logico aspettarsi un dimagrimento.

Soggetti del gruppo B

Questa situazione potrebbe apparire semplice da risolvere: basta apportare un taglio calorico di 500 calorie al giorno ed il soggetto dimagrirà di circa 1 kg in 15 giorni, 2 kg in un mese e così di seguito. Niente affatto! Il nostro organismo è stato programmato per rimanere in vita anche nei momenti critici, ad esempio durante le carestie. Diminuendo semplicemente l'apporto calorico, il metabolismo rallenta, rendendo inutile la restrizione dietetica. È come un motore che viaggia ad un minor numero di giri. Capita spesso di trovarci di fronte a dei soggetti, quasi sempre di sesso femminile, che, nel tentativo di dimagrire, si mettono di punto in bianco a mangiare pochissimo. Dopo i primi chili, persi per lo più a causa della disidratazione, il loro peso si blocca. A questo punto, con un metabolismo rallentato, tornando a mangiare come in precedenza, ingrassano con facilità.

Quasi sempre questi individui ripetono lo stesso comportamento: dieta da fame – abbuffate, creando la cosiddetta sindrome yo – yo (cioè del "Sali e scendi"). Alcuni pensano che, poiché ogni volta il metabolismo rallenta, si ingrassino sempre di più, ma questo non è del tutto vero. Per fortuna, allo stesso modo con cui rallenta, il metabolismo può accelerare. Quindi un punto fondamentale da tenere presente è **mantenere alto il metabolismo**. Come fare? Agendo su due fronti: **l'allenamento e la manipolazione dietetica**. L'allenamento innalza il metabolismo basale; a questo punto abbiamo un'importante considerazione da fare: si è sempre detto, ed è una verità scientifica indiscutibile, che l'attività aerobica brucia prevalentemente i grassi, ma questo non

è l'unico modo per dimagrire. L'allenamento con sovraccarichi mantiene il metabolismo elevato per oltre 13 ore dopo la seduta, mentre l'aerobica lo fa solo per poche ore. Chi si allena regolarmente con i pesi mantiene costantemente il suo metabolismo ad un livello più elevato, bruciando quindi più calorie anche a riposo. L'ideale è abbinare i due meccanismi energetici, anaerobico lattacido ed aerobico, in modo da mantenere alto il metabolismo ed incrementare la lipolisi. Per quanto riguarda la manipolazione dietetica, oltre ai principi della cronodieta, il sistema migliore che io ho provato è quello della **dieta a sbalzo calorico alternato o restrizione calorica alternata**. Molti tecnici sono scettici sull'efficacia di questo metodo. Io non discuto sulle loro motivazioni, ma mi baso sui fatti: sui miei allievi ha funzionato bene nella stragrande maggioranza dei casi. Come funziona? Si tratta di valutare l'apporto calorico, anziché nell'arco delle 24 ore, sulla settimana e anche oltre. Si basa sul fatto che al terzo giorno di restrizione dietetica il metabolismo comincia a rallentare.

Con la dieta a sbalzi realizziamo ugualmente un taglio calorico di 3500 calorie a settimana, ma la restrizione sarà fatta a giorni alterni e comunque non adotteremo mai più di due giorni di seguito a basse calorie (tabella.1).

Soggetti del gruppo C

Si tratta della condizione più difficile. I soggetti in questione hanno il metabolismo rallentato, quasi sempre perché hanno ridotto l'apporto calorico ed i nutrienti in maniera sconsiderata. Occorre rimettere in moto il metabolismo, agendo, anche in questo caso, sull'allenamento e sulla dieta; questo secondo punto è alquanto delicato, perché aumentando le calorie rischiamo di far salire di peso il soggetto (anche solo per il fat-

Tabella 1

Ipotizziamo di trovarci di fronte ad un soggetto di 90 kg, il cui dispendio energetico giornaliero sia di 3.000 calorie, pari a 21.000 calorie a settimana, che dovremo ridurre a 17.500. Ecco come agiremo:

lunedì	2.125	calorie
martedì	3.000	calorie
mercoledì	2.125	calorie
giovedì	3.000	calorie
venerdì	2.125	calorie
sabato	3.000	calorie
domenica	2.125	calorie
Totale	17.500	calorie

Otterremo quindi la restrizione calorica desiderata, senza dare modo al metabolismo di rallentare. Il risultato sarà un calo ponderale protratto per più tempo ed un minor catabolismo muscolare.

to di una maggior ritenzione di glicogeno ed acqua), e quindi di perderlo. Inoltre psicologicamente è difficile convincere un soggetto che vuole dimagrire a mangiare di più. Occorre molta cautela. Come comportarci? Prendiamo ancora ad esempio il nostro soggetto di 90 kg con

un dispendio energetico giornaliero di 3000 calorie circa. Il nostro obiettivo a lungo termine sarà quindi di farlo dimagrire, portando la sua percentuale di grasso corporeo intorno al 10% circa ed il suo apporto calorico giornaliero alle suddette calorie. Quando parlo di



Tabella 2

Potremmo ad esempio impostare lo schema seguente:

lunedì	1.000	calorie
martedì	2.000	calorie
mercoledì	1.000	calorie
giovedì	2.000	calorie
venerdì	1.000	calorie
sabato	2.000	calorie
domenica	1.500	calorie
Totale	10.500	calorie

Tabella 3

Gli modificai lo schema dietetico settimanale nel seguente modo:

lunedì	800	calorie
martedì	1.800	calorie
mercoledì	800	calorie
giovedì	1.800	calorie
venerdì	800	calorie
sabato	1.800	calorie
domenica	950	calorie
Totale	8.750	calorie

obiettivo a lungo termine intendendo un anno almeno, ma la programmazione alimentare può essere protratta per tempi più lunghi, a seconda della gravità del caso. Ipotizziamo che il nostro allievo consumi 1500 calorie al giorno. Con un metabolismo rallentato portarlo immediatamente a 3000 significherebbe farlo ingrassare ancora di più, oltre che procurargli disturbi digestivi. La soluzione che personalmente adottato in questi casi è ancora una volta la dieta a sbalzi, facendo in modo di rialzare gradatamente le calorie, a giorni alterni, senza aumentare in un primo tempo il totale settimanale, cioè, in questo caso 10.500 calorie (tabella 2).

Quasi sempre, a questo punto, pur rimanendo invariato il totale calorico settimanale, il soggetto comincia a dimagrire.

Quando ci accorgeremo che il suo peso si stabilizza e non reagisce più, dovremo adottare nuove strategie. Abbiamo altri assi nella manica per velocizzare il metabolismo nei periodi che seguiranno, in modo da permetterci di incre-

mentare le calorie:

1) Coprire la sua richiesta giornaliera di micronutrienti. Questo è un punto sottovalutato. Secondo il dott. Colgan, autore del libro "Optimum Sport Nutrition", una vera autorità nel campo dell'alimentazione, molte forme di obesità sono dovute anche ad una carenza di micronutrienti, in particolar modo di minerali, alcuni dei quali regolano il tasso di glicemia, altri incrementano la produzione ormonale endogena.

2) Incrementare il numero delle sedute settimanali di allenamento, stando attenti al sovrallenamento, quindi impostando una programmazione che preveda dei periodi di recupero.

3) Inserire o aumentare l'attività aerobica.

4) Aumentare la quota proteica, per l'elevata A.D.S. delle proteine: quasi mai in queste situazioni il soggetto raggiunge la quota proteica dovuta e non possiamo imporgliela immediatamente, per cui ci arriveremo gradatamente.

5) Impostare gradualmente lo schema dietetico in base

ai principi della crono alimentazione e quindi stimolare al massimo la produzione ormonale endogena del nostro allievo.

Un esempio pratico

Quando anni fa, nel mese di giugno, si presentò nella mia palestra E. D. pesava 118 kg per un'altezza di 190 cm ed una percentuale di grasso corporeo, rilevata tramite plicometria, del 24%. L'anno successivo, esattamente nel mese di maggio, partecipava al campionato regionale di bodybuilding altezza - peso della Nabba Italia. In quell'occasione non entrò nei sei finalisti, ma la sua vittoria l'aveva già ottenuta: il suo peso di gara era di 84 kg., cioè ben 34 kg in meno dell'anno prima!

La sua dieta iniziale era la seguente:

Prima colazione

- 1 caffè
- 2 cucchiaini di zucchero

Pranzo

- 1 bistecca ai ferri di circa 200 grammi
- Insalata verde condita

Cena

- Minestra
- 100 g di formaggio
- 100 g pane
- verdura condita.

Per un totale di 1.250 calorie circa. Mi disse che aveva ridotto l'alimentazione il più possibile ma che oltre non poteva andare perché soffriva di capogiri e debolezza. Lo credo bene, per un ragazzo di quella stazza fisica, questa quota calorica era veramente troppo bassa. Voleva venire in palestra tutti i giorni. Gli dissi di cominciare con due sedute settimanali: non volevo giocare male gli assi nella manica di cui ho parlato poc' anzi. Inoltre, so per esperienza, che chi comincia esagerando finisce con l'abbandonare gli allenamenti dopo poco tempo (tabella 3).

Perse 5 kg in un mese. Il passo

successivo fu quello di aumentare le sedute di allenamento settimanali da due a tre e poi a 4, portando le calorie a 1.800 al giorno, con 2 g di proteine per kg di massa magra. Perse altri 3 kg e non riusciva a capire come fosse possibile dimagrire mangiando di più. È la cosa che lascia sconcertati tutti i soggetti che si trovano in questa situazione ed è la domanda che mi pongono tutti: "Come è possibile che io stia dimagrendo se mangio più di prima?". "Perché il tuo motore viaggia ad un numero di giri decisamente più elevato" rispondo "Stai trasformando la tua macchina da utilitaria a fuoriserie e quindi consumi di più".

Nel caso di E. D. inserii poi gradatamente l'allenamento aerobico, incrementando contemporaneamente la dieta, impostata secondo i principi della crono alimentazione. Quando la quota calorica fu quella giusta per lui gli feci seguire il processo inverso, per la definizione per la gara, alla quale E. D. mi aveva espresso il desiderio di partecipare, riducendo le calorie a giorni alterni, senza però mai scendere nei giorni alti al di sotto delle 3.000. Attualmente E. D. pesa 92 kg è all'8% di grasso corporeo e consuma ben 4.000 calorie al giorno. Ancora una volta la dimostrazione di quanto sia riduttiva l'equazione + calorie = + grasso, - calorie = - grasso.

Estendo un grande abbraccio a tutti gli istruttori che leggeranno questo articolo, perché svolgono un lavoro difficile e devono essere documentati su numerose materie.

Roberto Calcagno

Roberto Calcagno

è Diplomato I.S.E.F., esperto in alimentazione nello sport, preparatore atletico, docente in corsi di formazione per professionisti del Fitness e autore del libro "L'alimentazione vincente" edito da C.S.S.M.

keFORMA



- GUSTI DELIZIOSI SENZA ASPARTAME
- DOSAGGIO di 12 VITAMINE

PROTEINE NEW ZEALAND ... DI MEGLIO NON C'È !!



RED STACK

L'EVOLUZIONE DEL TERMOGENICO

www.keforma.com
Produzione a Falciano, Repubblica di San Marino

Servizio Clienti

0549.941140

L'alimentazione durante la gravidanza

Cosa è bene mangiare? Quali cibi andrebbero evitati? Quando occorre fare rinunce vere e proprie? Ecco una guida dietetica per i nove mesi più delicati nella vita di una donna

La gravidanza è un periodo molto particolare della vita di una futura mamma, tutte le sensazioni e le emozioni sono amplificate e molte donne in questo periodo si rimettono in gioco documentandosi su tutto ciò che riguarda la dolce attesa, ma anche la crescita del piccolo nascituro. Oggigiorno la gravidanza è seguita con molta attenzione anche dai medici e in particolar modo dai ginecologi, sfatando molte false convinzioni che erano tramandate di generazione in generazione. Infatti gli studi scientifici su questa particolare condizione fisica sono aumentati e oggi si sa molto di più anche in campo alimentare e ormai la convinzione di dover mangiare per due o dover ingurgitare tante calorie o nutrienti per far fronte allo sviluppo del

ACCORGIMENTI ALIMENTARI DA SEGUIRE	
Sostituire cereali raffinati con cereali integrali.	Sostituire lo zucchero da cucina con il fruttosio, che crea meno sbalzo di glicemia e ha un potere dolcificante triplo rispetto al saccarosio.
Privilegiare la qualità degli alimenti (preferire il biologico ad alimenti di dubbia provenienza).	Utilizzare carni magre e ben cotte e, come affettati, solo il prosciutto cotto.
Evitare i grassi saturi (solidi a temperatura ambiente) e i grassi idrogenati (presenti nelle lavorazioni industriali, nei gelati e prodotti da pasticceria).	Aumentare il consumo di pesce, evitando quello di grossa taglia perché contiene dosi di mercurio più alte.
Utilizzare grassi vegetali naturali come olio extravergine spremuto a freddo, noci, mandorle e altro.	Mangiare spesso, almeno 5 o 6 volte al giorno, a intervalli regolari.
Mangiare con calma, masticando a lungo.	Mangiare a tavola.
Bere almeno un litro e mezzo di acqua al giorno fuori pasto, privilegiando un'acqua con un residuo fisso basso.	Sostituire il sale con sale iodato, del quale se ne può usare anche dosi più elevate, vista la frequente carenza di iodio anche in gravidanza.
Evitare alcolici.	Evitare il fumo passivo e ovviamente evitare di fumare.
Evitare sostanze nervine, come tè o caffè o bevande dove è contenuta caffeina.	Organizzare la propria alimentazione sempre il giorno prima. Alla base di una buona alimentazione c'è una buona organizzazione.

feto è una teoria superata. In questo periodo così unico, il corpo è soggetto a continui cambiamenti, sia fisiologici sia morfologici, basti pensare alla pressione arteriosa oppure alle modifiche posturali che subisce la colonna vertebrale nei nove mesi di gravidanza e

nei successivi tre anni per poi ritornare alla posizione iniziale. È per questo e anche per altri motivi che oggi si cerca di **tenere sotto controllo la crescita ponderale della neo mamma**. Il peso a fine gravidanza si stima debba rimanere all'interno di un

range di 9-13 kg. Ovviamente molto dipende dalla percentuale di grasso corporeo di partenza, e l'ideale sarebbe non essere già in sovrappeso. Ogni periodo della gravidanza ha esigenze diverse e generalmente sintomatologie diverse e attraverso piccoli

RISOLVERE LE SINTOMATOLOGIE MENSILI

<p>Dal primo al terzo mese</p> <p>Nausea e vomito</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Secondo alcuni studi lo zenzero aiuta in caso di nausea e vomito, comunque è da usare in piccole dosi e con moderazione. - I carboidrati in questo caso sono utili nel placare il senso di nausea, meglio comunque non utilizzarli soli, ma abbinati ad una fonte proteica per rimanere sazi più a lungo. - Mangiare spesso dilazionando in 6 pasti al giorno i propri macronutrienti, quindi colazione, spuntino, pranzo, spuntino, cena, spuntino prima di dormire. - Limitare i movimenti bruschi al risveglio e, se possibile, consumare la prima colazione a letto per limitare il senso di nausea. - Polsini per il mal d'auto sono molto utili, perché agiscono facendo pressione su un meridiano di agopuntura cinese e inibiscono il senso di nausea e vomito.
<p>Dal quarto al sesto mese</p> <p>Stitichezza</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'ingrossamento dell'utero crea una pressione sull'intestino limitando in qualche caso la peristalsi intestinale. - Per cercare di alleviare questo sintomo si deve bere almeno un litro e mezzo di acqua fuori pasto. - Altra cosa molto utile potrebbe essere utilizzare il magnesio in forma di carbonato o cloruro. - Non consiglio di utilizzare lassativi alle erbe o semi vari perché questi potrebbero solamente infiammare l'intestino risolvendo questo sintomo ma peggiorando la situazione. - Molto utili sono anche frutta e verdura in particolare modo kiwi, fichi, albicocche, mele e altri.
<p>Dal quarto al sesto mese</p> <p>Acidità di stomaco e cattiva digestione</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Si devono evitare alcuni alimenti che creano acidità come frutta con i semi, verdura cruda, pomodori, frutta secca, frutta acerba, vino o alcolici (sempre e comunque da sconsigliare in gravidanza). - Per ovviare a questo inconveniente è meglio anche evitare di stendersi dopo un pasto. - Si può anche utilizzare del citrato di sodio o del bicarbonato alla fine di un pasto per abbassare il PH del bolo alimentare.



accorgimenti alimentari si riesce a convivere con questi piccoli disturbi e rifornire dei nutrienti necessari allo sviluppo del piccolo erede. A mio parere, l'alimenta-

zione in gravidanza non si dovrebbe discostare molto dall'alimentazione che si ritiene corretta per tutto l'arco della propria vita. Oggi possiamo trovare mol-

te metodiche dietetiche, ma se si osservano in maniera dettagliata, comunque tutte cercano di mantenere sotto controllo la glicemia, che era comunque l'obiettivo del-

la dieta mediterranea di un tempo (oggi di difficile applicazione persino nei paesi di origine). Mantenere sotto controllo la **glicemia**, oltre a far sì che il peso aumenti secondo la reale necessità della stessa gravidanza, ci permette di contenere anche l'**insulina** e quindi di aiutare la prevenzione del **diabete gestazionale**, una delle principali complicazioni dei nove mesi.

Queste buone regole per uno stile di vita sano non vogliono sostituirsi a una prescrizione medica soggettiva, ma solo dare indicazioni per affrontare al meglio il momento più bello, più emozionante ed energico nella vita di una donna, quello di creare una nuova vita.

Iader Fabbri

Iader Fabbri
Dietista
Preparatore Atletico
www.fisicamente.com

FAQ: Parola all'esperto

Sono numerosi i quesiti che affollano la mente dei frequentatori delle palestre. Action Max è qui per chiarire tutti i vostri dubbi con competenza e professionalità



Massimo Rugolo

alias Action MaX, è considerato all'unanimità il miglior Life Coach europeo, operante in Usa, Islanda e Italia. È realizzatore del progetto "Sai quello che mangi?" adottato in 3 diverse catene di supermercati in Usa con Whole Food, Islanda con Hagkaup ed in Italia con Coop.

Per contatti:

actionmax@fastwebnet.it
www.actionmax.net
cell. 349.3346168

Si possono fare gli addominali durante la gravidanza?

Certo che si possono fare, ma senza esagerare. Altra cosa importante da dire è che avere degli addominali forti non migliora il parto perché le contrazioni sono dovute a un ormone e sono involontarie. Se si è incinta, gli addominali vanno eseguiti in posizione supina solo durante i primi tre mesi, mentre poi bisognerà eseguirli in modi diversi, perché il peso del feto può limitare il flusso del sangue al cuore. Bisogna però dire che fare addominali è importante per salvaguardare la propria spina dorsale ed evitare traumi dovuti all'avanzare del pancione e allo spostamento dell'asse spinale, causa la crescita del feto. Non bisogna inoltre effettuare attività ad alto impatto o eccedere col numero di ripetizioni durante l'allenamento. Esercizi consigliati per l'addome sono in particolar modo quelli in posi-

zione quadrupedica, effettuando il "vacuum" e addirittura gli esercizi di tipo isometrico in posizione sempre quadrupedica, o in piedi. Allenare i muscoli interni dell'addome oltre che il retto e gli obliqui. Inoltre da non dimenticare sono tutti gli esercizi fatti in disequilibrio e/o di stabilizzazione. Ricordiamoci che lo stato di forma della partorientende tende ad essere ripristinato molto più rapidamente se essa ha mantenuto uno stile di vita adeguato e se ha allenato gli addominali durante la gravidanza.

Se ci si allena la mattina presto, è preferibile non fare colazione?

Allenarsi al mattino presto significa sconvolgere il proprio ciclo circadiano, stravolgendo anche le abitudini del corpo. Da alcuni studi effettuati all'Università del Middlesex inoltre si pensa che svolgere allenamenti al mattino ed anche a digiuno, sia controproducente per la salute del nostro organismo. Infatti correre al mattino potrebbe esporre molto più facilmente il nostro corpo all'aggressione di virus e batteri. L'allenamento mattutino, comporta anche l'indebolimento delle difese immunitarie.

Per non fare eccessivo terrorismo in relazione all'allenamento mattutino a digiuno che anch'io pratico in determinati periodi, bisogna dire che dovrà essere non eccessivo, non stressante, di piccolo minutaggio (20-25 minuti) e dovrà essere fatto in condizioni fisiche buone. Per condizioni fisiche buone intendo fare attività fisica senza essere reduci da malattie.

Quali sono i benefici della pedana vibrante?

I maggiori benefici che io ab-

bia riscontrato con la pedana vibrante sono dovuti all'incremento della flessibilità. La pedana attiva dei meccanismi che allentano le aderenze, amplificando la flessibilità. La ricerca ha dimostrato che gli esercizi di stretching con la pedana aumentano notevolmente la flessibilità rispetto ai semplici esercizi di stretching a corpo libero. Gli organi del tendine del Golgi, si attivano durante l'allenamento con vibrazione favorendo un rilassamento profondo. In più, i muscoli vengono allungati poiché sono in posizione attiva e funzionale, mantenendo la forza esplosiva. Ricordo che sulla pedana si possono eseguire degli esercizi sia statici che dinamici, ma che è bene andare per gradi, utilizzando prima quelli statici ed imparando ad ascoltare il proprio corpo e le sue reazioni e successivamente passare a quelli dinamici. Come avviene la contrazione muscolare sulla pedana vibrante? Il principio è complesso. Ad ogni azione corrisponde una reazione uguale e contraria, così quando le vibrazioni agiscono, il corpo reagisce immediatamente allo stimolo. Il naturale equilibrio del corpo umano è disturbato e vari muscoli si danno da fare per far ritornare l'equilibrio. Variando le angolazioni e le posizioni, di conseguenza i muscoli si allungano. Tale allungamento è subito carpito dagli organi propriocettivi, inviando un rapido e veloce segnale tramite i nervi afferenti alla corteccia. Questi reagiscono inviando dei segnali attraverso la colonna vertebrale, causando così una contrazione riflessa dei muscoli coinvolti. Vibrare allora sembra uno dei sistemi più semplici, ma che deve avere sempre la sua parte di consapevolezza da acquistare

con qualcuno che ha già fatto esperienze sulla pedana vibrante. Mai fare gli autodidatti con questo strumento.

Qual è l'allenamento più efficace per i polpacci?

Riscaldare sempre i polpacci è importantissimo, e farlo a dovere è vitale, sia con macchine cardio, che con esercizi specifici che mimano il movimento che si andrà ad eseguire. Il compito dei polpacci è sorreggere ogni giorno il peso del corpo e farlo sollevare dal basso verso l'alto con spinte propulsive. Per questo si consigliano degli esercizi pesanti e ben fatti. I migliori sistemi per poterli far crescere sono esercizi basati su diversi sistemi shock: set composti, ascendenti-discendenti, discendenti, ripetizioni parziali con carichi elevatissimi, pause... Gli esercizi per i polpacci sono divisi in 2 modalità: quelli eseguiti a gambe dritte e quelli a ginocchia flesse. I primi colpiscono il gastrocnemio, i secondi sono fatti per il soleo. Il soleo si solleva sulle punte quando siamo seduti. Tra le forze maggiori dell'allenamento per i polpacci c'è lo stretching. Esso è il perno dell'allenamento poiché riesce a far recuperare facilmente e velocemente al muscolo in questione. Lo stretching è valido specie per esercizi effettuati con grossi carichi, onde evitare fastidiose tendiniti, che vanno a compromettere la funzionalità del grosso ed importantissimo tendine d'Achille. La stabilità e l'equilibrio sono le basi di una buona vita...

Inviare le vostre domande a actionmax@lapalestra.net e nel prossimo numero de "LA PALESTRA" troverete tutte le risposte.



**Spedizioni gratuite
in tutta Italia
in 24/48 ore**

acquista on-line!
in contrassegno o carta di credito

grafica: Antonella Leto



**Più forti di prima
Presenti come sempre**

Qualità ed efficacia con i più famosi
marchi americani ai **prezzi più bassi**

www.nutrisport.it

Nutrisport s.r.l. Via Donghi, 76R - 16132 Genova
info@nutrisport.it - info@supplements.it
Tel. 010.40.40.891 - Fax 010.40.40.945

Novità & Curiosità

Tutto ciò che avreste voluto sapere sul mondo del fitness e non avete mai osato chiedere...

BYOTEAM, il wellness diventa life style

Nata all'interno di una storica azienda cosmetica bolognese, **presente dal 1938** (70th anniversary) nel mercato internazionale, la linea di prodotti BYOTEAM è stata creata per rispondere alle esigenze di chi pratica attività sportiva. Formulati sulla base di un complesso innovativo, il DEFENSE FACTOR COMPLEX (DFC®), sono particolarmente efficaci per contrastare lo stress ossidativo causato dall'aumento dei radicali liberi durante l'attività aerobica. Nel DFC, ricco di sostanze preziose, sono

presenti Oli vegetali (Oliva, Mandorla Jojoba) Vitamine (A ed E) e Oligoelementi (Ferro, Rame, Zinco, Magnesio legati a fermenti lattici attivi). I prodotti, con profumi privi di allergeni, si collocano in una filosofia "cosmeceutica" avendo le caratteristiche scientifiche e performanti dei farmaci, e quelle gradevoli e piacevoli dei cosmetici. Vantano inoltre test di efficacia

realizzati in collaborazione con l'Università di Pavia.



Attualmente i prodotti sono utilizzati da atleti professionisti, dai personal trainer, nelle palestre e nei centri benessere, ma sono ideali anche nella vita di tutti i giorni.

BYOTEAM si compone di tre linee, **Physiocare** (da applicare prima e dopo l'attività fisica), **Beautycare** e **Leisure** (per prendersi cura del corpo e rigenerare uno stato di benessere).

Byoteam
by Angela Laganà srl
www.byoteam.it
info@byoteam.it

Con Cardiaca acquisti la forma perfetta Design esclusivo, per uno stile inimitabile



Su quali parametri si sceglie oggi una palestra piuttosto che un'altra? Servizi offerti? Costi? Professionalità e simpatia del titolare del centro? Certo, ma non solo! Un elemento sempre più determinante è **l'impatto estetico della zona di allenamento**. Un'area

dal design ricercato ed elegante colpisce e cattura il cliente nella fase delicata della scelta. **CARDIACA**, estremamente attenta a queste dinamiche, propone attrezzature che, oltre a funzionalità e biomeccanica eccellenti, offrono un design esclusivo e raffinato, dove linee tese e curve danno vita a macchine estremamente moderne ed eleganti. Veri e propri oggetti di arredamento, tutti i prodotti **CARDIACA** soddisfano le esigenze della clientela più attenta: particolari accattivanti e rifiniture perfette in ogni dettaglio sono i

plus che trasformano la seduta di allenamento in un momento di benessere assoluto. Il design più esclusivo e moderno, grazie alle efficienti dinamiche aziendali e all'attenta politica di costi di **CARDIACA**, diventa accessibile a tutti i titolari di club che, ora più che mai, possono offrire alla loro clientela uno stile unico ed emozionale.

Cardiaca S.r.l.
V.le A. Moro 30
62019 Recanati (Mc)
www.cardiaca.it
Per avere informazioni
sullo **SHOW ROOM** più
vicino: info@cardiaca.it



PT System di FIT@WORK - Istruttori di qualità e contenimento dei costi. Ora è possibile.

Aumentare la qualità del servizio e contemporaneamente ridurre i costi di gestione del personale tecnico. Questo è il risultato di un progetto da introdurre in palestra. Oggi a causa dei ridotti

margini dell'impresa palestra ci si trova a dover compiere delle scelte drastiche: abbassare i prezzi, e quindi anche il servizio, per avere più abbonamenti col rischio di non gestire i costi fissi dell'impresa

o mantenere un servizio alto aumentando i prezzi e scatenare lamentele da parte dei soci? La risposta sarebbe poter proporre dei servizi qualitativamente superiori, a pagamento, e contemporaneamente poter ridurre i costi di

compenso adeguato al proprio livello di professionalità e sarà stimolato a presenziare al centro il più ore possibile per potersi promuovere, fornendo così il supporto in assistenza che non impone al titolare il dover raddoppiare o triplicare la presenza di istruttori retribuiti. Il cliente che richiede un servizio di altissima qualità sarà soddisfatto attraverso l'erogazione di questo prodotto e quindi diventerà un socio soddisfatto e fidelizzato. Il club in questo modo avrà aumentato il proprio livello di servizi e ridotto i costi.



gestione del personale tecnico. Il PT System di FIT@WORK si basa proprio su questi principi, e permette, attraverso la strutturazione di un sistema di Personal Training studiato su misura per ogni club, di ridurre questi costi. Il Personal Trainer si vedrà realizzato attraverso un

FIT@WORK
335/8415839
www.fitatwork.it
info@fitatwork.it

Dinamica, il punto di riferimento per il futuro del vostro lavoro



Dinamica è un'azienda giovane, che nasce alcuni anni fa producendo dei prodotti legati al mondo del "water fitness" ed in particolare due versioni di idrobike, la **Nettuno Basic** e la **Nettuno Plus**. La collaborazione con lo I.U.S.M. di Roma (Istituto Universitario di Scienze Motorie) e la grande esperienza di artigiani locali nella lavorazione dell'acciaio inox, fanno sì che tali prodotti riscuotano subito un grande successo, legato soprattutto alla loro qualità ed all'innovazione tecnologica e scientifica introdotta con un proprio brevetto per la regolazione dello sforzo di pedalata. Seppur di recente sul



mercato del fitness, la Dinamica è costituita da un team di persone con un'esperienza più che decennale sia da un punto di vista tecnico per ciò che concerne lo sviluppo del prodotto, sia da un punto di vista commerciale, che da un punto di vista strategico-imprenditoriale. Tutto questo ha permesso all'azienda di ampliare la

gamma dei suoi prodotti per completare l'offerta rivolta al settore alberghiero e alle palestre mediante una nuova linea cardio e una nuova linea isotonica. Gli obiettivi aziendali prevedono la **realizzazione di macchinari essenziali, eleganti**, caratterizzati da aspetti funzionali all'avanguardia e progettati appositamente per

ogni esigenza, tenendo conto della filosofia che contraddistingue il marchio Dinamica: un **buon rapporto "qualità/prezzo"**. L'utilizzo di stampi ad iniezione, la qualità dei componenti, e l'affidabilità permettono di raggiungere a pieno tali obiettivi. Quasi 600 mq di nuovo show room permettono di testare e provare direttamente tutti i macchinari.

Dinamica s.r.l.
Via L. Da Vinci 8/a
63030 Acquaviva Picena (AP)
Tel. 0735/582976
0735/586199
fax 0735/595238
0735/578214
www.dinamicafitness.it
info@dinamicafitness.it

Cruisin'Pilates Club

Consulenza personalizzata rispettando la territorialità, le peculiarità del singolo e di ciascun gestore



Cruisin' Pilates Club è un progetto innovativo per i marchi **Idea s.r.l.** e **Cruisin'**, leader di riferimento nazionale per la formazione, produzione di eventi e ricerca, nel settore del benessere. L'idea ha origine dal successo della formazione, dall'esigenza degli operatori e dall'esperienza dei professionisti. Un'esperienza ventennale vissuta nei centri fitness, come consulenti, organizzatori, trainers formatori, istruttori responsabili dei vari settori. Tra gli ideatori del progetto, **Fabio Memmo**, gestisce da oltre dieci anni con successo un Pilates Club. Nel suo percorso decennale sono state affrontate le varie difficoltà imprenditoriali e gestionali e trovate le soluzioni adeguate nella soddisfazione delle



proprie esigenze ed obiettivi. Il progetto si avvale di una formazione corretta ed adeguata attraverso processi razionali e sperimentati, grazie alla consulenza di **Giuseppe Orizzonte**, responsabile, insieme a Memmo, della formazione **Cruisin' Pilates Club** e del corretto e costante aggiornamento. **Cruisin'Pilates Club** non è legato alle esigenze stagionali,

vive di luce propria, affronta le strategie di marketing sperimentate sul territorio dal management del gruppo. **Idea s.r.l.** è attiva sul territorio dal 1983 ed è titolare dei marchi: **Cruisin', Spring Energie, AquaPilates, PhysioWellness, Fitnesslandia, Energie Convention, MissWellness, Cruisin'Pilates Club, Cruisin'Postural** ed altri...

Cruisin'Pilates Club non è un franchising, insieme a tutti gli operatori interessati sviluppa la migliore collaborazione tramite la consulenza personalizzata, rispettando la territorialità, le peculiarità del singolo e l'individualità di ciascun gestore. Il progetto è mirato verso:
- i club più evoluti che desiderano seguire il mercato e le richieste della clientela, migliorando il servizio ed il sistema di allenamento in palestra
- gli istruttori che desiderano soddisfare le proprie motivazioni imprenditoriali.

Idea s.r.l.
Tel. 059.225940
Fax 059.220609
info@cruisin.it
www.cruisin.it

Metabolic Slimming System - Un trattamento contro la cellulite efficace per il vostro centro benessere



Phytonature ha messo a punto un sistema minimale di semplice esecuzione, in grado di dare una risposta efficace e visivamente apprezzabile a un problema diffuso: la riduzione della cellulite. L'uso regolare del **Phytoslim** è in grado di dare risultati visibili, ripetibili e costanti nel tempo, **massimizzando nelle palestre l'esercizio fisico finalizzato alla riduzione degli inestetismi dovuti alla cellulite.** Dopo tre anni di ricerche e sperimentazioni **Phytonature** è riuscita nell'intento, partendo dal presupposto che un ben noto principio attivo, la Fosfatidilcolina, notoriamente impiegata

per la lipolisi mediante iniezioni sottocutanee, fosse altrimenti impiegabile in preparazioni di tipo cosmetico. Il raggiungimento dell'obiettivo non è stato facile a causa della struttura molecolare della Fosfatidilcolina, che in condizioni normali non è efficace in preparazioni cosmetiche. Lo è divenuta però attraverso l'originale e brevettato sistema di preparazione messo a punto da **Phytonature**, che unitamente ad altri prodotti coadiuvanti (i Phytoceutici), ha ideato il **Metabolic Slimming System**. La base di partenza rimane il **Phytoslim** (Fosfatidilcolina 30%), sufficiente per iniziare e proseguire il

processo di demolizione del tessuto adiposo, che sarà più o meno accentuato e velocizzato a seconda delle diverse combinazioni possibili con:

1. Esercizio fisico
2. Calore (sauna, bagno turco, idromassaggio, coperta termica)
3. Massaggi estetici
4. Coadiuvanti metabolici (PhytoCell, Phytogen, Phytovain)
5. Metabolic Slimming System (sistema completo per Centri Benessere).

Per info contattare:
Dr Antonio Masini
drmasini@phytonature.org
info@phytonature.org
www.phytonature.org

Le poltrone che vi rimettono in sesto

*Relax e benessere anche in palestra
con le poltrone per massaggi Yell!® Industry*

D'ora in avanti i gestori delle palestre e dei centri fitness hanno un'arma in più per conquistare la loro clientela: **le poltrone per massaggi Yell!® Industry**. Il marchio di abbigliamento Yell!® Industry, noto nei mercati italiani ed esteri per la sua impronta metropolitana e per l'attenzione ai gusti di un pubblico giovane e dinamico, strizza l'occhio anche al mondo del Wellness. Da qualche tempo, infatti, ha dato vita ad una **divisione Salute & Benessere** che realizza soluzioni e prodotti di alto livello, volti a migliorare la qualità di vita di tutti noi.

Disponibili in vari colori, con TV, MP3, CD e posizioni relax, **le poltrone Yell!® Industry** offrono massaggi Shiatsu a livello lombare, cervicale e presso terapia per gambe stanche, con un giovamento psico-fisico generale e uno sprigionamento di forza vitale e benefica. All'interno di un centro sportivo, rappresentano un plus innegabile, perché danno la possibilità di rilassarsi dopo un allenamento intenso e di recuperare le energie perdute. Se da un lato il cliente sarà soddisfatto e appagato dopo aver usufruito del servizio di massaggi, dall'altro il proprietario della palestra avrà un rientro in termini economici: le poltrone infatti, possono prevedere un sistema di funzionamento a gettoni (chi vorrà beneficiare dei massaggi, dovrà dunque inserire



un gettone nella poltrona). Tale meccanismo è studiato per consentire ai gestori di ricevere un guadagno monetario, oltre che i ringraziamenti degli utenti. Le poltrone Yell!® Industry sono vendute a prezzi competitivi, hanno una serie di certificazioni internazionali e prevedono una garanzia di due anni.

Uno dei modelli di maggior successo è la **Poltrona Relax "VIP" JM-B8099B**. Il poggiaschiena prevede diversi sistemi di massaggio: percussioni, impastamento, picchiettamento, massaggio vibrante, rilevamento automatico e alzata elettrica dello schienale. La seduta ha una struttura massaggiante con cuscini a gas, due livelli di intensità, display LCD a colori, funzione CD e MP3, scelta tra differenti registri linguistici. Anche le braccia vengono massaggiate con

cuscini a gas e diversi livelli di intensità.

Ma Yell!® Industry mette a disposizione una grande varietà di modelli: la **Poltrona Relax "President"**, la **Poltrona Relax "Evolution"**, la **Macchina Dimagrante** che misura l'indice di grasso corporeo, il **Letto Massaggiante** per distendersi e godere di numerose tipologie di massaggi, la **Running Machi-**

ne Elettrica con funzione singola, svariati **Massaggiatori Multifunzione** a seconda delle esigenze (oscillante, adattabile, a pulsazione, per i piedi, ad alta potenza), **Cinture Massaggianti** per dimagrire o eliminare qualche cm di troppo.

Un universo di benessere a portata di tutti coloro che amano coccolare corpo e spirito.

YELL!® INDUSTRY

YELL WORLD LTD S.R.L. DIVISIONE SALUTE & BENESSERE - VIA S. ALESSANDRO, 7 - 00131 ROMA ITALIA

TEL. +39 0641230420 +39 0641294588 - FAX +39 0641239478

INFO@YELLINDUSTRY.IT - WWW.YELLINDUSTRY.IT

C'è sempre tempo per andare in palestra

Consigli pratici per donne, mamme e lavoratrici che non riescono a ritagliarsi del tempo per la palestra. Com'è possibile organizzare la propria settimana in maniera da prevedere qualche ora di attività fisica?

In questo articolo mi rivolgo alle donne che amano la palestra ma che non riescono più a frequentarla. Per diversi motivi: perché hanno trovato un lavoro che le impegna tutto il giorno, perché hanno cominciato a gestire una casa, una relazione a due, una famiglia. Perché sentono che le ore scorrono via veloci e, senza che nemmeno se ne rendano conto, arriva inesorabile il momento di andare a dormire.

Ciao mamma e papà

Dite la verità: a quante di voi è capitato di aver lasciato la dimora dei genitori ed essersi ritrovate nel caos? Quelle che prima erano azioni scontate e superflue (come cucinare, fare la spesa, stendere il bucato ecc.) perché qualcun altro le faceva al posto vostro, sono diventate tutto d'un tratto attività di routine, obbligatorie. Non avete più tutto il tempo per voi. Oltre al lavoro ci sono le faccende domestiche, le bollette da pagare, i panni da stirare... Se uscite dall'ufficio alle 18.00, non sarà più così automatico andare dritte in pa-

lestra e rimanerci fino alle 20.00. Chi ci pensa poi alla spesa? Chi prepara da mangiare? La situazione si complica ulteriormente se avete messo su famiglia: chi bada ai pupi mentre voi correte sul tapis roulant?

Per evitare di accumulare sensi di colpa e frustrazioni di ogni genere, dovete mantenere la calma e **imparare a organizzarvi**. Ritagliare tre ore di tempo alla settimana per l'allenamento è possibile. Tutto dipende dalla vostra capacità di **programmarvi in maniera razionale**. A seconda che siate single o accoppiate, che abbiate figli oppure no, le esigenze cambiano e ci vuole un piano d'azione che faccia al caso vostro.

Single e indipendenti

L'amore non va a gonfie vele? La ricerca del partner giusto è una chimera? Tirate un sospiro di sollievo: la vostra "libertà" offre anche indiscutibili vantaggi. Potete fregarvene dei minuti che passano. Non c'è nessuno che pretenda il piatto pronto e la tavola apparecchiata. Nessuno che cronometri il vostro rientro



per la cena. Potete **scegliere di fare quello che volete, quando volete**. Non c'è bisogno di andare in palestra all'alba o di rinunciare alla lezione di spinning serale... Siete padrone del vostro tempo e avete la possibilità di mangiare alle 22.00, di non rifare il letto, di pulire il bagno la mattina presto. Il mio consiglio è di **pensare a voi stesse, prima di tutto, e solo dopo, alla casa**. Allenatevi come avete sempre fatto, scegliendo gli orari a voi più congeniali. Non modificate le vostre abitudini per un eccesso di zelo casalingo.

Sposate o conviventi

Siete felicemente fidanzate o sposate. Vivete con il vostro

amore. Avete scoperto il bello (ma anche il brutto?) della convivenza. All'improvviso vi siete rese conto che stare con un'altra persona è splendido ma faticoso. Volete accontentarla sempre, passare ogni minuto libero insieme, dimostrare che siete all'altezza di ogni cosa. Vi piace sentirvi le regine dell'alveare e ci tenete a non sfigurare mai. Le vostre giornate sono piene di liste della spesa, bucati, spolverate e coccole. La vostra vita è scandita dal lavoro fuori e dentro casa, sembra non esserci spazio per altro. La palestra diventa uno sbiadito ricordo...

In realtà **non dovete rinunciare all'allenamento, ma razionalizzare il vostro tempo**. Ecco qualche trucco

per ricavare minuti preziosi per voi stesse:

1) Durante il weekend preparate tante porzioni di pasto, da tenere nel congelatore. Potrete utilizzarle nel corso della settimana, evitando di spendere troppo tempo in cucina.

2) Fate il grosso della spesa una volta alla settimana e chiedete al vostro compagno di fermarsi, dopo il lavoro, a prendere il pane e il latte.

3) Quando preparate la cena, cucinate un po' di più del necessario. Quel che resta diventerà il vostro piatto per il giorno successivo.

4) Scegliete un centro sportivo vicino all'ufficio. Finito il turno di lavoro, andateci subito, senza pensarci su troppo.

5) Se avete una pausa pranzo consistente, di almeno due ore, sfruttatela per fare attività fisica.

6) Dividete le pulizie casalinghe tra il sabato e la domenica (2 ore per ciascun giorno). In questo modo non perderete una giornata intera nelle faccende e vi ritaglierete del tem-

po per andare in palestra.

7) Stirate una volta alla settimana, di sera, dopo cena, magari davanti alla tv. Non fatelo mai prima di mangiare, quello è il momento da dedicare all'allenamento!

8) Andate a trovare spesso i vostri genitori: la mamma sarà sempre contenta di offrirvi il suo aiuto: sughi pronti, ciambelloni, regalini vari per la casa... Tutto ciò vi consentirà di dedicarvi ad altro!

9) Almeno una sera a settimana cenate dai vostri "vecchi". Quel giorno non dovrete occuparvi del pasto, quindi sarà la volta buona per correre in palestra!

10) Cercate di coinvolgere anche il vostro compagno nell'attività motoria. Insieme sarà più semplice organizzarsi e frequentare un centro sportivo.

Questi suggerimenti valgono anche (e soprattutto) se avete dei figli. Con loro la situazione si fa ancor più complicata... Cercate di affidarvi a qualche **prezioso collaboratore** (vostro marito, la mamma, la

nonna, un'amica, una vicina o una baby-sitter fidata). Avete assolutamente bisogno di una persona che vi sostituisca per poche ore alla settimana e vi consenta di andare in palestra con il cuor leggero. Se non potete contare su un familiare, guardatevi intorno con attenzione, vicino a voi ci sarà sicuramente una mamma che potrebbe essere una vostra amica, che avrà quasi sicuramente le vostre esigenze e i vostri problemi. Aiutatevi scambiandovi il tempo, una volta a settimana te li tengo io e una volta me li tieni tu...

Ma se proprio non trovate nessuno, **potete provare a portare in palestra con voi i figli**. Ci sono delle sale fitness pensate apposta per le **famiglie**. Da un lato si allena la mamma, che può dedicarsi alla cura del suo aspetto fisico, dall'altro giocano i bambini, che si divertono muovendosi un po'. Il tutto nello stesso edificio. La vostra palestra non è così all'avanguardia? Allora cercate di allenarvi con accanto il vo-

stro bambino. Ho visto donne sollevare pesi e fare gli addominali mentre i loro figli le osservavano da vicino, aspettandole e seguendole passo passo.

Al di là di tutti i consigli pratici, per cercare di sfruttare al meglio il poco tempo che si ha a disposizione occorre essere **flessibili**. Per stare bene non servono ore e ore di allenamento, contano costanza e intensità, grandissima concentrazione durante l'attività fisica e una determinazione fuori dal comune. L'importante, in ogni caso, è non arrendersi e non rinunciare al proprio benessere.

Francesca Tamberlani

Francesca Tamberlani

è Sociologa e Responsabile Magazine presso la casa editrice Edizioni Play Press. Curatrice ed ideatrice del sito www.travirgolette.com, scrive per il quotidiano "Il Golfo" e "Fuori Campo".

ENTRA NEL MONDO DI www.lapalestra.net

troverai:

- cerco e vendo** aggiornati ogni settimana
- tutti i numeri** della rivista scaricabili gratuitamente
- tutti gli articoli** divisi per argomento
- i volti della redazione** e dei nostri collaboratori
- i link dei nostri inserzionisti**
- ... e molto altro



conosci qualcuno che ha una palestra e non riceve ancora **GRATUITAMENTE** la nostra rivista? sul sito www.lapalestra.net troverai l'apposito **MODULO** per richiederci l'invio **GRATUITO** (o a pagamento per i privati).

In palestra non solo per allenarsi



Bar, lounge, ristoranti ecc. sono realtà che richiamano molta gente, più delle palestre. Perché? Qual è il loro punto di forza? E qual è il punto di debolezza dei centri fitness?

Da più di due anni i fitness club fanno fatica a far quadrare i conti e i centri wellness sono in cerca di spiegazioni su come far fronte a questo calo, stimato mediamente intorno al 15-20%. Quello che più balza all'occhio non è una

flessione dei tour (visitatori per informazioni), che si mantengono costanti, bensì è stato registrato un **crollò sulla durata media di permanenza e sulla frequentazione**. Ovviamente, quando diminuisce la frequentazione il passo successivo è il rifiuto del rinnovo:

“Non vengo, quindi è inutile che rinnovi”.

Anche la durata dell'abbonamento subisce una grossa trasformazione: si riesce a lavorare sull'annuale solo se esiste il prezzo promozione, la proposta particolare ecc. Cosa provoca questo calo? Quali sono gli elementi scatenanti che portano il pubblico a non frequentare i club?

Le cause del calo

Occorre umilmente valutare tutti i punti senza esclusione alcuna, per capire dove si può

intervenire: **il costo troppo elevato; la mancanza di tempo; la concorrenza**. Andando più a fondo si può verificare che, parlando in generale, in tutti i club le motivazioni hanno una suddivisione in percentuale di questo tipo:

mancanza di tempo	50%
costo elevato	20%
concorrenza	20%
altro	10%

Analizzando questi dati notiamo che paradossalmente il costo incide in realtà di poco, nonostante ci possa essere

una crisi economica. In fin dei conti pagare circa 50 euro al mese (prezzo medio stimato di incasso nei centri fitness) è ancora accettabile. Anche la concorrenza, che è sempre la più facile scusa adottata dai consulenti, in realtà non incide in modo molto rilevante: analizzando il numero di frequentatori del mondo del fitness ci accorgiamo che alla fine sono sempre gli stessi e che mantengono all'incirca la stessa frequentazione nei club. Allora che cosa crea così tanta destabilizzazione nei centri? Cosa provoca questa flessione rilevante degli incassi? **La statistica dice: più della metà degli iscritti dichiara di non aver tempo.** Mi sorge un grosso dubbio: se la gente non ha tempo per andare in palestra, come mai i bar, i lounge (nuove realtà per socializzare), i ristoranti (con i rincari che hanno avuto), le spa o i centri estetici non avvertono lo stesso calo di frequenza? Anzi, dopo le 19 i posti di ritrovo sono addirittura affollati.

Un esempio

Un anno fa, occupandomi dello sviluppo di un grosso centro wellness di Milano situato di fronte a uno di questi posti alla moda di ritrovo, proprio all'interno di questo locale incontrai una ragazza che mi disse che non veniva più in palestra perché non aveva tempo. Ora, essendo il locale esattamente davanti alla palestra, mi è subito venuto da pensare che se era lì a bere, il tempo c'era. Il problema era che, anziché entrare in palestra, ha preferito entrare al bar. Veniamo quindi al punto: **dietro alla mancanza di tempo spesso c'è la noia, frequentare un centro fitness non è divertente e non è socializzante.** Ecco che allora occorre capire questa necessità! Gli italiani, oramai l'abbiamo capito, non sono un popolo di salutisti che si preoccupano prima di tutto della loro salute. Le statistiche parlano chiaro: rispetto a Francia, Germania e Inghilterra

siamo ultimi nella prevenzione medica. Preferiamo andare dal medico quando si presenta il problema. Dobbiamo allora adeguarci in modo costruttivo: ciò non vuol dire che dobbiamo mollare e chiudere tutte le palestre e aprire bar e ristoranti, ma bensì cercare di creare socializzazione, **attrazione e divertimento.**

Iniziative speciali

Occorre organizzare delle iniziative che devono far parte integrante delle attività di ogni centro:

1. Feste a tema
2. Open day
3. Serate culturali
4. Gare e saggi
5. Accordi con sponsor e presentazioni.

I clienti devono sapere che far parte di un club vuol dire anche avere delle opportunità per conoscere qualcuno, per divertirsi una sera, un'opportunità per confrontarsi e verificare la propria forma fisica e di informarsi piacevolmente.

Sempre parlando dell'esperienza sopra citata, in quel centro di Milano abbiamo ottenuto un incremento di fatturato dell'88% rispetto all'anno precedente organizzando in un anno 3 feste a tema (Halloween, Latino America, Natale), 5 presentazioni di libri con relative cene a seguito, 3 open day con risultati eclatanti sul fatturato (abbiamo incassato in un giorno circa la metà del fatturato di un mese).

Chiaramente chi legge può sollevare un dubbio: tutto ciò è possibile se esiste un ristorante all'interno, o uno spazio adeguato per fare feste.

Non credo che la location sia determinante, certo chi possiede o collabora in un club molto grosso è più facilitato, ma si possono organizzare cose carine anche in centri piccoli. La sala corsi si può prestare per accogliere tante persone, un catering che si occupi del rinfresco è di facile realizzazione, un accordo di presentazione di un prodotto



per l'estetica, piuttosto che con una testata giornalistica che possa dare adito ad una aggregazione è possibile organizzarlo.

Lavorare su questo concetto è molto faticoso e comporta una seria programmazione con un impegno di risorse umane, ma ottiene anche un risvolto molto proficuo per lo staff. **Queste iniziative danno gioia e carica positiva**, favoriscono unione di squadra e trasmettono un messaggio molto positivo anche agli iscritti, i quali lo assorbiranno piacevolmente.

Lo staff

Importante è coinvolgere lo staff, ognuno per il suo ruolo, affidando compiti creativi ed organizzativi: inventare gare e corsi speciali per la giornata in questione è compito del responsabile dei corsi, preparare dimostrazioni e prodotti è compito dell'estetista, organizzare il ricevimento è sicuramente di competenza del responsabile della reception e convocare il maggior numero di clienti è compito del settore commerciale. Tutti insieme responsabilizzati poi hanno un unico obiettivo: **coinvolgere al massimo i clienti "obbligandoli" ogni volta a partecipare con un amico o un familiare**, in modo che

siano gli stessi iscritti a veicolare il più possibile la palestra e le sue iniziative.

Le stesse iniziative poi devono essere centro di profitto: l'open day in assoluto è l'iniziativa di incasso per eccellenza. La giornata deve essere caratterizzata da un prezzo particolare proposto solo esclusivamente per quel giorno. Ma anche la cena, il party, la presentazione di un prodotto possono "fare cassa" perché durante l'evento si promuove il club, e i consulenti sono impegnati a fatturare.

Per concludere, i fitness club devono sempre di più assumere un ruolo socializzante dove gli iscritti hanno la possibilità di sentirsi bene e hanno piacere di frequentare, altrimenti ci sarà sempre il problema di trattenerli e di dover quindi continuamente spendere ingenti risorse economiche per fare pubblicità.

Fabio Swich

Fabio Swich

ideatore e socio fondatore di Sport Lab ora Fitness Clinic, società di servizi medico/ sanitari per centri sportivi, benessere e fitness. Primo in Italia a scoprire e sperimentare nel 1986 il sistema Cardio-Fitness, è consulente di gestione di palestre e centri sportivi, autore di rubriche e articoli su diverse riviste sportive di settore.

Per fortuna che c'è il "tutor"

Marco Buniello non è un istruttore qualsiasi e nemmeno un personal trainer come tanti altri. È un "tutor", ovvero un professionista del fitness che stabilisce con il cliente un legame particolare. Andiamo a scoprire da vicino chi è e, soprattutto, cosa fa

E sistono tanti tipi di "tutor": il tutor universitario, che ti aiuta a preparare gli esami e a studiare con maggior profitto (vi dicono qualcosa Cepu et similia?), il tutor aziendale, che segue lo stagista durante il suo periodo di avviamento a lavoro, il tutor autostradale, il sistema che rileva la media della velocità raggiunta. Ma il "tutor" che stiamo per intervistare non ha nulla a che vedere con libri, uffici o automobili... Marco Buniello è un tecnico del fitness in grado di elaborare programmi di allenamento e di alimentazione efficaci, che soddisfano le esigenze di ogni cliente.

Ciao Marco, ci puoi spiegare chi è un "tutor" in una palestra e quali sono i suoi compiti?

Il tutor è un professionista che guida coloro che si avvicinano al mondo del fitness ed anche, volendo, i più assidui frequentatori. È una figura da inserire a metà strada tra il personal trainer e l'istruttore di sala. Attraverso un piano di allenamento ed alimentare, il tutor aiuta il cliente a raggiungere gli obiettivi

prefissati. Con il tutor si stabilisce l'obiettivo da raggiungere attraverso un piano di allenamento ed alimentare che sarà verificato ed adeguato durante almeno un incontro settimanale. Nel momento in cui il cliente si iscrive in palestra, effettuerà con il tutor un colloquio personale in cui verrà svolto uno screening completo della condizione fisica e verranno prese tutte le informazioni necessarie per elaborare un primo programma di allenamento che il cliente dovrà poi effettuare per iniziare al meglio la sua attività fisica.

Qual è la tipologia più comune di persone che richiedono un tutor?

Sicuramente coloro che seriamente vogliono ottenere risultati in tempi brevi, venendo seguiti e con una spesa più contenuta.

Quali sono i vantaggi principali di avere un tutor?

Con un assistente personale i risultati sono assicurati e la spesa non è equiparabile a quella del personal trainer. La novità sta nel fatto che il programma di allenamento non prevede solo gli

esercizi in sala pesi, ma un workout più completo, che comprende un po' tutte le discipline che la palestra offre. Inoltre il tutor è sempre presente nel centro. Anche se il programma di allenamento è già impostato, i clienti avranno comunque sempre bisogno di un occhio di osservazione generico all'interno della sala.

Quanto costa al cliente, in media, avere un tutor?

50,00 euro al mese, oltre il prezzo dell'abbonamento. Con quattro appuntamenti al mese, per organizzare, perfezionare ed adeguare il programma.

Quali sono gli errori che il tutor deve assolutamente evitare?

Gli stessi errori di un buon allenatore, e non deve assolutamente seguire il cliente come un personal trainer né come un insegnante di sala pesi.

Quale valore aggiunto offre il servizio di tutor in una palestra?

Mettere a disposizione una figura intermedia, che conosce la clientela e quindi un punto di riferimento importante.

Come si svolgono gli incontri tra tutor e cliente?

Ogni fine settimana c'è un incontro tutor-cliente, previo appuntamento, dove si valutano i risultati ottenuti, i problemi insorti e le modifiche da apportare.

Come si fa a diventare tutor (serve una specifici

ca esperienza, un corso, una qualifica particolare ecc.)?

Occorre una seria preparazione professionale ed amore per questo lavoro!

Ci puoi raccontare brevemente la tua formazione professionale e la tua esperienza nell'ambito del fitness?

Mi sono formato nell'ambito del calcio professionistico. Dal '94 mi occupo di fitness. Ho frequentato e conseguito corsi di personal trainer con la F.I.A., di Natural Body Building con Tozzi. Sono un insegnante di Rowing e Life Pump. Ho seguito, come preparatore, il settore giovanile della Lazio (giovanissimi ed allievi). Ho curato la parte tecnica di una filiale Dabliu, dei centri Rabbit e della Life Energy, come consulente tecnico. Da anni mi occupo di sport ed in particolare modo di allenamenti personali. In collaborazione con il centro sportivo Crunch Fitness, abbiamo sviluppato e messo a punto la figura professionale del tutor.

Dove lavori attualmente e quali sono le tue principali mansioni?

Oggi mi occupo principalmente di allenamenti personali presso la filiale Dabliu di P.zza Barberini a Roma. Nel centro Crunch fitness, a Monteverde (Roma) curo, insieme a Daniele Felicioli e Corrado Santippo, la parte tecnica ed il coordinamento degli insegnanti.

*Intervista a cura di
Francesca Tamberlani*

Phytoslim

cremagel micellare

Dr Masini innovations in Nature

STOP ALLA CELLULITE

**FORMULA
BREVETTATA,
UNICA IN ITALIA**

con
fosfatidilcolina
l-carnitina
omega-3



**FUNZIONA
ANCHE SENZA
MASSAGGIO**

**Lipolisi
non invasiva
del tessuto
adiposo
sottocutaneo**



Il Feng Shui per la progettazione delle palestre

Che cos'è il Feng Shui? Come si sposa quest'antica arte orientale con la progettazione delle palestre moderne? Ecco alcuni principi fondamentali e delle indicazioni generali da seguire

Il Feng Shui (si pronuncia fen-sciuei) è un'antica arte, di origine cinese e di tradizione millenaria, che si basa sullo studio delle interazioni tra la triade Uomo-Cielo-Terra e ha come obiettivo quello di armonizzare l'ambiente che ci circonda, mettendolo in sintonia con il nostro essere più profondo per incrementare la nostra energia positiva. Secondo i principi del Feng Shui, movimenti e mutamenti si basano su due forze contrapposte e complementari: quella dello **Yin** e quella dello **Yang**.

Poiché il Vento rappresenta lo Yang, ossia l'energia dinamica e attiva, mentre l'Acqua è Yin, energia passiva e ricettiva, la canalizzazione di queste due forze presenti nella natura prese il nome di Feng Shui, che quindi significa letteralmente "**Vento ed Acqua**", elementi che servono rispettivamente a disperdere e a trattenere l'energia: il **Chi**, il respiro, il soffio vitale. Il Feng-Shui, serve a mettere in equilibrio i campi energetici di un ambiente, tra-

mite rimedi di varia natura che consentono di incrementare il flusso del Sheng Chi benefico ed eliminare gli effetti del Sha Chi malefico. I precetti di questa disciplina possono essere applicati ad ogni tipo di progettazione, ultimamente sono soprattutto i settori di edilizia residenziale e per uffici a tenerli in considerazione, in quanto sono proprio gli ambienti dove si soggiorna per tempi prolungati a dover garantire il benessere delle persone che vi risiedono. Palestre e centri benessere si rivolgono ad utenti che generalmente non permangono per periodi troppo prolungati, ma che, essendo persone particolarmente attente alla salute, potrebbero apprezzare moltissimo i benefici derivanti da una progettazione che tenga conto anche di questi aspetti. Tali considerazioni sono soprattutto valide per le palestre, dove la progettazione basata sui principi del Feng Shui ha lo scopo di creare un equilibrio tra le forze dell'ambiente e l'energia di chi si allena.



Il rapporto tra ambiente e corpo

Nel Feng Shui, in base al Principio dello Specchio, **lo spazio che abitiamo può essere considerato come un organismo vivente**: la porta d'ingresso è la bocca, la scala d'accesso la lingua, finestre e balconi sono occhi e naso, il tetto i capelli, la struttura portante e le pareti lo scheletro, l'impianto termo-idraulico vene e arterie, quello elettrico il sistema nervoso, le porte le valvole di regolazione del flusso del Chi.

Un'errata progettazione degli spazi può portare ad una carenza o ad un eccesso di Chi che si manifesta con sensazioni di disagio o malessere nelle persone, fino ad osservare effetti negativi sia sul piano fi-

sico (malattie) che psicologico (stress, ansia, fobie) e relazionale (difficoltà nel rapportarsi con gli altri, scarsa autostima). Riequilibrando l'energia dell'ambiente nel quale soggiorniamo (e ci alleniamo) possiamo quindi, di riflesso, curare il nostro corpo, preservarlo dalle malattie e favorire il nostro benessere psicofisico. Il Feng Shui può quindi essere definito anche come una sorta di "agopuntura" applicata allo spazio.

Come si procede

Esistono regole generali nel Feng Shui, ma bisogna sottolineare che ogni luogo ed edificio ha un suo carattere da rispettare. Quindi l'analisi Feng Shui inizia sempre con un **so-pralluogo**, per individuare le caratteristiche dell'edificio e



del contesto nel quale è inserito, quindi si esaminano la planimetria del fabbricato e del terreno circostante, l'**orientamento** in relazione ai punti cardinali, la disposizione interna degli ambienti e le esigenze di utilizzo dei fruitori. Sulla base di queste informazioni, si definiscono sulla planimetria i flussi di energia nell'ambiente, si evidenziano eventuali ostacoli e si prospettano adeguate soluzioni. In primo luogo si ridefiniscono le modalità di utilizzo degli spazi, assecondando la loro naturale propensione, in funzione del tipo d'energia che li caratterizza, a favorire le attività più dinamiche (allenamento aerobico e sollevamento pesi), quelle di distensione e relax (sale per stretching, yoga, pilates e spazi benessere) o la socializzazione (reception, zona ristorazione, spogliatoi).

Quindi si può procedere con l'introduzione di forme, materiali e colori in grado di regolare opportunamente la distribuzione del Chi.

Analisi del sito

Il sopralluogo e lo studio del contesto circostante servono quindi per stabilire se esistono condizioni di instabilità o addirittura di pericolo, dovute ad un flusso di energia troppo forte che proviene da linee o spigoli direzionati verso il sito, che creano le cosiddette "**Frecce segrete**". Potrebbe trattarsi di crepacci, dirupi, canali, faglie sotterranee e ruscelli che scorrono dritti, linee ferroviarie, linee dell'alta tensione, spigoli vivi d'edifici vicini o strade che puntano in linea retta verso il fabbricato.

Quando si verificano situazioni

di questo tipo è possibile porvi rimedio, neutralizzando Sha Chi mediante la creazione di barriere che ne devino il corso o di percorsi tortuosi che lo indeboliscano: ad esempio realizzando una quinta protettiva con degli alberi piantati dietro all'edificio, o una fontana o un piccolo stagno davanti all'edificio, poiché l'acqua trattiene l'energia, o ancora creando un sentiero dall'andamento sinuoso che conduce alla porta d'ingresso, poiché in questo modo Sha Chi perde la sua aggressività.

Percorsi di energia

Analogamente è importante fare in modo che l'energia positiva possa entrare nell'edificio e rimanerci un po' per depositare il suo influsso benefico, per cui è bene rallentare il suo percorso con itinerari sinuosi, aiutandola nel movimento curvilineo con un attento **gioco di specchi** che la riflettano, facendola passare avanti e indietro. Questi accorgimenti sono particolarmente indicati per ambienti che ospitano attività dinamiche, come le sale corsi o le zone dedicate all'allenamento aerobico. Viceversa un percorso rettilineo, senza alcuna barriera tra la porta d'ingresso e l'uscita, provocherà un'immediata dispersione dell'energia, mentre la presenza di un ingresso con la mancanza di un'uscita (che può essere anche una finestra) causeranno il ristagno e la morte del Chi, rendendo impossibile soggiornare in quell'ambiente.

teriali, di forme e di colori, che combinati in maniera corretta possono accrescere l'energia positiva degli ambienti, di chi vi lavora e degli utenti che usufruiscono di tali spazi.

Dal punto di vista del Feng Shui le attività del corpo sono Yang, quindi sono favorite da **colori luminosi e vitali**, ad esempio arancio, giallo, rosso (associati agli Elementi Terra e Fuoco). Per l'orientamento delle sale la direzione da prediligere è l'Est, legata all'energia del sole che sorge e favorita dall'Elemento Legno, per cui oltre a preferire il **parquet** per il pavimento, possiamo utilizzare anche il colore verde, o elementi dalla forma alta ed eretta, come colonne o pilastri, oppure alcune piante, alte e frondose. Per equilibrare eventuali eccessi di energia Yang o dell'Elemento Fuoco, che può stressarci e renderci troppo attivi e aggressivi, possiamo ricorrere all'Elemento Acqua, capace di apportare la distensione e l'apertura dell'energia Yin, ad esempio attraverso l'**utilizzo del vetro**, considerato, per la sua trasparenza, il materiale che simboleggia l'acqua. Il vetro è inoltre indicato per gli spazi di socializzazione perché l'Acqua, che esso rappresenta, è l'elemento di comunicazione per eccellenza. Bisogna invece evitare di abbinare il vetro ai mattoni (collegati all'Elemento Terra), poiché la terra assorbe l'acqua, quindi tale unione causerebbe all'edificio della palestra una perdita di energia.

Annalisa Ghirotti

Applicazioni della teoria dei 5 elementi

Secondo la cultura cinese la realtà è creata da 5 elementi, nella successione del "Ciclo di creazione" sono: **Legno, Fuoco, Terra, Metallo, Acqua**. Per assicurarci l'armonia non si deve mai saltare un elemento o invertire questo ciclo. Ai 5 elementi corrispondono diversi tipi di energia, di ma-

Annalisa Ghirotti

Architetto e Dottore di Ricerca in Ingegneria Edilizia e Territoriale. Alla ricerca universitaria affianca l'attività di progettazione urbanistica, architettonica e di Interior Design, con una particolare attenzione ai settori del benessere e del fitness.
(mobile: +39.339.2481245; e-mail: annalisa.ghirotti@virgilio.it)



Una palestra dallo spazio limitato

Operando le giuste scelte anche una palestra piccola può diventare un luogo confortevole ed accogliente. L'importante è tenere conto di agibilità e fruibilità, sicurezza, benessere ambientale e manutenzione

Un centro fitness è solitamente composto da più zone adibite a diversi usi e servizi: sale dove si praticano attività di gruppo a corpo libero, sale con pesi e macchine per allenamenti di potenza, bar, spogliatoi ed eventualmente piscina, centro estetico, solarium. Rilevatori essenziali della qualità di questi ambienti devono essere lo spazio, la luminosità, l'impianto d'aerazione, la condizione dei pavimenti, ma soprattutto la superficie in metri quadri. È questo un elemento ancor più fondamentale e determinante quando si decide di allestire una palestra laddove lo spazio a disposizione è limitato: è questo infatti l'ostacolo più difficile da superare sia per interventi di nuova costruzione che di recupero di locali esistenti.

Ambienti completi

Un impianto sportivo deve garantire ai suoi fruitori delle condizioni di benessere ambientale legate a molteplici fattori. Un ambiente funzionale e completo, ben illuminato ed areato, progettato

per essere fruibile a tutti sarà in possesso di quelle caratteristiche di comfort e sicurezza utili a farne a tutti gli effetti un ambiente di qualità. Ed è proprio la qualità quell'aspetto al quale bisogna puntare e che è il frutto di un attento studio: più che una questione di spazio è una questione di come si decide di usarlo. Operando le giuste scelte anche una palestra piccola può diventare un luogo confortevole ed accogliente. L'importante è garantire delle scelte progettuali che tengano conto di quelle caratteristiche che permettono di sfruttare lo spazio al meglio e di renderlo modificabile e rinnovabile per far fronte a sempre nuove esigenze e tendenze.

L'indispensabile

La decisione di allestire un centro sportivo in uno spazio ridotto comporta inevitabilmente una scelta ed una selezione delle attività da praticare ed un consiglio importante da seguire può essere quello di **porre attenzione alla domanda dell'utenza sportiva presente sul territorio in cui ci si va ad inserire**. Sulla



base di questo sarà possibile scegliere quali attività prediligere fermo restando il fatto che alcuni ambienti saranno indispensabili: atrio e locali accessori (servizi, uffici, spogliatoi) infatti non potranno mancare. Sul fronte progettuale, più l'area a disposizione è limitata e più importanti ed indispensabili diventano quegli elementi che contribuiscono in modo sensibile ad ottimizzare le caratteristiche funzionali delle sale e delle condizioni ambientali. Acquista quindi importanza una distribuzione interna

degli spazi il più efficiente possibile che tenga conto di un uso sapiente di percorsi. Sarà inoltre doveroso fare riferimento alla normativa italiana relativa all'impiantistica sportiva che fornisce tutte quelle indicazioni necessarie per progettare al meglio ogni ambiente.

La distribuzione degli spazi

Per arrivare al progetto finito di una struttura che funziona le scelte da farsi saranno sia di tipo organizzativo che



funzionale. È sempre consigliabile optare per soluzioni mai troppo condizionanti e capaci di tollerare diverse configurazioni spaziali. **Ambienti come la sala pesi, dove solitamente si pratica body building e training e dove molto conta la concentrazione, è meglio che siano divisi da quelli per i corsi di danza o aerobica:** è indispensabile una zona che permetta di lavorare in tranquillità e sicurezza. Se, per ovvi motivi di spazio, questa attività non può occupare un'unica gran-

de sala, può rivelarsi utile la scelta di dividerla in più ambienti (a seconda delle tipologie di esercizi) ben collegati tra di loro e con il resto della struttura. Scendendo poi nel particolare di ogni locale, tenendo a mente gli arredi, gli ingombri degli attrezzi (elemento fondamentale), la loro tipologia e funzione si dovrà puntare a garantire una loro disposizione il più sicura ed ergonomica possibile.

Corsi ed attività dinamiche come l'aerobica ad esempio, necessitano invece di locali più ampi.

Queste sale però, non essendo di solito occupate da attrezzature fisse, possono essere utilizzate anche per altre attività che alle volte richiedono spazi minori. Ecco allora che se le ripartizioni non devono necessariamente costituire vere e proprie pareti divisorie, si può prevedere l'uso di pannelli leggeri, scorrevoli, montati su guide a soffitto o addirittura l'utilizzo di semplici tendaggi. Si possono così creare degli spazi diversi e flessibili, più grandi o più piccoli a seconda delle esigenze, pronti in ogni momento a subire modifiche con piccoli e semplici accorgimenti.

Atrio e reception, importanti perché luogo d'ingresso ma anche d'incontro e socializzazione oltre che di smistamento degli utenti, svolgono un ruolo cardine nella struttura. Anche se il centro sportivo è piccolo, è importante che siano inseriti in una giusta gerarchia degli spazi. Non dimentichiamo poi che, in quanto luogo posto all'entrata della struttura, dove gli utenti vanno anche soltanto per chiedere informazioni, l'ingresso è un po' il biglietto da visita del nostro centro ed un occhio di riguardo anche all'estetica è d'obbligo: la struttura in questione deve trasmettere un'immagine di sé piacevole.

In ultima analisi, ma non per-

ché meno importante, la zona degli **spogliatoi**. Oggi viene considerata sempre meno luogo di "servizio" e viene vista sempre più come ambiente del benessere al pari delle sale dove si svolgono le attività sportive. La progettazione di questo spazio deve prevedere la suddivisione degli ambienti in una zona di spogliatoio vero e proprio, separato dalla zona docce e servizi igienici da un disimpegno che costituisce una sorta di filtro. Per un uso ottimale dello spazio si consiglia di studiare la conformazione del locale dislocando gli armadietti, le panche e gli accessori (anche progettati su misura) coniugando il tutto con il giusto equilibrio, eleganza e praticità.

Il colore e la luce

La scelta dei colori sia per le pareti, che per gli arredi e le finiture può rivelarsi un elemento fondamentale. Sicuramente tonalità di colore chiare, simili alla luce naturale, aiutano a dare una maggiore sensazione di ampiezza perché sono più luminose delle altre: le pareti sembrano più lontane, i contorni sfumati, gli angoli smussati. Il bianco è di gran lunga il colore che più si presta a dare una sensazione di spazio ampio e luminoso, ma questo non deve sembrare una limitazione perché anche solo tra i bianchi esistono moltissime sfumature dalle più fredde a quelle più calde e morbide. Altrettanto si può dire del tipo di pittura, che può essere lucida, satinata o opaca: tanto più è lucida, tanto più riflette la luce e l'ambiente sembra grande. Attenzione però a non esagerare e a farsi aiutare da un attento studio delle luci. La scelta di dipingere le pareti con nuance chiare infatti, permette di focalizzare l'attenzione su alcuni spazi con il semplice aiuto di luci con diverse gradazioni cromatiche: nascoste

in controsoffitti o velette, oppure usando faretti orientabili, danno il vantaggio di poter cambiare all'occorrenza il colore di una parete o di tutto un ambiente. Da ricordare che i toni freddi (verdi e azzurri) si sposano bene con sale pesi o training dove molto conta la concentrazione. Al contrario toni caldi ed accesi quali il rosso o l'arancio si adattano di più a locali dove si svolgono attività dinamiche come l'aerobica.

La scelta di un **pavimento** continuo poi, cioè dello stesso materiale e colore, magari disposto diagonalmente dilata lo spazio e genera punti di fuga che il nostro occhio percepisce quasi automaticamente. Un altro trucco per ampliare lo spazio è senz'altro quello di posizionare specchi in punti strategici, così da creare interessanti giochi di riflessione in cui lo spazio si moltiplica e si dilata.

In effetti, gli specchi sono quasi come finestre verso l'interno ed in ambienti come le sale pesi, aerobica e danza l'uso degli specchi, fondamentale perché permette di osservare la corretta esecuzione degli esercizi, sarà un accorgimento semplice ma utile anche per aiutare esteticamente a far percepire l'ambiente più grande. Particolari che contano come il colore, i materiali e la luce, che si può definire a pieno titolo un materiale da costruzione, contribuiscono a fare la differenza essendo degli elementi decorativi fondamentali per determinare la percezione dello spazio.

Simona Zampetti

Simona Zampetti

dopo la laurea in Architettura conseguita presso l'Università di Roma si è dedicata ad attività di progettazione, ristrutturazione d'interni e design. Attiva anche nel campo del restauro si è lanciata nel progetto HistoriArchitettura www.historiarchitettura.com

LA PALESTRA IL BIMESTRALE GRATUITO PER TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE

**SE NON LO RICEVI, COMPILA QUESTO MODULO
E SPEDISCILO via FAX al 06.30892212**



Palestra

Nome Cognome.....

Via n° Località.....

CAP..... Provincia Tel.(con pref.)..... E-mail.....

in qualità di operatore del settore, con il presente richiedo di ricevere gratuitamente la rivista LA PALESTRA.

Data..... Firma.....

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Grafiche Multimediali con sede a Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6, è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Gli stessi potranno essere comunicati e/o trattati da Società esterne Incaricate. Ai sensi degli art. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione, nel colophon della rivista, dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.

**NON HAI UNA PALESTRA ma vuoi comunque
ricevere la rivista "LA PALESTRA", ABBONATI!**



Abbonamento per 6 numeri € 30,⁰⁰

Nome Cognome.....

Via n° Località.....

CAP..... Provincia Tel.(con pref.)..... e-mail.....

con il presente richiedo di abbonarmi per 6 numeri alla rivista LA PALESTRA a partire dalla data indicata.

Data..... Firma.....

**INVIARE COPIA DEL PRESENTE MODULO COMPRENSIVO DI ATTESTAZIONE DI PAGAMENTO
AL FAX 06.30892212 OPPURE SPEDIRE IN BUSTA CHIUSA A:
LA PALESTRA - VIA LUIGI PLONER, 9 - 00123 ROMA**

**Le richieste di abbonamento prive di attestazione di pagamento non verranno prese in considerazione
PER QUALSIASI INFORMAZIONE TELEFONARE DA LUNEDÌ A VENERDÌ
DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00
AL NUMERO 06.30896070 OPPURE AL FAX 06.30892212
abbonamenti@lapalestra.net**

**La ricevuta del Conto Corrente Postale costituisce documento valido agli effetti contabili: conservala!
Non rilasceremo nessun'altra quietanza. L'IVA è assolta dall'Editore.**

**Il pagamento dell'abbonamento dovrà essere effettuato tramite bollettino postale sul
C/C postale N° 74892126 intestato ad Api Grafiche Multimediali CAUSALE: Abbonamento LA PALESTRA.
Si informa che non sono disponibili arretrati e che l'abbonamento non ha tacito rinnovo.**

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Grafiche Multimediali con sede a Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6, è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Gli stessi potranno essere comunicati e/o trattati da Società esterne Incaricate. Ai sensi degli art. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione, nel colophon della rivista, dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.

Eventi & Fiere

Prendete carta e penna e annotatevi gli appuntamenti segnalati in questo spazio, sono i più rilevanti del settore, in Italia e all'estero.

Febbraio

Torino WinterPark - Festival del Fitness invernale



15/16/17 FEBBRAIO - OVAL LINGOTTO - TORINO

www.fitfestival.com

Orari: dalle 10.30 alle 19.30

Costi: 12,00 Euro al giorno (ridotto con coupon discount 7,00 Euro)

Per info:

Segreteria Organizzativa
Tel: +390116311779
info@torinowinterpark.it

Come arrivare:

In auto:

- Dalle autostrade di Piacenza, Pavia, Genova, Savona, Milano, Aosta, Frejus e Pinerolo in direzione Torino proseguire per la Tangenziale Sud – Corso Unità d'Italia e seguire le indicazioni per Lingotto. Dal centro città: ingresso al parcheggio sotterraneo da Via Nizza 230 e Via Nizza 280 bis.

In treno:

- Torino è collegata alle principali destinazioni italiane e d'oltralpe tramite tre stazioni principali: Porta Nuova, Porta Susa e Torino Lingotto. Dalla Stazione FS di Torino Lingotto: proseguire a piedi lungo Via Pannunzio, svoltare a sinistra in Via

Passabuole e nuovamente a sinistra in Via Nizza (tempo previsto circa 20 minuti). Dalla Stazione FS di Torino Porta Nuova (lato C.so Vittorio Emanuele II): prendere la linea 1, 18 o 35 e scendere alla fermata Via Nizza/Via Vado (tempo previsto circa 20 minuti). Dalla Stazione FS di Torino Porta Susa prendere la linea 1 e scendere alla fermata di Via Nizza/Via Vado (tempo previsto oltre 30 minuti).

In aereo:

- L'Aeroporto Internazionale Sandro Pertini di Torino Caselle è situato a 16 km dal centro della città, da cui è raggiungibile in circa 30 minuti d'auto grazie ad una veloce tangenziale connessa alle rete autostradale.



Danza in Fiera

21/22/23/24 febbraio – Fortezza da Basso – Firenze

www.danzainfiera.it

Giovedì 15.00/21.00
Venerdì e Sabato 10.00 /21.00
Domenica 10.00 /20.00

Costi: 1 giorno 15,00 Euro
4 giorni 25,00 Euro

Per info:

Segreteria Organizzativa
Tel: 0574575053
Fax: 0574574333
Email: info@danzainfiera.it

Come arrivare:

In auto:

- Danza in Fiera è a soli 4 km dalla principale autostrada nazionale (A1- Autostrada del Sole - uscita Firenze Nord). Vicino alla Fortezza da Basso sono presenti tre ampi parcheggi: Fortezza da Basso, S. Maria Novella, Parterre.

In treno:

- A Firenze e nei pressi della città ci sono 5 stazio-

ni ferroviarie: Santa Maria Novella (250 metri), Rifredi (2,5 Km circa), Campo di Marte (2 Km circa), Porta al Prato (2 Km circa, scalo merci), Castello (7,5 Km circa).

In aereo:

- L'Aeroporto di Firenze Amerigo Vespucci è a 4 km da Firenze e si raggiunge con un servizio di taxi (20 minuti), o con un servizio di collegamento fra l'aeroporto e la Stazione di Santa Maria Novella, gestito in pool da ATAF e Sita.



9th International
CONGRESS & TRADE SHOW
for Fitness, Wellness and Aquatic Clubs

9th International Congress & Trade Show For Fitness, Wellness and Aquatic Clubs

22/23/24 FEBBRAIO – PALAEXPO CENTROCONGRESSI VERONAFIERE – VERONA

Orari:

Venerdì e sabato 9.00/19.00
Domenica 9.00/17.00

Costi: per partecipare al Forum Il Nuovo Club 2008 occorre compilare e inviare la scheda presente nel sito www.ncforum.com.

Per info:

Segreteria Organizzativa
Absolut eventi&comunicazione
Via Cesare Battisti, 11 40123 Bologna - Italy
Tel: +39051272523 r.a.
Fax: +39051272508
Email: absolut@absolutgroup.it

Su e Giù per il FitWeb

Non tutto il fitness presente sulla Rete eccelle per qualità e contenuti. Ecco una guida per navigare nel mare di Internet senza perdere la bussola... In questo numero vi presentiamo i siti di alcune catene di palestre sparse per il territorio!

A cura di Francesca Tamberlani

www.virgineactive.it



Il sito del "family club" appartenente al Gruppo Virgin è di immediata consultazione, chiaro e all'avanguardia. Si parte da una serie di informazioni generali, legate alla storia del Gruppo e alla filosofia delle 4 F (fun, family, friends e feeling good), per passare alla piramide gerarchica, alla presentazione dei vari centri Virgin in Italia e alle caratteristiche tecniche delle sedi. La sezione "negozio" permette di visionare i prodotti targati Virgin, mentre se si clicca su "day spa" o "viaggi" è possibile scoprire tutti i vantaggi riservati ai soci. La parte più divertente è il "tour virtuale", al quale si accede attraverso l'area "virgine active" e che permette di farsi un giretto on-line all'interno di uno dei numerosi fitness club Virgin sparsi per il mondo!

www.fitnessfirst.it



Layout semplice e pulito, con un messaggio di benvenuto in inglese di impatto "welcome to Fitness First. Better living starts here". Il sito è schematico, con una struttura definita e concisa. Obiettivi, mission aziendale e peculiarità dei Club appartenenti alla catena di palestre emergono con chiarezza. Il testo, dettagliato ed esaustivo, ha sicuramente più forza rispetto alla grafica, che manca di dinamicità e ricercatezza nello stile. Uno dei punti a favore del sito è la possibilità, direttamente on-line, di reperire quante più informazioni su Fitnessfirst e sulle modalità di entrare a farne parte (sezione "Sviluppo/Real Estate"). Navigare da una sezione all'altra è intuitivo: basta entrare nelle varie finestre e scorrere il mouse tra le frecce.

www.contourella.it



Non appena si entra nel sito del circuito American Contourella si rimane piacevolmente colpiti dai giochi grafici, dalle immagini ad alto impatto, dalla ricerca degli effetti più innovativi. Nulla è lasciato al caso e anche la scelta di messaggi brevi e snelli, particolarmente indicati per il linguaggio del Web, appare vincente. L'atmosfera ricorda quella di una navicella spaziale, con una predominanza di colori grigi e l'utilizzo di richiami sonori metallici, dal sapore futuristico. Molto dettagliata risulta l'aria relativa al "servizio clienti" e originalissima è la sezione "music box", che propone musiche di vario tipo. L'anello debole del sito è la presenza di news poco aggiornate e di parti ancora non completate (come quella "merchandising").

http://italian.curves.com



Gli oltre 10.000 centri Curves sparsi nel mondo sono dedicati alle donne e hanno come obiettivo il loro dimagrimento e benessere interiore. Il sito è lineare e didascalico, con un'attenzione rivolta alla storia del Gruppo e al suo concetto di base: sviluppare un efficace programma di allenamento che dura 30 minuti e può essere eseguito da ogni donna. Non ci sono molte sessioni di approfondimento on-line e, al di là di una sbrigativa descrizione di come diventare parte del circuito, le informazioni realmente utili scarseggiano. L'eccezione che conferma la regola è la parte delle "faq", in cui si risponde ai dubbi più comuni e si guida l'utente verso spiegazioni più mirate, a seconda dei dubbi sollevati.



Kilt è il telo coprigambe anti-pioggia termico ad alta visibilità per chi utilizza lo scooter d'inverno e in condizioni atmosferiche difficili. Nasce dalla applicazione decennale nella progettazione e produzione di indumenti di protezione individuale destinati al settore nautico per usi mercantili, militari e da diporto.

Kilt è realizzato con materiali testati e selezionati per essere utilizzato in condizioni estreme e impegnative come quelle del mondo marino: tessuti speciali impermeabili al 100% e resistenti ai raggi U.V., colori ad alta visibilità a norme ISO, strisce retroriflettenti omologate M.M.M., resistenza agli idrocarburi, antimuffa, imbottito di morbido e caldissimo pile, lavabile; accessori speciali come la fibbia a sgancio rapido sono solo alcuni dei dettagli che non troverete su nessun capo analogo. Progettato e costruito con passione e impegno artigianale interamente in Italia. *Kilt* è marchio registrato e brevettato dalla



Il coprigambe ad alta visibilità
www.virmar.it - virmar@virmar.it



Fitness in pillole

Direttamente dall'universo del fitness una serie di notizie curiose, divertenti e, alle volte, decisamente sorprendenti...

Sale fitness formato famiglia

In Inghilterra si sta diffondendo una moda molto vangiata per le donne che non vogliono rinunciare alla forma. È la palestra che si rivolge contemporaneamente alle madri e ai figli! La tendenza richiama la filosofia dei villaggi fitness: centri in cui è possibile praticare diverse attività sportive, pensate sia per i bambini che per gli adulti. Finalmente svolgere del sano esercizio fisico non equivale a trascurare i propri doveri di genitore! Da un lato si allena la mamma, dall'altro giocano i piccoli. Sembra che il trend sia sbarcato anche in Italia, dove stanno nascendo centri sportivi a 360°, attenti a non incrinare i rapporti familiari... Una domanda sorge spontanea: mentre la mamma e i figli si allenano, che fa il papà?



Fonte: Teca Today Magazine

Altolà al desk eating

È una pratica in uso negli uffici di tutto il mondo e coinvolge le figure professionali più disparate: dagli impiegati, ai manager, fino agli studenti o ai neo laureati stagisti. Si tratta del "desk eating", ovvero il mangiare standosene seduti alla propria scrivania. L'abitudine di trascorrere la pausa pranzo di fronte al monitor ha diversi connotati negativi per la salute dell'organismo, il quale trova giovamento dallo spuntino solo momentaneamente, ma torna altrettanto velocemente a fare sentire la sensazione di fame! Che fare allora? Meglio "spizzicare" tutto il giorno o concedersi un abbondante pasto serale una volta tornati a casa? Nessuno dei due in realtà! L'importante è godersi l'intervallo di lavoro con calma per evitare una cattiva digestione dovuta all'ansia.



Fonte: www.hcmagazine.it

Un gioco ricco di sport

Il Sanbabila Sportclub offre una possibilità unica ai propri iscritti: fare sport con uno stile diverso grazie alla partnership siglata con NINTENDO, leader mondiale indiscusso nella creazione e nello sviluppo di intrattenimento interattivo. Wii Sports è un gioco adatto a tutti, basta afferrare il telecomando e muoversi come solitamente si fa nelle varie discipline sportive, in maniera estremamente intuitiva e divertente! È un'esperienza di gioco super realistica, che sfrutta l'utilizzo del sistema di controllo di NINTENDO e permette di giocare a tennis, a golf, a baseball, a bowling e infine a tirare di boxe. La modalità Wii Fitness propone anche una speciale visualizzazione a triangolo che mostra le aree di maggiore abilità del giocatore, come l'equilibrio, la velocità e la forza, in modo che la persona possa capire dove è più carente e allenarsi di conseguenza.



Fonte: www.sanbabilasportclub.com

Allenamento sui tacchi

A Londra, si sa, tutto (o quasi) è possibile. In un quartiere all'avanguardia come Soho, poi, la trasgressione fa a braccetto con la routine e accadono eventi unici. Succede per esempio che un ex cinema venga trasformato in un centro sportivo ad alto contenuto tecnologico, dove l'atmosfera è futuristica e si scelgono modi originali per allenarsi. Stiletto Workout è una lezione a cui si può accedere solo indossando tacchi a spillo doc! Gladiator Games, invece, è un corso che ricalca gli esercizi di uno show televisivo molto in voga negli anni '90 in Inghilterra. E mentre il giorno si fa workout, la sera è il momento giusto per ballare e scendere in pista sulle note dei più popolari DJ della scena londinese. It's terrific!



Fonte: WellNext

Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness che potete trovare a prezzi promozionali.

Per informazioni chiamate Cell. 338.6525777 - Tel/fax 0434.81061

WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it



MULTIPOWER BASCULANTE
EURO 1.200,00 + IVA



PEC DEK SILVER
EURO 800,00 + IVA



TRICEPS LUX
EURO 890,00 + IVA



ABDOMINAL PANATTA
EURO 1.000,00 + IVA



ABDUCTOR LUX
EURO 890,00 + IVA



ARM CURL SELECTION
EURO 1.600,00 + IVA



ROTARY CALF SELECTION
EURO 1.600,00 + IVA



RUN EXCITE 700 TV
EURO 6.000,00 + IVA



PANCA LOWER BACK
EURO 500,00 + IVA



ROTARY TORSO SELECTION
EURO 1.800,00 + IVA



RUN 9500 HR LIFE FITNESS
NUOVO EURO 3.500,00 + IVA



TOP XT PRO
EURO 1.600,00 + IVA



TOTALE ABDOMINAL SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



WAVE EXCITE 700 NUOVO
 EURO 5.000,00 + IVA



RUN XT RIGENERATO
 EURO 3.000,00 + IVA



SHOULDER PRESS
 EURO 1.800,00 + IVA



STEP RACE
 EURO 1.000,00 + IVA



STEP XT EURO
 EURO 1.200,00 + IVA



TAPPETINI NUOVI
 EURO 18,00 L'UNO



TOP XT
 EURO 1.500,00 + IVA



LEG PRESS ORIZZONTALE
 EURO 2.500,00 + IVA



PECTORAL
 EURO 890,00 + IVA.



PRESSA SELECTION SILVER
 EURO 3.000,00 + IVA



RECLINE XT
 EURO 1.600,00 + IVA



ROTEX XT
 EURO 1.300,00 + IVA



RUN XT PRO 600
 EURO 3.500,00 + IVA



LEG CURL SDRAIATO
 EURO 890,00 + IVA



LEG EXTENSION
 EURO 890,00 + IVA.



LEG EXTENSION GRADI
 EURO 890,00 + IVA.



LEG EXTENSION ROM
 EURO 1.200,00 + IVA



SHOULDER PRESS
 EURO 890,00 + IVA



STANDING LEG CURL
 EURO 890,00 + IVA



EASY POWER STATION LUX
 EURO 1.200,00 + IVA



GLUTEUS
 EURO 890,00 + IVA.



GLUTEUS SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



GLYDEX XT PRO 600
 EURO 2.600,00 + IVA



ROTEX XT PRO
 EURO 1.400,00 + IVA



RUN RACE
 EURO 3.400,00 + IVA



ABDOMINAL ROM
 EURO 890,00 + IVA



ABDOMINAL SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



BIKE RACE
 EURO 1.250,00 + IVA



BIKE XT
 EURO 1.350,00 + IVA



CHES INCLINE
 EURO 1.800,00 + IVA



**ELITTICA NUOVA LIFE FIT-
 FITNESS** EURO 2.800,00 +I VA

Cerco & Vendo

Continuate a mandare i vostri messaggi a: annunci@lapalestra.net. Gli annunci che, per mancanza di spazio, non sono stati pubblicati in questo numero, sono disponibili sul sito www.lapalestra.net

ProAction S.r.l. azienda primaria nel settore integratori per lo sport ricerca per il potenziamento della rete vendita su tutto il territorio nazionale, agenti di commercio da inserire con contratto mono mandatario. Il candidato ideale, dotato di conoscenze e competenze nell'ambito fitness, è laureato in farmacia, chimica, scienze biologiche o scienze motorie. Sono richieste spiccate doti organizzative e relazionali, dinamicità e conoscenza degli strumenti informatici. Si offre fisso mensile, auto aziendale, portafoglio clienti, provvigioni e premi sulla produzione.

Per informazioni: info@proaction.it

Vendo doccia abbronzante a bassa pressione della Tys (mod. flash, del marzo 2006) praticamente nuova, usata al max 10-15 ore. Includo creme abbronz. e doposole. Prezzo Euro 6.000,00.

Vendo panca scott della Technogym in buono stato. € 250,00.

Vendo N. 3 bike della Schwinn in buono stato. € 280,00 cad.

Vendo N. 4 palle mediche da 2 kg cad. € 90,00. Per info tel 3476256079

Vendesi Controllo accessi "Gruppo Testa" usato pochissimo composto da: N. 1 tornello, N. 1 lettore pos, N. 1 software di gestione. Prezzo € 2.500,00. Telefonare al numero 3337169288 o scrivere all'e-mail pulseteam@alice.it

Vuoi aprire una palestra-centro dimagrante senza obbligo di franchising? Forniamo tutta l'attrezzatura e il know-how. Chiamaci per informazioni allo 0422-230282 oppure al 3478012646, chiedi di Katia o Lucia

Vendo Palestra zona Mestre Verde, 700 mq interamente climatizzati, ben attrezzata (cardio Life Fitness e Technogym, isotnico Technogym) da vedere. Prezzo molto interessante. Info 3496016565

Vendo materiale in ottimo stato Technogym: leg extension, leg curl, pressa verticale squat, lat machine, multipower, panca per addominali, per informazioni o foto contattate paol3d@aliceposta.it o 3498135749

Vendo 20 bike da hydrobike hbracing usate un anno, tenute molto bene.

Le potete vedere sul sito www.hidrobike.it. Vendo per cessata attività disp. fine dicembre. Per info landre78@libero.it 3347811632

Cedesi in provincia di Verona intero centro fitness o quota al 50% avviato da 7 anni attrezzato Lifefitness e Teca, sala massaggio con possibilità di estetista, sauna e zona relax, sala corsi aerobica (fit boxe, gag, step, ecc.) sala spinning, tutto su 500 mq. Ottima clientela fidelizzata da anni. Avviamento quinquennale. Per info 3474638701

Vendesi palestra provincia di Cremona. Sala isotonica e cardio attrezzata, sala corsi con 8 bike da spinning e 10 step, controllo accessi con card transponder, impianto TV satellitare. Ottimo pacchetto clienti e basse spese di gestione, unica in zona!!! Gestibile, grazie al sistema di controllo accessi, anche come secondo lavoro. Vendo causa trasferimento a prezzo di realizzo: € 30.000 trattabili. Tel 3391624073

Unico titolare esamina proposte per cessione attività palestra zona basso veronese, avvia-

mento quinquennale, bene attrezzata, ampio parcheggio interno indipendente, bassi costi di gestione. Cell 3468517600

Vendo 20 bike da spinning Bcube\ aerobika usati un anno, tenute molto bene. Vendo per cessata attività disp. fine dicembre. Vendo 310,00 € l'una. Per info landre78@libero.it 3347811632

Vendo BODY FAT ANALIZER della GIMA Mod. BT-905, praticamente nuovo, con stock di elettrodi nuovi € 250,00 tel MARCO 0742780948 colosseum-fit@libero.it

Vendo 20 step Bcube usati un anno e mezzo, blu, tenuti bene. Vendo per cessata attività disp. fine dicembre. Vendo 45 euro l'uno. Per info landre78@libero.it 334 7811632

Vendo Centro Benessere e palestra per complessivi Mq 800 avviata e con centro estetico al suo interno in provincia di Venezia. Attrezzata Technogym, 2 sale corsi, ampia sala fitness sauna, bagno turco, solarium, ampio parcheggio interno privato.

Ottima clientela e prezzo interessante. Vendesi causa trasferimento familiare. Tel 041982923 potete scrivere per informazioni a energy.fit@libero.it

Palestra "Scultura" di Cigliano (VC) svende N. 22 step usati a 10,00 € l'uno. Per info 3351490450 Gino

Vendesi N. 30 guanti da Fitboxe nuovi della BCube taglie assortite M - L - XL di colore rosso a 5,00 € l'uno. Acquistabili anche singolarmente. Per info 3388416587

Per motivi di salute cedes in parte o totalmente avviata palestra da 14 anni nella provincia di Modena. Prezzo interessante. Per info telefonare al 3358167804

Vendo ultimo tappeto Life Fitness 9500hr tenuto bene a 2.000 € tratt. Vicenza prov. tel 3803307762

Vendo macchine ad aria compressa marca Air Machine: pectoral gluteus leg extension leg curl leg press 45 a 350 € l'una, pancia inclinata pettorali a 180 €, portadischi a 80 €, castello tricipiti 4 stazioni a 350 €, telefonare al 3475147862

Nella provincia nord di Milano, affitto uno spazio di circa 100 mq + spogliatoi ad uso STUDIO DI PERSONAL TRAINING

NER perfettamente attrezzato e con buona clientela. No perditempo, per contatti 3931173483 guido_pichi@fastwebnet.it

Per cessata attività vendo armadietti in ferro € 15,00 cad. 1 doccia solarium 2 trifacciali marca Eversan professionali, 1 idromassaggio a due posti. Per info cell 3470139021-3383662284.

Ricerchiamo istruttori di: nuoto idrobike, acquagym, per info chiamare Centro Cosmo, sito in Gavardo (BS) tel 0365374063 CELL 3469514364

Centro di Milano vende cicloergometro Oxide Leonardo Newform Fitness, prezzo bassissimo. amministrazione@tiare.it Tel. 0248028301

Cedes 50% attività di palestra con avviamento decennale, mq 550 in Vicenza limitrofi con due sale pesi + cardio, sala corsi, zona esterna; possibilità di ampliamento, bassi costi di gestione. Per informazioni cell 3484047272

Vendo 15 step Reebok a 750 € e 15 coppie di manubri da 1 kg a 50 €. Tel 043733098 giorni feriali dalle 10 alle 22, sabato 10-17

Istruttore di fitness acquatico con 10

anni di esperienza in piscine con attrezzatura personale (15 idrobike HB Racing e materiale espanso) cerca lavoro tra Torino e Milano. Eventualmente valuta proposte anche solo di noleggio attrezzatura. Cell. 3347811632 email: landre78@libero.it

Vendo impedenziometro Omron bf, misura percentuale massa adiposa del corpo, calcola l'indice di massa corporea (bmi), misurazione in circa 7 secondi, memorizza le impostazioni di 9 utenti, manuale istruzioni e batterie incluse. Nuovo, garanzia 1 anno € 45,00. Dieta 2000 della Computek Software per Windows, nuova con manuale, licenza e disco chiave a € 350,00. Per info 3387793695

Palestra di Parma per chiusura attività vende manubri, bilancieri, piastre tel. 3472405241

Vendo avviato centro dimagrimento nel lodigiano, marchio leader nel settore, con annessa beauty farm, centro estetico e studio medico estetico con regolare autorizzazione sanitaria. Target clientela medio alto, esclusiva di zona, con possibilità di nuove aperture di centri nella zona. Prezzo competitivo. Tel 329.0080662 No perditempo

Vendo 4 Power ellix (elittiche) + 5 Space bike (bike verticali) anno 2000-01 in ottimo stato ad Euro 5000,00 fatturabili. Cell. 349/4355022

CARDIACA azienda specializzata nel cardio Professionale per Palestre e Centri Fitness, in vista dell'ampliamento del Listino Prodotti e del completamento della Rete di Vendita, ricerca VENDITORI PER AREE LIBERE.

Richiede: capacità organizzativa, buona dialettica, ambizione e forte personalità, auto propria. Offre: importante piano provvigionale con liquidazione immediata del maturato, premi ed incentivi al raggiungimento dei budget di periodo o annuali, costante supporto aziendale.

Per candidarsi inviare Curriculum Vitae a info@cardiaca.it o preferibilmente a:

Cardiaca S.r.l.

Ufficio Risorse Umane

V.le A. Moro 30

62019 Recanati

Cerco attrezzatura Teca per completare la sala pesi.

Contattatemi al

numero: 348-5127149 Nicola,

melynda1@tin.it

pagamento in contanti.

Vendo ellittico ALLIANCE KEYSFITNESS MOD.ET 920 D IN OTTIMO STATO vero affare euro 1.200 trattabili. tel.045918511 cell.3472688181 (Federico)

Le aziende citate in questo numero

Angela Laganà	Tel. 051.763368	www.byoteam.it
Akkua	Tel. 030.6821559	www.akkua.it
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cruisin'	Tel. 059.225940	www.cruisin.it
Dinamica	Tel. 0735.582976	www.dinamicafitness.it
Ego Yoga	Tel. 06.6878059	www.egoyoga.com
Fassi Sport	Tel. 0549.960496	www.fassisport.com
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Fitness Clinic	Tel. 02.3311684	www.fitnessclinic.it
Fitness Studio	Tel. 338.6525777	www.fitnessstudio.it
FIT@WORK	Tel. 335.8415839	www.fitatwork.it
GervaSport Italia	Tel. 059.279021	www.gervasportitalia.it
Keforma	Tel. 0549.941456	www.keforma.com
Mioblu Piscine	Tel. 0542.673727	www.mioblu.it
Nutrisport	Tel. 010.4040891	www.nutrisport.it
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Phytonature	Tel. 045.6902182	www.phytonature.org
RiminiWellness	Tel. 0541.744111	www.riminiwellness.it
Single's	Tel. 010.592124	www.bodyexperience.it
Yell!® Industry	Tel. 06.41230420	www.yellindustry.it
Virmar	Tel. 081.6100751	www.virmar.it
Vitamin Center	Tel. 051.752464	www.vitamincenter.it

LA PALESTRA

WWW.LAPALESTRA.NET

Anno IV - N. 14
gennaio/febbraio 2008

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Edita da:
Api Grafiche Multimediali
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.95249476

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro, Veronica Telleschi
e Francesca Tamberlani

Hanno collaborato:
Francesco Barbato,
Roberto Calcagno, David Cardano,
Rachele Cirri, Massimo Di Donato,
Iader Fabbri, Annalisa Ghirotti,

Francesco Iodice, Marco Neri,
Alessandro Romondia,
Massimo Rugolo, Andrea Scala,
Fabio Swich, Dario Sorarù,
Simona Zampetti.

Sede operativa e traffico pubblicitario
Nika's Comunicazione
Via Luigi Ploner, 9
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax
06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio,
© 2008 iStock International Inc.

In copertina: Igor Cassina,
foto archivio Fassi Sport

Tipografia
IGL - S.Martino b.a. (VR)

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. Le Api Grafiche Multimediali declinano ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che

vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Grafiche Multimediali. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Grafiche Multimediali. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

AVVERTENZA - I contenuti degli articoli di questa rivista non hanno valore prescrittivo, ma solo informativo e culturale. Tutti i nostri consigli e suggerimenti vanno sempre sottoposti all'approvazione del proprio medico.



Affiliato C.S.E.N.
Ente di promozione
sportiva riconosciuto
dal C.O.N.I.

Fit One

Promotion

Dal 1997 al servizio
dei professionisti del fitness

FORMAZIONE E SPECIALIZZAZIONE
per i professionisti del fitness

www.fitpromos.it

formazione & aggiornamento

**Corso di formazione
per istruttori di Fitness
e Body Building 1° liv.**

Milano, inizio 16 febbraio 2008

**Corso di formazione
per istruttori di Fitness
e Body Building 2° liv.**

Milano, inizio 23 febbraio 2008

**Corso di formazione
per istruttori di Aerobica
e Tonificazione**

Milano, inizio 16 febbraio 2008

**Corso di formazione
per istruttori di
Acquagym**

Milano, 1/2 - 15/16 marzo 2008

**Corso di formazione
per istruttori di
Idrobike**

Milano, 8/9 mar. - 12/13 apr. 2008

**Corso di formazione
per istruttori di Pilates
Mat Work Base**

Milano, 23/24 feb. - 8/9 mar. 2008

**Corso di formazione
per istruttori di Pilates
Mat Work Intermedio**

Milano, 1/2 marzo 2008



Richiedi il catalogo
completo alla
segreteria
organizzativa!

Info line

tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it

FIT ONE PROMOTION
c.so Sempione,10
20154 Milano
c.so di P.ta Vittoria,10
20122 Milano

www.fitpromos.it

Yell![®]

INDUSTRY

divisione
Salute & Benessere



Poltrona Full Massage
a partire da € 1490!
(50% di sconto per forniture)

caratteristiche :



Via S. Alessandro, 7 - 00131 Roma - Italia
info@yellindustry.it

tel. +39 06 41 23 04 20 - +39 06 41 29 45 88 - fax +39 06 41 23 94 78