

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE AGGIORNATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



LA PALESTRA - N°19 - novembre/dicembre 2008 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
 "In caso di mancato receipto si prega inviare al GMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto". CONTIENE L.P.

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

RIMINIWELLNESS

L'ENERGIA PRENDE CORPO

FITNESS
BENESSERE
& SPORT
ON STAGE

4^A EDIZIONE
FIERA E RIVIERA
DI RIMINI
RIMINIWELLNESS.COM

14.17 MAGGIO
2009



Unica RSM



RiminiWellness®

organizzata
da:



Rimini Fiera
business space



con il
patrocinio di:



Strepitosa offerta!

10 macchine a scelta
FITNESS LINE a soli **9.990,00€** +IVA



Possibilità di finanziamento
Acquistando 10 macchine

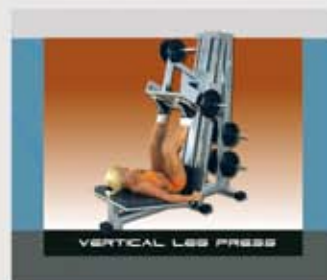
9.990,00€ + IVA

in 36 mesi con rate da 383,50€
compreso IVA

FITNESS LINE

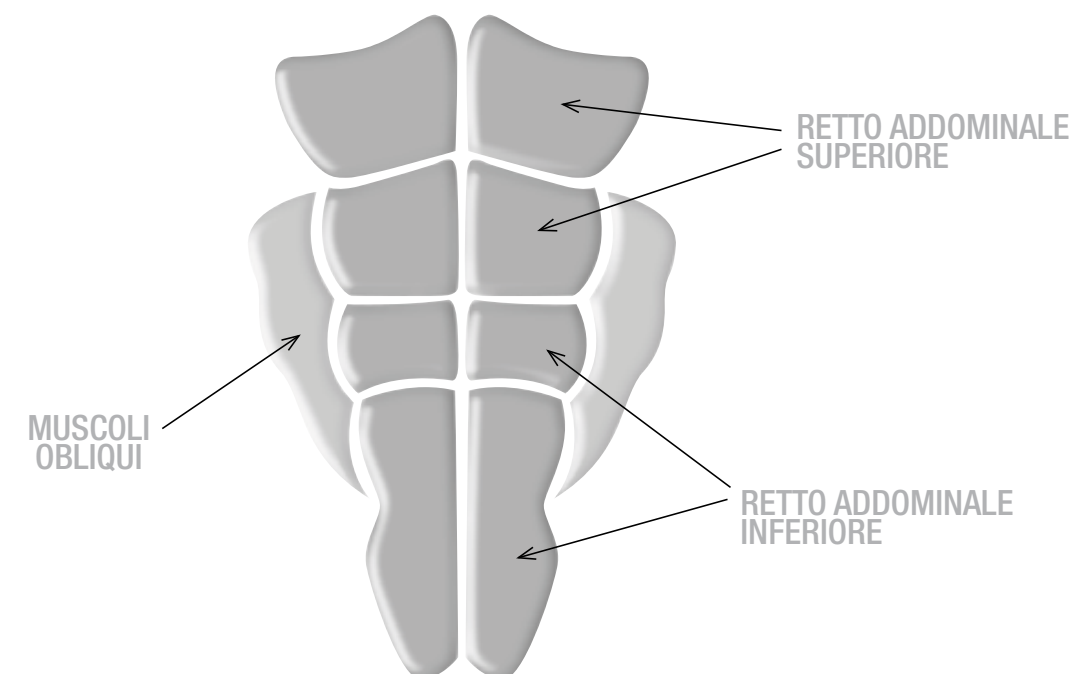


gervasport italia®





LA TARTARUGA È DIVENTATA VELOCE



ALLENAMENTO ADDOMINALI



ALLENAMENTO ADDOMINALI OBLIQUI



ALLENAMENTO LIBERO

ABCOASTER È UN'ASSOLUTA RIVOLUZIONE PER QUEL CHE CONCERNE L'ALLENAMENTO DEI MUSCOLI ADDOMINALI. IL SUO PARTICOLARE DESIGN PERMETTE UN WORK OUT SUGLI ADDOMINALI UNICO ED EFFETTIVO E DECISAMENTE PIÙ FACILE E COMODO RISPETTO A QUALSIASI ALTRO ESERCIZIO SIMILARE. ABCOASTER PERMETTE UN ALLENAMENTO CONTEMPORANEO DI PROPULSORI E STABILIZZATORI E UNA GAMMA COMPLETA DI MOVIMENTI, CON PARTICOLARE ATTENZIONE AL LAVORO DEL MUSCOLO OBLIQUO, TRAVERSO E AL RETTO DELL'ADDOME, NONCHÉ UN'AZIONE SINERGICA E CONTEMPORANEA DELLA CATENA CINETICA NATURALE DI TUTTO IL PLESSO ADDOMINALE. CON ABCOASTER I TUOI ADDOMINALI HANNO GIÀ FATTO UNO SCATTO IN AVANTI.

FASSI SPORT È DISTRIBUTORE ESCLUSIVO AUTORIZZATO
 PER: ITALIA - SPAGNA - PORTOGALLO - FRANCIA
 NORVEGIA - ISLANDA - UAE

FASSI[®]
 S P O R T

BODYTHINKING[®]
 WWW.FASSISPORT.COM

FASSI SPORT AUTHORIZED DEALER
 © 2008, AB COASTER, LLC. WORLDWIDE PATENTS AND TRADEMARKS ISSUED AND PENDING.

Numero Verde
800 949 586

DA LUNEDÌ A VENERDÌ 09:00-13:00 E 14:30-18:00



Treadmill XN 6300

€ 2.950,00+IVA

€ 295,00 x 12 mesi



Elliptical XN 5300

€ 2.250,00+IVA

€ 225,00 x 12 mesi

**ACCONTO
ZERO
INTERESSI
ZERO
TRASPORTO
ZERO**



Recumbent XN 2300

€ 1.550,00+IVA

€ 155,00 x 12 mesi



Vertical XN 1300

€ 1.350,00+IVA

€ 135,00 x 12 mesi

editoriale

Felici di essere in controtendenza

Eccoci giunti all'ultimo numero dell'anno, quello in cui, solitamente, si tirano le somme di ciò che è stato e si elencano i buoni propositi dei mesi a venire. In questa fase verrebbe quasi automatico cadere nel vittimismo diffuso, cedere al negativismo che aleggia nell'aria a causa dei venti di crisi economica... Ma noi non ci stiamo, diciamo NO alla "trappola" del pessimismo e continuiamo a rimanere ottimisti, perché siamo convinti dell'enorme potenziale nelle mani dell'industria del benessere, e del fitness in modo specifico. Per dimostrarvi il nostro entusiasmo, abbiamo confezionato un numero particolarmente ricco di spunti e suggerimenti concreti, presentando idee di immediata realizzazione, che siano di impulso al vostro business. Abbiamo sviscerato il concetto di *pubblicità efficace*, affinché le operazioni promozionali dei vostri centri siano foriere dei risultati sperati. Abbiamo lanciato nuove *proposte lavorative* ai giovani imprenditori che hanno voglia di entrare nel mondo dell'integrazione e diventare veri professionisti del settore. Abbiamo segnalato gli *appuntamenti* da non perdere con le celebrità internazionali della danza e delle discipline fitness, per rimanere sintonizzati su tutto ciò che fa tendenza. Abbiamo offerto gli strumenti giusti per lavorare sull'*intelligenza emotiva* ed essere in grado di ottimizzare l'aspetto psicologico della vostra professione. E, per stabilire un contatto diretto e il più possibile "sincero" con voi, abbiamo stilato un **questionario** che sonde i gusti e le aspettative di tutti gli addetti ai lavori. Rispondendo a delle semplici domande guida, ci aiuterete a raccogliere preziosi consigli, a diventare ancora più puntuali e specifici nel quotidiano supporto offerto, a rendere, in poche parole, **LA PALESTRA** uno strumento sempre efficace. Come vedete le idee non ci mancano e, nell'attesa di conoscere anche le vostre, ci auguriamo che questo sia solo un ottimo inizio per un energico 2009!



Veronica Telleschi

SALA ATTREZZI

- P. 8 Affrontare l'ernia cervicale
- P. 12 La pianificazione dell'allenamento
- P. 14 L'importanza del primo approccio con l'allievo
- P. 16 Personal Trainer: l'approccio olistico

SALA CORSI

- P. 18 Il corso su misura per tutti
- P. 20 Scuole e personaggi del mondo hip-hop

ALIMENTAZIONE

- P. 22 Rinnoviamo la tradizione dell'integrazione
- P. 24 Gli aminoacidi a catena ramificata ed il loro uso
- P. 28 Le sinergie tra le erbe e lo sport

P. 32 PAROLA ALL'ESPERTO

NOVITÀ E CURIOSITÀ

- P. 34 GATE 360: Gestione informatizzata dei centri fitness
- P. 34 GNS: SUCCO DI NONI PURO AL 100%
Direttamente dalla natura una novità per il tuo benessere
- P. 35 MAD MAX BOXING EDITION:
Inizia l'era della boxe revolution
- P. 35 CRUIS: PILATES MATWORK & REFORMER
Ora il Pilates non ha più segreti

FOCUS

- P. 37 Sport Supplements S.a.s., La carriera perfetta

P. 38 EVENTI E FIERE

GESTIONE

- P. 40 L'intelligenza emotiva
- P. 43 Ciò che conta: differenziare ed emozionare
- P. 46 Pianificazione e controllo della pubblicità

P. 44 SU E GIÙ PER IL FITWEB

FOCUS

- P. 45 Spaziale Splendy, l'accappatoio delle meraviglie

ARREDO

- P. 48 La palestra che non c'è
- P. 50 Comfort e tecnologia in piscina
- P. 52 Benessere a 360°? Oggi si può

P. 54 CERCO & VENDO

P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

Affrontare l'ernia cervicale

Competenza esclusiva del medico, o trattabile con un approccio più sportivo e riabilitativo?

L'ernia del disco cervicale è una sporgenza del disco intervertebrale che può comprimere la radice nervosa diretta ad uno degli arti superiori ed, eventualmente, anche il midollo spinale (fig. 2). L'**ernia del disco cervicale** è molto meno comune dell'ernia del disco lombare per tre ragioni:

- C'è molto meno materiale discale nel tratto cervicale;
- Ci sono sostanzialmente meno vettori forza lungo il tratto cervicale;
- Il legamento longitudinale posteriore è più largo.

La maggior parte delle ernie del disco cervicale spingono in fuori lateralmente nel canale spinale urtando la radice del nervo esistente al livello inferiore (ad es. C6 tra C5-C6). Essa può essere **molle**, o dura a seconda della consistenza.

Ernia cervicale molle

- Estrusione del disco nel canale neurale;
- Si produce per usura e degenerazione del disco;
- Può essere dovuta a traumi cervicali con colpo di frusta;

- Usualmente si riscontra prima dei 50 anni;
- Il livello più colpito è C6-C7 (70%), segue C5-C6 (20%);
- Dolore al braccio ed al collo, spesso acutamente al risveglio mattutino. Rigidità del collo, con torcicollo;
- Il dolore dell'ernia C5-C6 può simulare un infarto miocardico.

Ernia cervicale dura

- Conflitto radicolare sostenuto da un becco osseo al margine del corpo vertebrale (osteofitosi margino-somatica);
- Riduzione del canale neurale dove la radice nervosa esce dal canale vertebrale;
- Dolore radicolare a cui spesso si associano deficit muscolari ed alterazioni dei riflessi osteo tendinei;
- Talora sono coinvolte più radici perché il processo interessa più di un livello;
- L'insorgenza dei sintomi è solitamente graduale.

L'ernia cervicale si manifesta solitamente con dolore e debolezza dell'arto superiore, "cervicobrachialgia" (fig. 1), ma spesso la manifestazione sintomatologica diventa fuorviante anche per il medico. Infatti, quando la compressione midollare è significativa, viene compromessa anche la motilità e la sensibilità degli arti inferiori.

Ogni disco è composto di due parti, al centro troviamo il nucleo polposo con l'annulus fibrosus che forma un anello intorno ad esso congiungendosi anche sopra e sotto i corpi vertebrali. Quando la pressione esercitata dall'ernia sul midol-

lo spinale è particolarmente vigorosa, può insorgere una problematica detta "mielopatia cervicale". Questo gruppo di sintomi differisce dai sintomi causati dalla pressione sulle radici del nervo. In genere la mielopatia cervicale è un problema più impellente della radiculopatia cervicale.

Diagnosi obiettiva

Mentre per l'ernia molle prevalgono i segni radicolari, ossia dolore e debolezza al braccio, in caso di ernia dura bisogna discernere l'interessamento radicolare da quello midollare. Infatti "l'osteofitosi marginale spondilosa" è strettamente associata alla mielopatia (ossia sofferenza del midollo spinale e coinvolgimento degli arti inferiori).

L'iter diagnostico è in ogni caso uguale. Sul piano clinico-diagnostico, alcune manovre evidenziano la sofferenza cervicale e radicolare. L'estensione della testa aggrava il dolore al collo ed al braccio, mentre l'elevazione delle braccia dietro il collo risulta benefica. Il dolore al braccio ed al collo si accentua premendo sulla testa dell'ammalato inclinata dal lato interessato (segno di Spurling), mentre la flessione anche spontanea della testa talora provoca una sensazione elettrica che scende lungo la colonna vertebrale, per tensione sui cordoni posteriori (segno di Lhermitte). Tutto ciò viene confermato dall'eventuale riscontro radiologico. Naturalmente tale valutazione risulta essere esclusivamente di competenza medica.

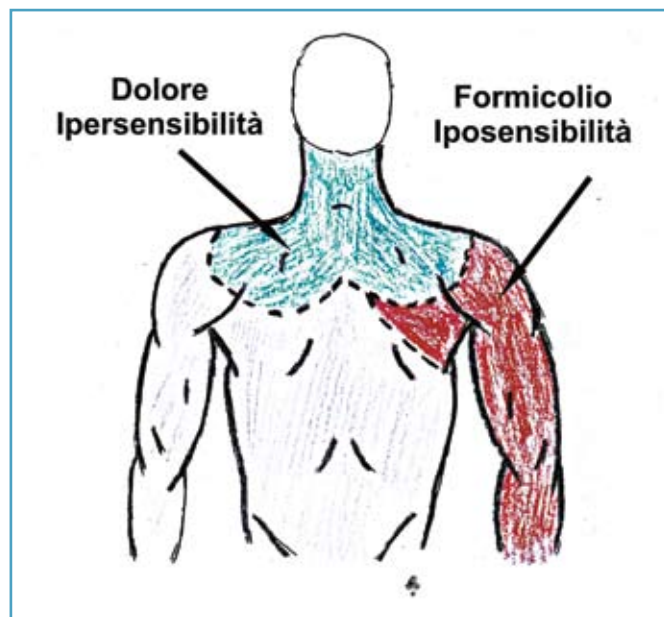


Fig. 1

Il dolore nel tratto cervicale talvolta può risultare quasi impercettibile al paziente, mentre, per quanto riguarda l'arto superiore in questione può presentare anche ipomobilità e dare la sensazione di essere pervaso da piccole scariche elettriche.



H.E.A.T. FOR XMAS^{3rd}

EVENTO STRAORDINARIO

oltre **150** **maxerrunners®**

H.E.A.T. *PROGRAM®*

SAVE THE DATE
20.12.2008



PALA SPORTING

Sporting Club
Milano 3

p.zza Marco Polo - 20080 Milano 3 (MI)
tel. 02 9044811



14.30 > 16.00 | lo staff sarà a disposizione dei titolari
e direttori tecnici dei centri fitness
interessati ad inserire i corsi
di **H.E.A.T. Program**
presso le proprie strutture

16.30 > 17.30 | **lezione a** | Presenters

17.30 > 18.30 | **lezione b** | Presenters

18.30 > 19.30 | **lezione c** | **Michele Cattania**
 Davide Morganti
Master Italia

Euro 12,00 < 1 ora | Euro 22,00 < 2 ore | Euro 30 < 3 ore

| SOLO PER ISTRUTTORI | 19.30 > 20.30
SPECIAL CLASS FOR XMAS

by **Max Grossi**
& **Marika Moretti**



per iscrizioni: info@heatprogram.com
b.vitale@heatprogram.com

euro 20,00



RESIDENCE CLUB MILANO 3
CONVENZIONE SPECIALE IN OCCASIONE DELL'EVENTO
«H.E.A.T. FOR XMAS»
Tel. +39 02 907461

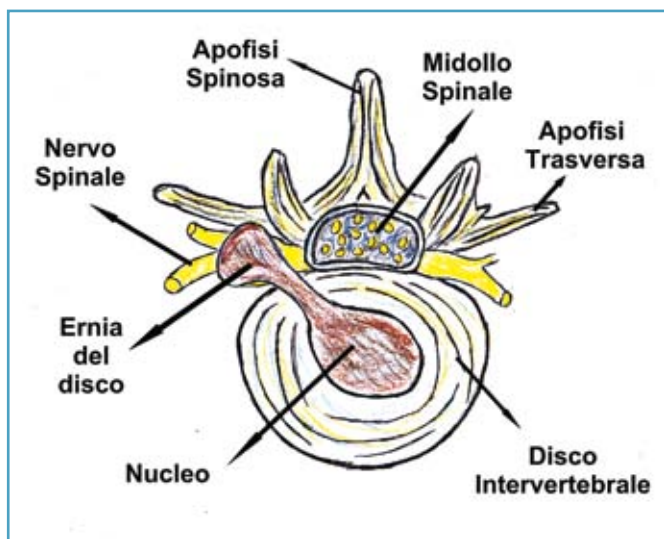


Fig. 2

Anatomicamente le vertebre cervicali risultano ridimensionate nella massa rispetto a quelle dorsali e lombari. In questa figura viene mostrato ciò che l'occhio di un medico vedrebbe in una RM.

La terapia

La terapia medica mira al controllo dell'infiammazione e del dolore.

I farmaci più comunemente impiegati sono i FANS (farmaci antinfiammatori non steroidei) che associano, in proporzioni più o meno diversa, anche un'attività analgesica. L'ausilio di un collare risulta essere una tecnica alquanto obsoleta, a meno che non sia necessario immobilizzare il rachide cervicale dopo un violento trauma. Le tecniche tradizionali fisioterapiche di trazione, la laser-terapia, la ionoforesi riescono ad attenuare i sintomi.

La terapia osteopatica comprende manovre, mobilizzazioni e manipolazioni per ridurre la pressione sulla radice del nervo. Anche la ginnastica posturale osteopatica risulta essere d'aiuto. L'intervento chirurgico può apparire come la via più semplice, ma, esso non risulta, statisticamente, sempre essere risolutivo, e comporta diversi rischi.

Nello specifico

Il soggetto che soffre alcuni dei sintomi pocanzi descritti, dovrebbe recarsi dal proprio medico, cura del quale sarà prescrivere gli iter diagnostico per immagini adeguato, ed indiriz-

zarlo presso uno specialista ad hoc. Quest'ultimo, viste le indagini adempite, ed a seguito

di una visita accurata, stilerà una diagnosi ed indicherà l'iter terapeutico (farmacologico, se

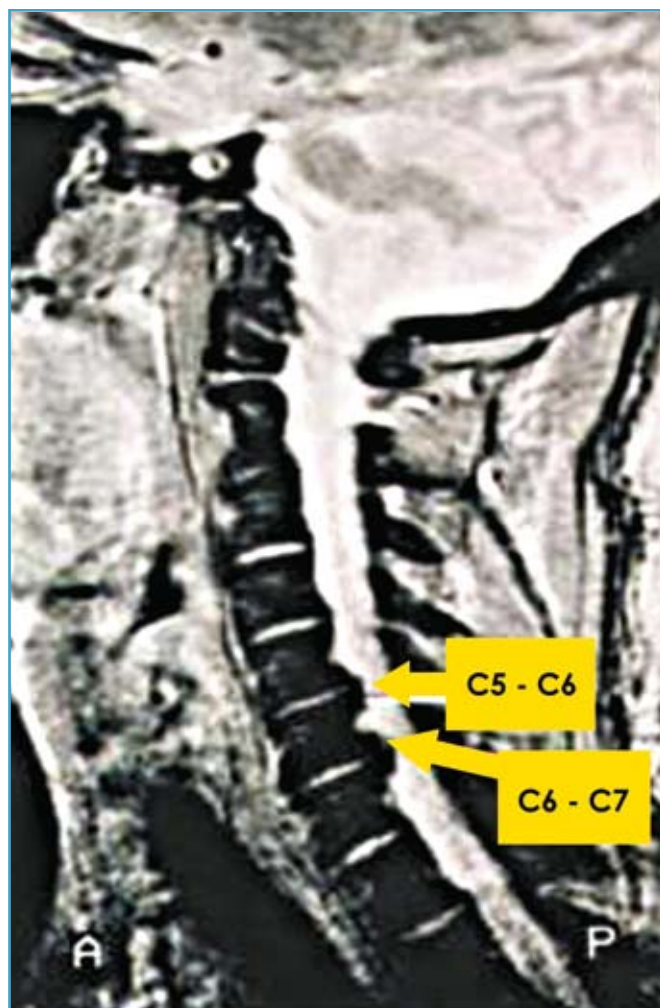


Fig. 3

Le vaste impronte durali che vengono lasciate sulla "dura madre". Sarà competenza medica visionare ed interpretare tale indagine. Al trainer è data possibilità di consultare il referto inerente.

LA FIGURA SANITARIA

Il Dott. e Prof. Gaetano Ambrico, osteopata D.O. fisioterapista, docente presso l'A.E.M.O. (Accademia Europea di Medicina Osteopatica) interviene nel discorso: "L'interazione tra medico, terapeuta e trainer risulta essere particolarmente proficua nel garantire al paziente maggiori risultati terapeutici, ed un livello più alto di qualità della vita. Tale lavoro congiunto dovrebbe essere tecnicamente ripartito tra le varie figure professionali. La suddivisione non determina, unicamente, un ordine "gerarchico", ma dovrebbe lasciar intendere quali sono i compiti destinati alle 3 figure professionali citate, ed allo stesso tempo individuare la prassi che ogni paziente dovrebbe seguire. Fondamentale risulta essere: lo scambio di informazioni ed il rispetto della figura altrui, nonché la competenza e la scrupolosità degli operatori. A mio parere sarebbe ottimale disporre di persone, abilitate ad hoc, nella medesima struttura, al fine di abbreviare i tempi necessari allo scambio informativo, e poter garantire assistenza specializzata per ogni evenienza o complicanza. Andando per palestre mi è spesso capitato di entrare in contatto con la famigerata figura del "tuttologo": colui che sa tutto di tutto. Grande sarebbe la mia felicità se realmente esistesse tale professionista... sarebbe tutto molto più semplice. Ognuno di noi ha un ruolo che gli è, da un lato, imposto, e dall'altro garantito, e che deve essere osservato onde evitare il verificarsi di spiacevoli situazioni, spesso irreparabili. Credo fermamente nella possibilità di seguire i portatori di questa patologia, ma anche di altre, in palestra: a patto che l'interazione ed il sinergismo professionale indichino la giusta strada da seguire".

necessario) e riabilitativo. Sarà il terapeuta a somministrare al paziente il trattamento prescritto. A questo punto, **compito del trainer sarà quello di rieducare il paziente** (ora divenuto cliente), **ripristinando tono e lunghezza muscolare, nonché mobilità articolare** nel rispetto delle indicazioni forniteli dallo specialista (che dovrà comunque essere tenuto aggiornato sui programmi seguiti in palestra dal suo paziente) oltre che dal terapeuta, onere del quale sarà anche informare l'allenatore riguardo la metodica riabilitativa seguita, onde evitare conflitti di tipo meccanico e neurologico. Tale prassi resta immutata nel caso in cui il paziente sia sottoposto ad intervento chirurgico. Naturalmente tempi e metodiche saranno differenti, rivisti in virtù della circostanza in questione.

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.

formulati e sviluppati in Usa prodotti in Europa

WEIDER *BodyShaper* **VICTORY** *ENDURANCE* **ovogym**



distribuito da **s.g. sportline** srl
via torino 85, 12045 fossano (cn)
tel 0172 695853, fax 0172 646775
<http://www.sgSPORTLINE.it>, info@sgSPORTLINE.it



La pianificazione dell'allenamento

Non esistono scorciatoie: solo un allenamento ben programmato si traduce in una prestazione ottimale e nel raggiungimento degli obiettivi prefissati

Che cos'è l'allenamento? Una serie organizzata di esercizi la cui finalità è indurre delle modificazioni biologiche tali da permettere un miglioramento di qualità specifiche. Tramite l'allenamento si sottopone il soggetto ad una serie di stimoli stressanti tali da provocare dei cambiamenti alla condizione di omeostasi dello stesso. Durante la fase di recupero, poi, il sistema risponderà in maniera tale da adattarsi allo stress subito tramite il fenomeno della supercompensazione. Se gli stimoli allenanti non sono cadenzati nella giusta maniera, allora, il sistema non ha motivo di continuare a migliorarsi, e tende a tornare gradualmente alla condizione iniziale. Ciò suggerisce la necessità di sottoporre l'organismo ad un certo numero di stimoli successivi nel tempo, intervallati da opportune fasi di recupero, al fine di mantenere ed incrementare quanto acquisito in conseguenza al primo stress subito.

Affinché l'atleta possa nell'arco della stagione migliorare le proprie caratteristiche, bisogna organizzare l'esercizio fisico in quantità e intensità, in modo da stimolare i processi fisiologici di adattamento e supercompensazione. La pianificazione dell'allenamento avrà anche come obiettivo fondamentale, quello di evitare il sovrallenamento e gli infortuni.

La pianificazione

Nella teoria dell'allenamento, pianificare significa elaborare teoricamente una serie di allenamenti che abbiano la finalità di raggiungere gli obiettivi che l'atleta si è prefissato di ottenere alla fine della stagione. La pianificazione prevede la **stesura delle varie tappe**, per le quali si dovrà passare durante la stagione allenante. Nel fitness, si tende a volere migliorare un insieme di differenti qualità contemporaneamente (aumento della massa magra, riduzione del grasso corporeo, miglioramento della flessibilità, della funzionalità cardiocircolatoria, ecc.), piuttosto che di una singola capacità condizionale o di un singolo gesto sportivo. Nello svolgimento di sport di prestazione, l'atleta utilizza il proprio corpo per produrre svariati gesti atletici, mentre in palestra il gesto serve per produrre le modificazioni organiche che poi si tramuteranno nel raggiungimento del risultato.

Ad esempio un power lifter cercherà nel corso di una distensione su panca piana il modo migliore di sfruttare al massimo le sinergie muscolari e ridurre al minimo il tragitto percorso dal bilanciere, per

cercare di sollevare quanto più peso possibile. L'atleta di fitness cercherà invece un'esecuzione tale da stressare al massimo i pettorali in modo da ottenere un aumento della massa muscolare, indipendentemente da quanto peso riuscirà a sollevare.

Per pianificare bene un allenamento bisogna:

- Conoscere da dove si parte (sesso ed età dell'atleta, anzianità di allenamento, caratteristiche fisiche e psichiche dell'atleta, ecc.);

- Avere chiari gli obiettivi che si vogliono raggiungere (sempre nel rispetto dell'integrità psicofisica dell'atleta).

Nella pianificazione annuale si parlerà di:

- **Macro ciclo:** periodo che va dal punto di partenza al raggiungimento dell'obiettivo finale. Può durare da pochi mesi a un anno. Il macro ciclo include in sé più mesocicli che corrispondono ai risultati intermedi;

- **Mesociclo:** periodo che dura da poche settimane a uno o più mesi. Nel fitness in genere si identifica con la durata della scheda di allenamento;

- **Micro ciclo:** dura da due a dieci giorni ed è composto da una serie di unità allenanti. Nel fitness si identifica questo periodo con il tempo necessario per stimolare tutta la muscolatura corporea;

- **Unità allenante:** corrisponde alla durata della seduta di allenamento.

Gli stimoli allenanti

Gli stimoli stressanti a cui si sottopone l'atleta si possono riassumere sotto il concetto di "carico". Gli adattamenti a

cui andrà incontro l'organismo saranno una conseguenza del carico imposto. Il carico a cui è sottoposto l'atleta si suddivide in: **carico esterno**, che è costituito dall'insieme di stimoli ai quali un atleta si sottopone in una seduta allenante; **carico interno**, che è costituito dall'effetto del carico esterno sull'organismo. Due diversi atleti, di fronte allo stesso carico esterno, saranno sottoposti a diverso carico interno. Nella stessa persona, in momenti diversi, lo stesso carico esterno può condurre ad un differente carico interno.

Il carico allenante presenta una serie di caratteristiche:

- **Volume:** parametro che descrive la mole di lavoro svolta in un'unità allenante, ovvero il parametro quantitativo dell'allenamento. Esso è strettamente legato alla durata temporale della seduta di allenamento. Viene, nella pratica, misurato in maniera differente a seconda della disciplina a cui ci si riferisce. Nel fitness il volume si identifica con il numero totale di serie e ripetizioni eseguite nell'unità o con la durata totale della sessione di allenamento. Nel caso di allenamento aerobico eseguito con l'utilizzo di attrezzature cardiofitness, invece, per quantificare il volume di lavoro si tiene mediamente conto della durata temporale della seduta.

- **Intensità:** parametro che descrive il grado di impegno fisico richiesto dall'esecuzione dei vari esercizi dell'unità allenante. È sicuramente un parametro direttamente proporzionale al peso sollevato e alla velocità esecutiva del gesto (e quindi al tempo totale per il quale il muscolo è sottoposto

UN ESEMPIO DI PIANIFICAZIONE

Definiti i vari parametri che occorrono per poter pianificare l'allenamento annuale, si può cercare di costruire un percorso logico che potrebbe essere utilizzato come spunto per costruire il proprio allenamento in sala pesi.

- 1° MESOCICLO: obiettivo di questo primo periodo sarà il ricondizionamento muscolare, post pausa estiva (durata 4 settimane)
- 2° MESOCICLO: sviluppo della forza (durata 6 settimane)
- 3° MESOCICLO: sviluppo dell'ipertrofia muscolare (durata 6 settimane)
- 4° MESOCICLO: richiamo della forza (durata 4 settimane)
- 5° MESOCICLO: sviluppo dell'ipertrofia muscolare (durata 6 settimane)
- 6° MESOCICLO: lavoro sui muscoli carenti (durata 4 settimane)
- 7° MESOCICLO: definizione muscolare (durata 4 settimane).

a sovraccarico). A tale proposito, il prof. Emilio They descrisse l'intensità di allenamento come "la quantità di unità motorie che sono coinvolte nell'unità di tempo da un angolo di 0° a un angolo di 180° (estensione) o da un angolo di 180° ad un angolo di 0° (flessione)". Secondo They, quindi, l'intensità è un valore connesso con il meccanismo del reclutamento neuromuscolare, non necessariamente legato a peso, ripetizioni e tempo di lavoro. Egli lo descrive dunque come un fattore personale e contin-

gente non misurabile con dati esterni. Nel caso delle sedute di lavoro aerobico, il parametro intensità viene tendenzialmente identificato con il valore della frequenza cardiaca, in quanto espressione del carico interno a cui l'atleta si sta sottoponendo. Al fine di quantificare il parametro intensità, si farà riferimento al valore della frequenza cardiaca in rapporto alla massima frequenza teorica calcolata con la formula di Cooper (220 - Età) o alle più complesse, ma più precise formule di Tanaka o Londeree.

• **Densità:** parametro che descrive il legame tra carico e recupero all'interno di una stessa unità allenante. È il risultato del rapporto fra la durata reale e la durata totale dell'unità allenante. Da ciò si evince come il parametro sia influenzato dal numero di serie eseguite e dai tempi di recupero, e sia strettamente legato all'intensità. Nel fitness, la densità di allenamento è correlata alla velocità di esecuzione del gesto. Se due atleti eseguono lo stesso numero di serie e ripetizioni con lo stesso carico e gli stessi tempi di recupero, ma il primo si produce in un'esecuzione molto più lenta, lo stesso eseguirà un allenamento più "denso" del secondo.

• **Frequenza:** parametro che descrive il numero di sedute necessarie per completare due microcicli di allenamento. Nella pratica della programmazione dell'allenamento per il fitness in palestra, si tende a semplificare il concetto di frequenza, riconducendolo solitamente

al numero di sedute allenanti svolte settimanalmente, nonostante la durata dei microcicli allenanti non sia sempre riconducibile alla settimana.

Concludo con una frase di Faconnier che dice: "Poiché una carriera possa raggiungere un successo pieno, bisogna la sua evoluzione sia logica". Buon allenamento.

*Luca Franzon
e Fabio Zonin*

Luca Franzon e Fabio Zonin

Luca Franzon è Dottore in Scienze Motorie, Docente della Federazione Italiana Fitness e Osteopata D.O.M.R.O.I. - l.franzon@libero.it.

Fabio Zonin è preparatore di Body Building Natural, esperto di formazione Fitness & Body Building, di metodologia dell'allenamento e autore di innumerevoli pubblicazioni nel campo dell'allenamento.

akkua

PERFORMANCE • SICUREZZA •
IGIENE E COMFORT
NEGLI SPORT

AKKUA

presenta la prima

CALZA TECNICA

per le attività
sportive e ricreative
dalle caratteristiche
tecnico/funzionali
innovative.

**AQUA
-XPERIENCE**

Indicata per
• Aquagym • Aquabike
• Aquafitness.

**FITNESS
-XPERIENCE**

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

**YOGA
-XPERIENCE**

Indicata per la pratica
dello Yoga.

**AKKUA
SPECIFICATION**



One Finger
(alluce separato)
ANATOMICA
ANTIBATTERICA
ANTISCIVOLO
PROTETTIVA
PERFORMANTE



THE ORIGINAL ONE

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

L'importanza del primo approccio con l'allievo

L'accoglienza del visitatore e il primo approccio con un nuovo allievo all'interno del centro fitness rappresentano un aspetto fondamentale e spesso trascurato da parte del trainer

La conoscenza ed il primo impatto con l'istruttore, da parte del cliente che sta visitando il centro fitness, il più delle volte è rapida e superficiale, ma essendo il primo contatto con colui che guiderà gli allenamenti del futuro allievo, risulta di cruciale importanza, insieme alle modalità di svolgimento dei primi allenamenti.

Accoglienza visitatore

L'approccio con il cliente nasce dalla sua visita presso il centro fitness. La prima accoglienza sarà ovviamente quella del personale della reception, che guiderà il futuro allievo alla conoscenza del centro, illustrando le questioni burocratiche e le modalità di iscrizione, facendo visitare al cliente gli ambienti, tra cui la sala fitness. Durante questa fase almeno la metà dei visitatori vorrà parlare con un tecnico, che potrà

essere il responsabile di sala o uno dei suoi collaboratori. Il compito del tecnico sarà quello di ascoltare le richieste dell'allievo e successivamente, con un linguaggio semplice ed allo stesso tempo esauriente, spiegare come si svolge il lavoro all'interno della sala fitness, dando la propria disponibilità ad affrontare le problematiche e le esigenze esposte. **Tale fase, nonostante sia di brevissima durata, risulta molto importante** perché nel lavoro dell'istruttore è fondamentale il primo impatto e le prime percezioni che l'allievo può avere facendo la sua conoscenza. Cruciale sarà la fiducia che il cliente può avvertire dalle parole del tecnico, parole che dovranno essere sempre accompagnate dal sorriso e da un tono di voce deciso ma non dominante, nell'esposizione di un discorso privo di digressioni tecniche specifiche, ma chiaro ed accessibile all'utente che è appena entrato in contatto con il mondo del fitness. Queste poche, semplici accortezze sono le migliori "armi" con le quali accattivarsi la simpatia e la fiducia del futuro allievo, e faranno la differenza sulla probabilità che l'allievo torni davvero ad allenarsi.

Accoglienza allievo

Non meno importanti sono la presentazione e l'accoglienza nei confronti del neofita che effettua il primo allenamento. Tale seduta sarà considerata soprattutto di conoscenza degli attrezzi e degli spazi e sarà effettuata non prima di aver riempito **il modulo di anamnesi**, necessario per avere una conoscenza

più specifica dell'allievo, apprendere le sue abitudini, i precedenti sportivi, il tipo di lavoro svolto, vecchi infortuni o piccole patologie in atto, nonché una percezione del carattere e del modo di porsi. Un errore da non fare è quello di assecondare in tutto e per tutto le richieste dell'allievo, ovvero ascoltare con molta attenzione le sue esigenze, ma avendo altresì già chiari il lavoro da svolgere e la programmazione da seguire; **bisogna in pratica puntualizzare da subito che a stabilire le linee guida dell'allenamento non è il praticante ma il tecnico**, che acquisirà di conseguenza il controllo del workout con chiarezza ed autorità, evitando un futuro "fai da te" (non è raro infatti vedere in palestra praticanti che svolgono il proprio allenamento senza una programmazione da parte dell'istruttore, compiendo numerosi errori ed "orrori"). In ultima analisi, sarà importante illustrare, durante la prima seduta, le norme di comportamento all'interno della sala fitness (limite di tempo di permanenza sugli attrezzi di cardiofitness, utilizzo degli asciugamani sull'attrezzo e pulizia di quest'ultimo, rispetto dei macchinari, degli spazi e degli altri frequentanti ecc.). Nel secondo allenamento invece ci sarà la consegna della scheda di allenamento, e lo svolgimento della prima seduta completa. L'obiettivo è quello di rendere prima possibile l'allievo indipendente, viste le dinamiche di una sala fitness dove possono lavorare in tempo reale anche 30-40 persone, insegnando sia

l'interazione con la scheda di allenamento, sia la regolazione degli attrezzi, che va spiegata agli allievi facendo svolgere loro il compito da subito (selezione del carico di lavoro, regolazione delle panche, programmazione degli attrezzi di cardiofitness ecc.) per far sì che ricordino tutto il prima possibile. Assolutamente da evitare atteggiamenti di servilismo, in modo tale da educare il praticante ad interagire con dei tecnici e non con degli inservienti.

In ultimo luogo, analizziamo **le caratteristiche che deve avere la prima scheda di allenamento**, non affrontando la questione puramente tecnica e metodologica, ma soltanto quella pratica. Il primo periodo di allenamento dovrà prevedere attrezzi comodi, dove l'allievo acceda facilmente, si senta a proprio agio, lavori comodamente ed abbia il controllo della situazione; attrezzi insomma che non prevedano posture particolarmente difficili da conservare o movimenti difficili da ricordare (un esempio positivo è la pectoral machine, attrezzo di semplice accesso e utilizzo, esempio negativo il leg curl prono, scomodo, di difficile accesso, e per molti addirittura imbarazzante per la posizione assunta).

Michele Iarocci

Michele Iarocci

è dottore in Scienze Motorie, personal trainer e consulente per programmi specifici di fitness e strategia nutrizionale a "zona". Ha pubblicato diversi articoli per quotidiani della sua regione di provenienza, il Molise.

PILATES

Exo chair



BALANCED BODY[®] INC.

30 years of leadership and innovation in Pilates

Exo Chair, la migliore nelle lezioni di gruppo.



Direttamente dagli Stati Uniti arriva l'ultima nata nel mondo Pilates: la EXO CHAIR. Un'idea di Balance Body dal carattere tutto nuovo: leggera, facilmente trasportabile, impilabile, questa chair è l'ideale strumento di supporto nelle lezioni di gruppo. Le sue caratteristiche la rendono perfetta per lo svolgimento di esercizi dinamici che aiutano a sviluppare la muscolatura, la tonicità e a migliorare l'equilibrio psico-fisico in maniera facile e divertente. Cambiate la vostra idea di pilates con la nuova EXO CHAIR.

SISSEL[®]
PILATES

genesⁱ srl
pilates & wellness

Info: tel. 0438/63555 fax 0438/455607
pilates@sissel.it - www.sissel.it

Personal Trainer: l'approccio olistico

Chi crede che per diventare personal trainer occorra solo un po' di esperienza e qualche buon corso alle spalle, commette un grosso errore. La professione del personal trainer è tra le più complete e complesse che ci siano nel settore fitness

Sempre più sovente si sente parlare di personal trainer, in numerose riviste ed in svariati programmi televisivi, con la conseguenza di diffonderne la conoscenza e quindi la domanda da parte del pubblico ma anche il desiderio da parte di qualcuno di improvvisarsi professionista del settore pur non avendone i requisiti. Sorrido quando mi imbatto in alcune persone che si propongono e definiscono personal trainer solo perché hanno acquisito un po' di esperienza in alcuni settori sportivi e hanno frequentato per un fine settimana un corso di formazione. **Il personal trainer dovrebbe essere una persona con una forte e qualitativa esperienza in numerosi settori e con competenze specifiche e trasversali d'eccellenza.** I requisiti per potersi definire personal trainer a 360° sono diversi da quelli che oggi vengono ritenuti sufficienti. Ecco perché ci tengo a sottolineare una differenza e una precisazione molto importante e che viene raramente utilizzata: **la differenza tra un personal trainer di settore e un personal trainer in generico.**

I requisiti del personal trainer

Il personal trainer di settore è una persona esperta o molto

esperta che dopo un percorso di studi si specializza in un settore (generalmente il fitness wellness o body building). **Il personal trainer, nella sua completa accezione, è un professionista generalmente laureato in Scienze Motorie o Isef o che ha frequentato corsi riconosciuti, strutturati su di un lungo e scrupoloso iter formativo e con un'esperienza polivalente** acquisita tramite numerosi programmi di specializzazione in svariati campi riguardanti la salute, la psicologia e le attività motorie. Nella mia permanenza in America, per periodi di vacanze studio, sono entrato in contatto con alcuni personal trainer professionisti i quali mi hanno comunicato che i requisiti necessari per proporsi come personal trainer erano moltissimi. Oltre ovviamente a materie base come anatomia, fisiologia, biomeccanica, metodologia dell'allenamento ecc., i requisiti sono i seguenti:

- conoscenze generiche delle maggiori attività sportive (atletica, nuoto, ginnastica artistica, sport di squadra, sport individuali ecc.);
- conoscenze delle principali attività motorie musicali (aerobica, step, body tonic, gag ecc.);
- conoscenze delle tecniche corporee più gettonate (power yoga, pilates, girotonic, girokines ecc.);

- conoscenze in ambito psicologico (psicologia dello sport, mental training, counseling ecc.);
- conoscenze di tipo motivazionale (coaching, life coach, brain fitness, P.n.I, ecc.);
- conoscenze in ambito di marketing e conoscenze in tecniche di comunicazione;
- conoscenze in ambito di sport da combattimento e/o arti marziali (kick boxing, pugilato, karate, taekwondo, jeet kwon do ecc.);
- conoscenze in tecniche di rilassamento (training autogeno, jacobson, visual training ecc.);
- conoscenze alimentari;
- conoscenze paramedicali (come minimo un corso di basic life support o 118 e sulle principali problematiche di salute);
- conoscenze da preparatore atletico;
- conoscenze delle principali tecniche di anamnesi (plicometria, impedenziometria);

- conoscenze in ambito di posturologia ed eventuali conoscenze in ambito di massaggi e/o chinesiologia.

A questo punto la domanda è: chi si sente di definirsi personal trainer a 360°? Ecco perché sarebbe più corretto presentarsi come personal trainer in un ambito specifico e con connotazione di settore.

Approccio olistico

Quando un personal trainer ha una formazione così ampia e varia nasce spontanea la possibilità di operare con modalità olistiche (il cui significato etimologico deriva da "olos" cioè "tutto").

Il personal trainer con formazione completa si avvicina al proprio cliente con diverse prospettive e seleziona le sue strategie in funzione sempre di un colloquio iniziale ed alcuni test. Durante il colloquio il personal trainer principalmente ascolta, fa qualche



domanda mirata e potente, osserva con attenzione, annota le risposte, prende appunti ed inizia in questo modo a capire il mondo della persona che ha davanti. Tutto ciò consente di avere informazioni molto profonde e utili. Osserva anche il linguaggio del corpo, annota i termini e le parole maggiormente utilizzate e come un buon psicologo coglie ogni sfumatura. Il compito del personal trainer prosegue attraverso la valutazione e lo stato di forma fisica del soggetto. In funzione dell'anamnesi corporea e posturale si suggerisce quali attività proporre al cliente. Si valutano inoltre tutti gli aspetti alimentari e tutte le componenti psicologiche. Di conseguenza si programmano obiettivi a breve, medio e lungo termine e si propongono una serie di allenamenti che dovranno essere divertenti, coinvolgenti e atti a raggiungere lo scopo che il cliente si è prefissato. Un allenamento personale può es-

sere svolto sia al chiuso che all'aperto e sarà compito sempre del personal trainer monitorare i cambiamenti. Altra cosa molto importante è spiegare al proprio cliente il perché di alcune scelte e come funzionano le metodologie proposte. **Un personal trainer diventa una sorta di insegnante** che non solo dice come e cosa fare ma spiega il perché della tecnica, a cosa serve e quali risultati può fornire. Si utilizzano tutti gli strumenti a disposizione per far percepire i cambiamenti al proprio cliente e per avere continui feedback. Un personal trainer olistico è anche una persona che offre un'ottima professionalità quando lavora in sinergia con medici, dietologi, e altri esperti in settori quali fisioterapia, naturopatia, medicine alternative e tutto ciò che può contribuire al raggiungimento degli obiettivi in modo efficace e sicuro. **Il personal trainer olistico inoltre non si ferma a considerare il corpo ma si**

concentra anche molto sulla mente. La migliore strada è quella di considerare mente e corpo perfettamente uniti in un dialogo continuo. In alcuni casi il personal trainer si può occupare anche dello spirito divenendo così un mentore. Si opera sui livelli di pensiero focalizzandosi principalmente sui tre livelli base. I livelli di pensiero sono in tutto sei e sono strutturati come una piramide. Alla base della piramide troviamo il primo livello, L'AMBIENTE (tutto ciò che ci circonda, dai vestiti, alla casa, alla macchina, al posto di lavoro, al luogo dove facciamo sport ecc.); il secondo livello è il COMPORTAMENTO (il nostro modo di agire, le nostre abitudini, le nostre azioni, i nostri rituali ecc.); il terzo livello sono le CAPACITÀ (le abilità, le nostre risorse); il quarto livello sono le CONVINZIONI e i VALORI (ciò in cui crediamo, le cose per noi importanti, tutto quello a cui diamo valore, i nostri principi);

il quinto livello è l'IDENTITÀ (chi siamo, cosa siamo); il sesto livello è la SPIRITUALITÀ (i nostri scopi, i nostri obiettivi, quel qualcosa che sta al di sopra di noi). Il personal trainer olistico lavora quasi sempre sui primi tre livelli (AMBIENTE, COMPORTAMENTO E CAPACITÀ) e talvolta anche sul quarto (CONVINZIONI E VALORI). Lavorando sui primi livelli si influenzano anche quelli più alti. Con le suddette modalità operative si può far perseguire al proprio cliente il miglior risultato olistico di benessere globale.

David Cardano

David Cardano

è laureato in Scienze Motorie, insegnante professionista, docente ai corsi di formazione per i professionisti del Fitness e creatore di alcuni stili come Spinsoul, Aerobic Fight, Power Free Body, Aero Weapon Combat.

Facile come bere un bicchiere d'acqua

Fino ad ora hai sentito parlare solo di controllo accessi. Ora ti presentiamo...

Gestione contratti
tramite RID

Modello di gestione
anglosassone
e analitico.

Controllo del centro
con un unico supporto
d'accesso

Controllo da remoto tramite
browser web con tecnologia
Java



Controllare ed informare il tuo
cliente a costo zero.

www.gate360.biz



created by **Key Group**

Consigliato da



tel. 3398289193 - 3477910008 - 3476139666

mail: info@gate360.biz

Il corso su misura per tutti

I criteri da seguire per scegliere il corso più adatto, o la serie di corsi più adatti, sono sia soggettivi che oggettivi e vanno sempre tenuti in considerazione prima di pianificare il proprio allenamento

Tra le attività di cui mi occupo c'è da sempre quella di aiutare i clienti nell'individuare quale sia l'attività fisica più idonea alle proprie esigenze, al fine di conseguire il massimo risultato e con soddisfazione nel sempre più risicato tempo che si dedica a se stessi. Conoscenze in campo interdisciplinare e un'anamnesi approfondita si intrecciano così in una scelta finale che può essere davvero importante per migliorare la condizione psicofisica di chi si affida a me. Consideriamo ora un concetto generale su ciò che è prioritario per il corpo, così da capire quali attività prediligere a prescindere da motivazioni o patologie soggettive.

Cosa conta di più per il corpo?

Analizzando i comportamenti degli animali, scopriamo dalla semplice osservazione che si allungano spessissimo durante la giornata, sia nel compiere movenze tipiche della loro attività, sia nel riprendere il movimento dopo il riposo, così come prima di coricarsi. Non è questa la sede per elencare gli infiniti benefici che il corpo trova nel fare allungamento, ma vorrei ricordare che qualunque

postura che porti a disfunzioni organiche, è associata ad aree muscolari contratte (si pensi per esempio a ipofunzioni intestinali tipiche di chi sta molto seduto a cui è associata una rigidità del tratto lombare) così come le stesse sono spesso manifestazione di disagi emotivi, indotti da eccessivo stress, come rigidità cervicali e muscoli masticatori spastici (troppo contratti) di persone che svolgono vite lavorative dedite a continui traguardi da raggiungere. Ed è proprio nell'**allungamento** che identificherei il **primo gradino del podio dedicato alle attività fisiche**, così da individuare nello stretching, nel pilates, nello yoga o in altre attività, in cui la parte allenante veda nell'allungamento il maggior componente, la scelta più facile nell'approcciarsi, per la prima volta, al movimento o in presenza di particolari patologie soprattutto articolari. Un'ulteriore analisi sia dal punto di vista embriologico, che da quello che analizza le priorità a livello celebrale in termini di irrorazione sanguigna, dimostra il massimo interesse per l'**apparato cardio-polmonare**, così da determinarne l'assoluta priorità laddove le attività di tutti i giorni non ne



vedano un adeguato impegno. Al movimento che riguarda la sollecitazione di tale apparato va il **secondo posto** della gara alle attività migliori, che ci fanno bene, di cui fanno parte discipline come: aerobica, step, running, spinning, il cardiofitness in sala pesi, il ballo; purché non rivestano connotati agonistici per i quali sono richieste prestazioni, come forza ed esplosività, che sfruttano altre tipologie d'allenamento. Tali discipline sono particolarmente indicate soprattutto in persone che fanno poco movimento durante la giornata e vogliono magari aumentare il consumo di Kcal giornaliero o prepararsi per sport invernali. Seguendo con le osservazioni si evidenzia che la ripetitività lavorativa, così come i sempre maggiori comfort, portano a

non utilizzare più una serie di muscoli come gli addominali, per esempio, e così, al seguito di quanto sopra, si apre l'esigenza di dover **tonificare**, dove si sia carenti (magari in seguito ad attenta analisi muscolare-kinesiologica), facendo guadagnare a tutte le attività di muscolazione il **terzo** e ultimo **posto** verso un corpo in equilibrio, scegliendo attività come la sala pesi, il pump, la fit boxe, il pilates avanzato.

Da non trascurare

Altro fattore importante è l'**approccio psicoemotivo** che ci indirizza verso un'attività. Il mio consiglio è di avvalersi di un esperto che sappia descrivere e interpretare quanto riportato in questo articolo, per infonderlo nel cliente, al fine di fare una scelta che sia con-

vincente (dal greco con-vinco: vincere assieme). Se conosciamo bene un'attività ne possiamo trarre i maggiori benefici per cui prediligerei **insegnanti o maestri** che diano quante più informazioni possibili e che sappiano coinvolgere in ciò che si fa. Se non avete nessuno che possa indirizzarvi allora fidatevi del cuore: scegliete cosa è più piacevole per voi, perché l'attività fisica è **un bisogno come il mangiare**. Possiamo mangiare qualunque cosa, ma i risultati possono essere diversi nel tempo; e se troviamo cosa fa bene ed in più è anche buono, allora siamo arrivati a capirci e potremo raggiungere equilibrio, salute e bellezza. Con questa considerazione è chiaro che la scelta diventa soggettiva: quindi l'estetica del movimento, il tipo di musica o il silenzio, il colore e la luce del luogo di allenamento, così come la simpatia o l'energia che si percepisce da compagni

ed istruttore diventano fattori essenziali, anche perché determineranno una **maggior frequenza** nel tempo.

A questo punto desidero evidenziare il discorso dell'**età biologica o esperienziale** (il tempo da cui si pratica la stessa attività) legata alle abitudini di vita. Il corpo si comporta come le stagioni: ha una primavera in cui fiorisce, dove è importante accumulare più capacità possibili; come nei bambini in via di sviluppo, per i quali sono da preferire **corsi di danza, arti marziali**, ritmica o qualunque altra scelta che non sia troppo specializzata e settoriale dal punto di vista dei distretti muscolari impegnati e venga proposta come gioco. Segue poi un'estate in cui il corpo matura, per cui bisogna dedicarsi al massimo impegno, soprattutto laddove siamo più predisposti, preferendo così quelle discipline che vedano come fine l'agonismo: sport da

combattimento, kick boxing, la danza sportiva o standard dove le esibizioni tendono alla competizione. Arriva quindi l'autunno, in cui si perde ciò che non è essenziale, avendo però acquisito la giusta consapevolezza di ciò di cui abbiamo bisogno, mantenendo quanto è più vicino alla propria indole o al proprio sport praticato così da non creare scompensi: è il caso di un mantenimento per persone che si avvicinano in età avanzata all'attività fisica. Infine l'inverno, a cui pochi arrivano, perché dedicano poco tempo all'attività fisica o iniziano tardi, in cui si fa solo il meglio di quanto scoperto nelle esperienze precedenti.

Ricapitolando, qualunque **attività** si faccia, che sia singola o composta da più lezioni o discipline, per definirsi **completa**, deve seguire le seguenti priorità:

1) divertire per garantirne il piacere e la frequenza;

- 2) comprendere una grande dose di esercizi d'allungamento;
- 3) prevedere una media di esercizi di tipo aerobico, per la salute ma anche per fini estetici;
- 4) includere una piccola dose di tonificazione per dare equilibrio e volume;
- 5) essere supportata da un bravo professionista.

Un'ultima considerazione va fatta riguardo il quanto allenarsi: i dati scientifici dimostrano che crea meno danni fare troppo di quanto non avvenga nel fare troppo poco...

Alessandro Ervi

Alessandro Ervi

Kinesiologo, terapeuta cranio sacrale, viscerale ed organico e personal trainer, pratica arti marziali dal 1978 - www.ervi.attiva.it

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).



ANGELA LAGANÀ srl

info@byoteam.it - www.byoteam.it

Scuole e personaggi del mondo hip-hop

Mentre le discipline del settore fitness aumentano senza soluzione di continuità, la 'vecchia' e cara hip hop continua a fare adepti e a suscitare un entusiasmo che non ha rivali

Il panorama del Fitness, lo abbiamo detto più volte, negli ultimi anni ha modificato la sua direzione, alle lezioni di aerobica e step ad altissimo impatto, si sono cominciate a preferire quelle di tonificazione, di pump, di dance per poi arrivare ad una maggior consapevolezza di sé, con il boom delle discipline che fanno parte del Body & Mind, come Pilates, Yoga, Girotonyc, Feldenkrais. Siamo consapevoli però, che all'interno delle palestre e naturalmente delle scuole di danza, ci sono gruppi di persone che studiano, ballano, fanno sacrifici per partecipare a contest e provini e si dedicano con determinazione a uno stile che non è mai stato considerato fuori moda, l'HIP HOP. È per questo motivo che **LA PALESTRA** ha deciso di prendere in esame maestri e scuole diverse, di differenti città d'Italia, per accontentare tutti gli appassionati, cercando di presentare stili e proposte varie, e fornendo le indicazioni necessarie per entrare a far parte di percorsi tecnici e teorici di alto livello.

MARCO CAVALLORO

Inizia a studiare molto presto, con i migliori maestri, il



primo è stato Milo Levell e, chi è appassionato di danza, non può non conoscerlo. Si è dedicato alla pratica dell'hip hop, studiando con serietà ed impegno, fino a diventare, giovanissimo, uno dei presenter internazionali più apprezzati e richiesti di questa disciplina. Da diversi anni collabora con **CRUISIN**, per la promozione della sua **R&B school**. Il termine R&B è sempre più usato al posto di RHYTHM and BLUES e definisce la versione moderna del soul, influenzato dalla musica afro-americana. Marco fin dall'inizio della sua carriera ha sentito l'esigenza di danzare brani melodici, interpretando la musica con gestualità morbide e circolari. I temi che predilige sono: amicizia, amore, fratellan-

za e, se volete imparare da lui a interpretare la musica e ad esprimere le emozioni attraverso la danza, dovete entrare a far parte dell'R&B school, per approfondire la vostra passione e ampliarne le conoscenze.

Per info: www.cruisin.it
www.marcocavalloro.it

JO SASSI

Si dedica per molto tempo all'aerobica e al fitness, formandosi sia in Italia che negli Stati Uniti, nel contempo, l'incontro con la cultura hip



hop lo porta alla scoperta di un mondo nuovo, che si trasformerà nella sua passione e nel suo lavoro principale. Nel 1997 vince il premio come presenter rivelazione e, da allora, invitarlo alle convention è un successo garantito. Ha curato le coreografie di numerosi gruppi per competizioni hip hop, ha insegnato sui palchi delle convention più importanti e nel 2000 ha fondato la **Jo Sassi Hip Hop school**, per la divulgazione della cultura e della danza hip hop. La sua agen-

da è ricca di appuntamenti: tra stage, eventi organizzati dalla Winter school in diverse zone d'Italia e le migliori convention che il panorama possa offrire, non vi perdete neanche una coreografia di Jo.

Per saperne di più:
www.josassi.it

VITTORIA PACCOTTI

La dedizione all'insegnamento e le doti di ballerina e atleta fanno di lei una delle insegnanti più ricercate del momento. L'aggiornamento costante sia nella danza che nel fitness, le permettono di spaziare dalle tecniche dell'hip hop all'aerobica dance, offrendo un prodotto tecnicamente valido e all'avanguardia. Vittoria è attualmente impegnata con il



team di **atleti NIKE** e con la società **Fiteducation**. Tiene corsi di formazione per insegnanti, lezioni a convention e fiere italiane ed internazionali, sia per NIKE che per le più importanti società del fitness. Per seguire Vittoria:

www.fiteducation.it

FABRIZIO SANTI

Per tutti quelli che lo conoscono è 'il Toscano', un soprannome che deriva dal suo inconfondibile accento e che, ormai, è diventato un nome d'arte. Fabrizio lavora a Roma, si è laureato all'ISEF con il massimo dei voti e vanta un'esperienza decennale nell'insegnamento e nello spettacolo. Nel 2004 ha vinto il campionato di Hip Hop a Rotterdam, ha partecipato a diverse trasmissioni televisive e videoclip. In collaborazione con **MAD – Musica Arte**



Danza, propone in diverse città italiane un corso di formazione aperto a tutti gli appassionati di questa danza, che vogliono migliorare il loro stile e conoscere sempre nuove tecniche. Gli argomenti trattati vanno dall'analisi dei vari stili, Old School, New School, House, Ragga Jam, all'ascolto musicale e alla metodologia d'insegnamento. Fabrizio si avvale della collaborazione di uno staff di professionisti, che segue insieme a lui le varie attività della scuola e si occupa dell'esame

di fine corso. Per tutte le informazioni:

www.myspace.com/iltoscano
www.mad-musicartedanza.it

Rachele Cirri

Rachele Cirri

Vanta un'esperienza decennale nel Fitness a 360°, passando dalla sala corsi, alla direzione tecnica, all'organizzazione di eventi sportivi. Attualmente collabora con FBI di Boris Bazzani, A&D fitness Events e tiene lezioni in numerose palestre di Roma tra cui i centri sportivi EGO.

OPINIONI CHE CONTANO

Sondaggio: Voi e LA PALESTRA

Quale argomento vi piacerebbe trovare ne LA PALESTRA?

Quale aspetto della vostra attività vorreste approfondire nella nostra rivista?

Fateci conoscere la vostra opinione rispondendo alle domande che seguono

e inviate le risposte a: info@lapalestra.net

oppure via fax al numero 06.30892212

Il sondaggio è anche on line, sul sito www.lapalestra.net

Città di provenienza: Professione:

Quale rubrica (sala attrezzi, sala corsi, alimentazione, gestione, arredo) vi interessa maggiormente e perché?

.....

.....

Quale rubrica vi interessa di meno e perché?

.....

Quale rubrica offre suggerimenti concreti, che vi aiutano nella vostra attività?

.....

.....

Quale argomento manca o viene trattato troppo poco?

.....

Indicate uno o più titoli di articoli che vorreste trovare ne LA PALESTRA:

.....

.....

Rinnoviamo la tradizione dell'integrazione

A proposito degli integratori, sarebbe il caso di dire che, a volte ritornano, o forse... non sono mai andati via

Ecco una domandina facile facile (forse): come fate a distinguere se un integratore è una "bufala", magari frutto solo di manovre pubblicitarie, oppure ha validi supporti scientifici e fa veramente "sentire" vari benefici agli utilizzatori? Bhe, se avete già una valida risposta, potete anche risparmiarvi il seguito di questo articolo, ma se avete qualche dubbio forse vale la pena proseguire. La verità è che **nulla, come la permanenza di un prodotto sul mercato, è la garanzia della bontà dello stesso.** In tempi di restrizione economica come quello attuale, si può anche decidere di spendere una cifra in un integratore di moda o dalla pubblicità accattivante e convincente, ma se poi il prodotto non trasmette nessuna delle sensazioni promesse, arriva la disillusione e il non riacquisto. Il tutto fino alla prossima pubblicità accattivante... Per capire gli integratori più efficaci basta un poco di esperienza e dare uno sguardo ai listini delle aziende di supplementi degli ultimi 10 anni (o se avete un buon archivio degli ultimi 20). Bene, la sorpresa

sarà che, accanto alle proteine in polvere ed ai sempreverdi sali e vitamine, troviamo gli intramontabili aminoacidi ramificati. A questo punto temo che se qualcuno aveva resistito nel continuare la lettura, giunto alla frase "parliamo di ramificati" avrà l'irresistibile tentazione di scappare. Ma se avrete la bontà di proseguire, capirete il perché di questa sorta di revival. Ciò che siamo abituati a considerare quando prendiamo in esame l'uso dei BCAA è la loro funzione energetica e di recupero plastico post prestazione. Molti però non conoscono i meccanismi che portano a questi risultati e contemporaneamente non hanno mai valutato altre prerogative che facciano vedere sotto nuova luce questo "vecchio" integratore.

La fatica

Occorre considerare che **esistono due tipi di fatica a cui un atleta può andare incontro:** quella muscolare, indotta o dall'esaurimento dei fosfati e da un'acidosi muscolare; quella "nervosa", che fa interrompere l'esercizio per uno sfinimento psico-fisico, anche quando in realtà i muscoli avrebbero potuto continuare. La fatica muscolare è il segnale che abbiamo raggiunto la deplezione dei fosfati (fine delle scorte energetiche); la fatica nervosa è spesso legata a stress fisico e a fatica nervosa centrale. Quest'ultima è più subdola, la vera nemica di ogni sportivo. Quella nervosa è una fatica che ci blocca non perché abbiamo dato fondo a tutte le nostre risorse energetiche, ma bensì perché la

nostra "centralina" non riesce più a fornire una frequenza di stimoli sufficiente, una sorta di "black out" che ci impedisce di mantenere concentrazione e prestazione. Ci sono varie cause alla base di questa stanchezza centrale, la principale è l'aumento dell'aminoacido Triptofano (Trp) nel sangue. Il Trp è famoso come "aminoacido del sonno e del relax", perché viene convertito nel cervello in serotonina, un neurotrasmettitore coinvolto nella regolazione della stanchezza e del sonno. Un aumento della concentrazione di Trp nel cervello porta dunque ad un aumento della serotonina. Tale effetto potrebbe essere vantaggioso se dovessimo rilassarci prima del sonno, ma diventa un problema se avviene prima o durante una performance sportiva. Infatti in questo caso o non riusciremo ad iniziare o finire una prestazione oppure si dovrebbe fare un grande sforzo per mantenere un'adeguata concentrazione. Arrivando al punto chiave diremo che il Trp, per raggiungere il cervello, deve passare l'ostacolo della BEE (Barriera Emato Encefalica), una "membrana" preposta a mantenere costante l'ambiente in cui è contenuto il cervello. Per farlo il Trp ha bisogno di essere trasportato dai Carrier (veri e propri trasportatori-accompagnatori). Il Carrier del Trp è però anche quello dei tre ramificati Leucina, Isoleucina, Valina (oltre che di Tyrosina e Fenilalanina). Per meglio capire questo meccanismo facciamo un esempio: immaginate che alla stazione di un treno (che rappresenta il Carrier) ci siano 10 passeggeri di cui 9 sono aminoa-

cidi ramificati e 1 il Triptofano. Se sul treno ci sono solo 3 posti chi avrà più possibilità di salire? Direi che la risposta statistica è scontata ed il "povero" Trp si ritrova a piedi. Di conseguenza a questo blocco (o minore passaggio) diminuirà anche la quantità di serotonina, quindi la sensazione di fatica e sonnolenza. I ramificati svolgono oltre alla classica funzione energetica anticatabolica, anche un **ruolo stimolante antifatica.** Ciò è più evidente se li utilizziamo prima e durante un'attività fisica, mentre l'azione pro-anabolica e di recupero è più marcata con l'assunzione post allenamento.

Questo è anche uno dei motivi per cui, in alcuni soggetti sensibili, l'uso di massicce dosi di BCAA prima di dormire disturba il sonno, mentre il consumo di Triptofano (o cibi che ne sono ricchi) ne favorisce l'insorgere (ricordiamo che anche i carboidrati come il latte ed i formaggi possono contribuire all'aumento del sistema serotoninergico). Comunque, la prossima volta, quando sarete un poco giù e demotivati, magari con un principio di "abbocco", provate a prendere una generosa dose di BCAA e aspettate 15 minuti. Potreste anche aggiungerci una dose di glutammina... ma questa è un'altra storia.

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.

Scultura addominale

Alto dosaggio 1

Formula esclusiva
con **12** componenti
termogenetici.

Rapido assorbimento 2

90 capsule a effetto
immediato.
Attivo anche a riposo.

Risultati immediati 3

Favorisce l'utilizzo
dei grassi a scopo
energetico.

keFORMA
Integratori di energia
Vincente



RAPIDO ASSORBIMENTO

RED STACK è un prodotto unico
formulato con 12 estratti secchi naturali
standardizzati di altissima qualità.
Studiato per attivare il metabolismo del
grasso corporeo mediante l'aumento della
termogenesi e del metabolismo basale
assieme ad un utilizzo dei grassi a scopo
energetico.

Visita il nuovo sito
www.keforma.com

Gli aminoacidi a catena ramificata ed il loro uso

Importanti studi sull'utilizzo delle proteine hanno dimostrato che l'esercizio fisico metabolizza alcuni aminoacidi più velocemente rispetto ad altri

Da oltre 30 anni si studiano gli effetti dell'utilizzo degli aminoacidi ramificati e si evidenzia come il loro impiego massimizzi la prestazione sportiva degli atleti. Ricerche condotte dal 1970 al 1990 hanno dimostrato che l'attività fisica impegnativa utilizza una grande quantità di aminoacidi non essenziali (alanina e glutammina) in percentuale più elevata rispetto a tutti gli altri. Il livello di questi due aminoacidi cala durante l'attività fisica e per tanto il rimanente pool di aminoacidi presenti nel muscolo e nel sangue deve sopperire alla loro produzione.

Aminoacidi a catena ramificata

Fino a qualche anno fa si riteneva che le proteine non venissero utilizzate a scopo energetico durante l'esercizio fisico, a condizione che il rifornimento calorico in carboidrati e grassi fosse adeguato. **I tre aminoacidi a catena ramificata (B.C.A.A.), leucina, isoleucina e valina costi-**

tuiscono un terzo delle proteine muscolari (actina, miosina e titina) e sono maggiormente coinvolti nel processo di risintesi dell'alanina, durante la pratica sportiva. Gli aminoacidi a catena ramificata sono tre: valina, isoleucina e leucina. Come tutti gli altri aminoacidi i B.C.A.A. (dall'inglese branched chain amino acid) hanno funzione plastica, inoltre, grazie alla loro porzione alifatica possono essere catabolizzati per produrre energia (gluconesi epatica).

Gli aminoacidi ramificati non devono essere metabolizzati dal fegato ma, dopo essere stati assorbiti nell'intestino tenue, vengono assorbiti dal sangue e successivamente captati direttamente dai muscoli, dove possono essere utilizzati per riparare le strutture proteiche danneggiate (anabolismo) o per scopi energetici. Con la loro azione sono anche in grado di ridurre la produzione di acido lattico, di ridurre la sindrome centrale da affaticamento e di preservare le difese immunitarie (grazie allo stimolo sulla risintesi della glutammica).

Metabolismo degli aminoacidi a catena ramificata

Oggi è dimostrato scientificamente che l'ossidazione degli aminoacidi a scopo energetico si verifica già nelle prime fasi dell'esercizio e acquisisce sempre più importanza con il perdurare e l'intensificarsi dello stesso. L'utilizzo dei BCAA a scopo energetico è legato alle riserve energetiche del corpo, tanto più queste (adipociti, glicogeno epatico e glicogeno muscolare) sono ridotte e tanto maggiore sarà l'ossidazione della struttura carboniosa degli aminoacidi, con conseguente produzione di glucosio attraverso la neoglucogenesi epatica.

L'attività muscolare di endurance, se particolarmente prolungata nel tempo, è caratterizzata dalla riduzione della sintesi proteica a causa della carenza di aminoacidi che si verifica in seguito al loro utilizzo come fonte energetica. Questa degradazione si prolunga anche nella prima fase di recupero per rifornire le fibre muscolari danneggiate. Gli aminoacidi ramificati giocano altresì un ruolo essenziale nella sintesi proteica e sono pertanto indicati anche negli sport anaerobici o di potenza in quanto sono funzionali alla crescita della massa muscolare.

Gli scienziati sono riusciti a

dimostrare che dei 3 aminoacidi ramificati, **la leucina è quello che riveste il ruolo principale** ed è quindi l'aminoacido utilizzato in assoluto di più rispetto a tutti quelli esistenti nel corpo. Il tasso di degradazione della leucina è elevato durante l'esercizio di resistenza (aerobico) ma anche durante quello anaerobico (scatto, pesi etc.).

Il Prog. Vernon Young del MIT, considerato un'autorità mondiale nel campo delle proteine, ha misurato esattamente quanta leucina può essere consumata durante l'attività fisica, ad esempio misurando soggetti che avevano pedalato su cicloergometro al 55% del VO2Max, trovarono che l'ossidazione di leucina era aumentata del 240%, nonostante lo sforzo richiesto dall'esperimento fosse moderato. Di conseguenza, all'elevato consumo di leucina, sono riscontrabili risultati simili nell'utilizzo di isoleucina e valina.

Le cause possibili del catabolismo degli aminoacidi a catena ramificata durante l'esercizio fisico sono 3:

- Aumento dell'utilizzo dei BCAA liberi nel sangue
- Impegno ridotto dei BCAA nella sintesi proteica muscolare
- Esaurimento delle proteine muscolari.

Schema A

	POLLO (150 g)	TONNO ALL'OLIO (112 g)	BRESAOLA (100 g)	5 cpr di MuscleMass™
Leucina	2,93 g	2,30 g	2,65 g	2,50 g
Valina	2,00 g	1,56 g	1,69 g	1,25 g
Isoleucina	1,73 g	1,34 g	1,61 g	1,25 g

Phytoslim

CREAMGEL

www.primograd.net



STOP
alla cellulite

**Lipolisi
non invasiva
del tessuto
adiposo
sottocutaneo**

FORMULA BREVETTATA, UNICA IN ITALIA
con fosfatidilcolina, l-carnitina, omega 3
IDEATO PER L'USO IN PALESTRA

www.phytonature.org
info@phytonature.org



Via San Pierin, 45 - 37051 BOVOLONE (VR)
Tel. 045 6902182

Integrazione con aminoacidi a catena ramificata

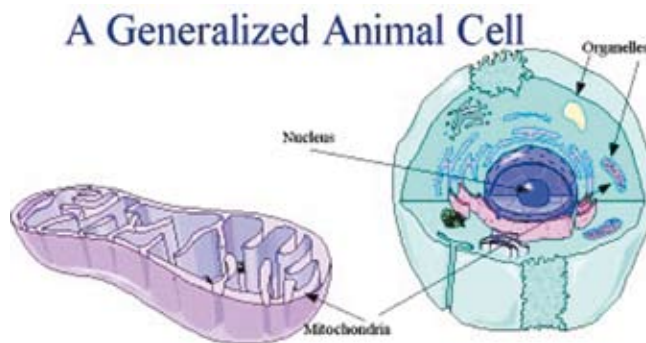
L'assunzione degli aminoacidi a catena ramificata deve avvenire circa 30 minuti prima dello sforzo, durante e/o dopo l'attività fisica. Studi scientifici hanno dimostrato la validità del loro impiego se utilizzati con un rapporto 2:1:1 (50% leucina, 25% isoleucina, 25% valina). Il fabbisogno raccomandato giornaliero ammonta in totale a circa 80-90 mg/kg/die (circa 6 g/die per un individuo di 70 Kg).

Negli atleti di potenza o di endurance questa dose può essere elevata a 150-200 mg/Kg/die, pari a circa 12-14 g di B.C.A.A. per un individuo di 70 Kg. Gli apporti relativi all'assunzione dei B.C.A.A. sono riferiti ai soli giorni di allenamento o gara.

Fonti alimentari di aminoacidi a catena ramificata

Gli aminoacidi, compresi quelli a catena ramificata, sono naturalmente presenti all'interno delle proteine animali (carne, pesce, uova, latte etc.) e, anche se in quota ridotta, all'interno delle proteine del mondo vegetale (legumi, cereali, riso etc.). Per ovvie ragioni l'integrazione sotto forma di aminoacidi levogiri (L-) puri e cristallini, presenti in compresse o polveri, riporta dalla letteratura quei miglioramenti in ambito pre-

Figura 1



stazionale, che ne hanno decretato il successo nel mondo dello sport, amatoriale e agonistico. Nello schema A emerge il contenuto di B.C.A.A. in vari alimenti.

Linee guida del Ministero della Salute

La quantità di assunzione giornaliera non deve essere, di norma, superiore a 5 g (come somma dei 3 ramificati). È consigliabile l'associazione con vitamine del gruppo B il cui apporto deve essere tale da fornire, per dose consigliata, una quantità delle medesime non inferiore al 30% della RDA (razione giornaliera raccomandata).

Muscle Mass™ in associazione con EsterDrive™

Proaction S.r.l, in collaborazione con Labomar Research di Istrana (Tv) ha sviluppato il **Muscle Mass™, integratore di aminoacidi a catena ramificata con vitamine ed**

EsterDrive™ (B1, B6, B12 e N-acetilcarnitina). L'acetilcarnitina è una sostanza fisiologica azotata deputata al trasporto degli acidi grassi all'interno della membrana mitocondriale interna per dare luogo alla beta ossidazione e trasformarli quindi in energia da utilizzare da parte della cellula (Fig. 1).

Recenti studi scientifici hanno dimostrato che diverse forme di carnitina, tra cui in particolare l'acetil carnitina e le acil carnitine favoriscono in maniera significativa l'assorbimento enterico di diverse classi di molecole di impiego farmaceutico e nutrizionale come Aciclovir, antibiotici beta lattamici e aminoacidi. È stato visto che l'N-acetil carnitina è in grado di aumentare l'assorbimento enterico di dette sostanze per due ore dall'assunzione e il meccanismo d'azione presunto sembra legato all'aumento della permeabilità della mucosa intestinale e del singolo enterocita.

Nel grafico (Fig. 2) è rappresentato l'assorbimento cellu-

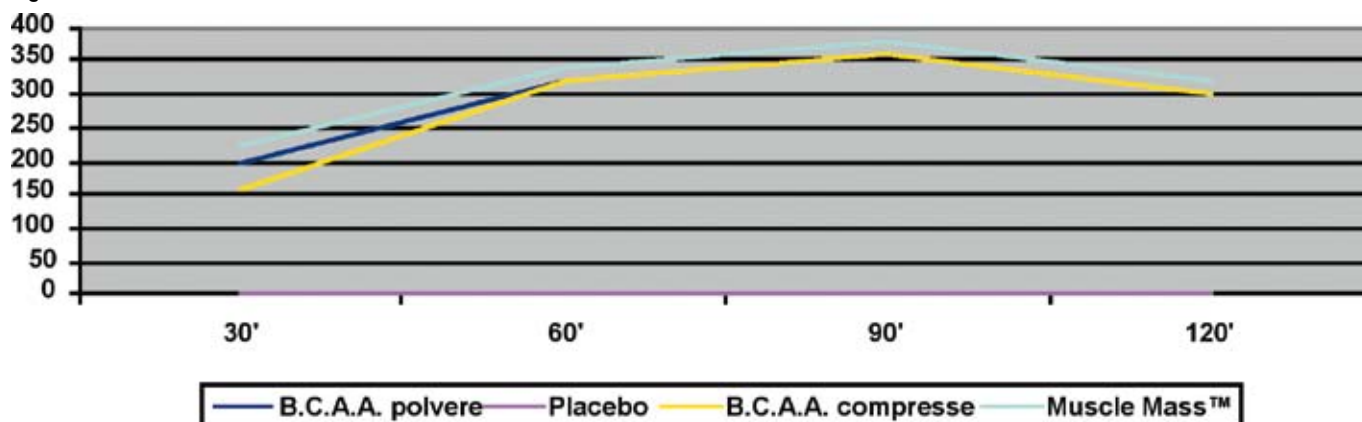
lare, in micro moli, di leucina (indicatore di riferimento del livello di aminoacidi ramificati nel sangue durante l'attività fisica) per la durata di 2 ore, con uno sforzo fisico del 65% della F/C max. Il placebo è rappresentato da compresse di maltodestrine. Rispetto al mix di aminoacidi a catena ramificata in polvere, generalmente più biodisponibile rispetto ad un prodotto equivalente in compresse, l'assunzione di Muscle Mass™ riesce a migliorare l'assorbimento cellulare di leucina esclusivamente grazie alla presenza di EsterDrive™. La tecnologia produttiva utilizzata per produrre Muscle Mass™ permette la distrazione gastrica delle compresse in pochissimi minuti, in associazione all'EsterDrive™ si ottiene un marcato assorbimento cellulare dei principi attivi (B.C.A.A.) con conseguente effetto di miglioramento nel recupero nell'atleta che lo utilizza. Gli atleti che vogliono evitare la riduzione della massa muscolare e che nel contempo vogliono ottimizzare la performance sportiva possono assumere Muscle Mass™, prima, durante o dopo l'attività sportiva.

Jacopo Zuffi

Jacopo Zuffi

Senior Product Manager di Proaction R&D,
jacopozuffi@proaction.it

Figura 2



Oltre 1.200 Clienti soddisfatti! Richiedi anche tu un distributore automatico o la frigo vetrina a costo zero*

* Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contrattuali

Acquistando gli integratori distribuiti da GNS srl puoi entrare in possesso di un distributore automatico di bevande e barrette o di bevande calde Bianchi Vending oppure di una vetrina frigo Carrier a condizioni strepitose. Chiamaci subito per informazioni.



Tel. 0290843372

info@generalnutritionservice.191.it



Le sinergie tra le erbe e lo sport

Ovvero quando le erbe aiutano ad allenarsi e ad ottenere ottime prestazioni in palestra. Analizziamo le proprietà "sportive" dei prodotti da erboristeria, grazie all'aiuto di un'esperta dell'argomento

Sembra uno scrigno magico, il mondo di Desiree Rucher, giovane erborista e ayurveda romana, che "ama abbracciare gli alberi" e riempirsi della loro energia. Il suo negozio di Macrobiotica e Cosmesi sprigiona erbe e preparati naturali da tutti gli angoli, assomiglia al laboratorio di un alchimista, al cantuccio colorato e pulsante di chi ricerca un benessere assoluto e coinvolgente.

Per Desiree le erbe hanno proprietà infinite, regalano forza, vigore, serenità, giovinezza e agevolano addirittura le prestazioni sportive. È per questo che siamo andati a trovarla, spinti dalla curiosità di capire in che modo l'erboristeria vada a braccetto con lo sport.

Puoi raccontarci la tua esperienza professionale e la tua formazione nel settore dell'erboristeria?

"Circa dieci anni fa ho cominciato a lavorare in una erboristeria e contemporaneamente ho partecipato a un corso per erboristi, 'Scienze e Natura', della durata di un anno. Ho sempre avuto una grande passione per la natura, da bambina mi piaceva stare delle ore a osservare un fiore, amavo guardare i colori, le sfumature delle piante. Volevo sentire il contatto con la natura, specialmente con gli alberi... Mi arrampicavo sui rami, li abbracciavo e sentivo la loro energia. Ancora oggi, se non posso immergermi nella natura, mi sento svuotata. La mia formazione è avvenuta piano piano, con molto studio, attraverso corsi, conferenze, altre iniziative spesso svolte in



collaborazione di medici, come avviene tutt'ora. Mi sto laureando inoltre in Scienze e Tecnologie dei prodotti erboristici presso l'Università La Sapienza di Roma, ma ho capito che la formazione vera e propria si acquisisce soprattutto sul campo, nel lavoro quotidiano a contatto con le persone".

C'è un legame tra erbe e sport? Come le erbe possono migliorare una prestazione sportiva?

"Secondo me c'è una grande sinergia tra erbe e sport! Le erbe e i preparati fitoterapici possono incrementare e migliorare la prestazione dell'atleta, sotto il profilo energetico, circolatorio, della riduzione della massa grassa corporea e dell'aumento della massa magra.

Il tutto senza sforzare troppo il fisico, mantenendo il rapporto acido/basico nel giusto equilibrio e senza stressare gli organi interni".

Quali sono le erbe maggiormente indicate per chi si allena in palestra?

"Parliamo di erbe, ma anche di aminoacidi, acidi grassi di origine vegetale derivati da oli.

Le erbe maggiormente indicate sono: Eleuterococco, Ginseng, Guaranà, Ginkgo Biloba, Centella asiatica, Caffè, Fucus Vesiculosus, Bioflavonoidi da semi d'uva, Schisandra, Spirulina, Papaia frutto, Fieno greco, Maca, Tè verde. Gli amminoacidi sono: L-Leucina, L-Valina, L-Isoleucina, L-Lisina, L-Fenilalanina, L-treonina, L-Metionina, L-Triptofano. Gli acidi grassi: Olio di

borraggine, Olio di cartamo, Olio di enotera, Epa-Dha. Ma non bisogna scordarsi nemmeno dei multivitaminici minerali".

Quali sono le loro proprietà?

"L'Eleuterococco è antistress, adattogeno, specifico per migliorare soprattutto il rendimento fisico, esplica la sua stimolazione metabolica attraverso l'aumento della sintesi proteica, il miglioramento del rendimento energetico, la stimolazione del sistema nervoso centrale, l'azione immunostimolante. È un tonico negli stati di debolezza, convalescenza, stanchezza e nello sport. Favorisce in più la concentrazione. Il Ginseng rappresenta il più noto ed efficace agente antistress, capace di riequilibrare



Ecco come aumentare il **business** degli integratori!

ProAction, azienda specializzata in integratori per lo sport, ti mette a disposizione tutti gli strumenti per allestire il **ProShop** per la vendita degli integratori all'interno della tua palestra, fornendoti il distributore automatico* e la frigovetrina con chiusura. Contattaci subito per avere ulteriori informazioni.

*offerta soggetta a limitazioni e condizioni contrattuali.

PRO Action
SCIENCE OF SPORT NUTRITION

ProAction S.r.l

Tel. (+39) 049 896 18 10

Fax (+39) 049 896 18 06

info@proaction.it

www.proaction.it

Partner Ship

**FEDER
SALUS**

Member Ship

**FEDERAZIONE
ITALIANA
ATTIVITÀ**

Servizio clienti

800-42 53 30

lun - ven 8.30-18.00



brare l'individuo che viene a trovarsi in situazioni di difficile adattamento. Consente l'aumento della sintesi proteica, il miglioramento del rendimento energetico, la stimolazione del SNC e ha effetti cardiocircolari e azione immunostimolante. Riguardo il Guaranà, la caffeina agisce da stimolante del SNC, facilita l'associazione delle idee, migliora e velocizza il lavoro intellettuale e fa scomparire il senso di fatica. È un'erba vasodilatatrice anche nei riguardi delle coronarie che, insieme all'accelerazione del battito cardiaco, facilita il lavoro e il flusso cardiaco, è un tonico a tutti gli effetti in caso di affaticamento fisico. Il Ginkgo Biloba ha proprietà vasoattive, specialmente nei confronti della microcircolazione cerebrale, è ottimo sulla concentrazione e sull'umore. La Centella Asiatica ha due azioni importanti, quella vasoprotettiva e quella trofico-cicatrizzante. Il suo impiego nello sport è utile per chi soffre di circolazione e di infiammazioni tipo la cellulite. Il Fucus Vesiculosus stimola il metabolismo basale, accelerando il ricambio

e pertanto esplica un'azione dimagrante, diuretica, anticelulitica. La Schisandra è utile nella stanchezza, l'esaurimento fisico, l'astenia, lo stress. È soprattutto un buon adattogeno, normalizza la pressione senza alterare quella normale o alta. Per la presenza di vitamine A ed E migliora l'aspetto della pelle; aumenta inoltre i riflessi, è utile per il mal di testa, nelle palpitazioni e aumenta la concentrazione. La Spirulina, con il prezioso apporto di alte concentrazioni di tutti gli aminoacidi essenziali, di vitamine e minerali, permette di integrare l'alimentazione degli sportivi con ottimi risultati. In particolare l'alto contenuto di vitamina B12, acido folico e ferro, migliora l'ossigenazione delle cellule aumentando l'efficienza. La Papaia ha un'azione tonificante-ricostituente, favorisce le funzioni digestive, drenanti, è molto utile per lo sport atletico. Il Fieno greco ha spiccate proprietà anabolizzanti antianemiche, dovute alla presenza di fosforo organico, lecitine, minerali (ferro, calcio, manganese in particolare) vitamine del gruppo

B e di proteine ad alto valore biologico (contenenti tutti gli aminoacidi essenziali) che agiscono in sinergia stimolando diverse vie del metabolismo e rivitalizzando l'intero organismo. La Maca, grazie alla presenza di fitosteroli, rappresenta una valida alternativa agli anabolizzanti di sintesi. L'effetto tonico non è dovuto ad una stimolazione del S.N.C. (come per il caffè) ma ad un migliorato rendimento energetico: per questo è stato impiegato vantaggiosamente anche dagli atleti. Per gli acidi grassi, omega 3, omega 6, omega 9 sono molto utili per modulare il metabolismo dei lipidi, indicati molto per gli sportivi che intendono potenziare la muscolatura, a scapito della massa grassa".

Per vedere risultati concreti, quante volte al giorno bisogna assumere queste sostanze e per quanto tempo?

"Per avere dei buoni risultati, si dovrebbero assumere almeno due e tre volte al giorno, comunque dipende da quanto uno sportivo si allena, quante ore al giorno o a settimana

pratica l'attività, il tempo di somministrazione può variare da persona a persona dai tre ai sei mesi".

Ci sono delle controindicazioni all'assunzione di alcune erbe legate all'attività sportiva?

"Non ci sono, a meno che non si faccia uso di anabolizzanti di sintesi".

Il consumo maggiore delle erbe è femminile: confermi questo dato?

"È vero, il consumo maggiore delle erbe è femminile. Le donne sono molto più attratte da tutto ciò che è naturale, ci tengono di più al loro aspetto fisico, allo stare in forma, al mangiare bene. Più ci vediamo bene e più siamo soddisfatte di noi stesse! Però posso dire che già da qualche anno anche gli uomini si sono avvicinati al mondo naturale".

Quanti sono gli sportivi che ti richiedono erbe per la loro attività fisica?

"Ci sono abbastanza sportivi che si rivolgono a me per la loro attività. C'è anche da dire che facendo palestra anch'io, divulgo molto queste notizie. Il legame tra erbe e sport sta prendendo sempre più piede. Si può cominciare anche prendendo un preparato di erbe, diluendolo in acqua durante l'allenamento. Vi assicuro che aiuta molto".

Non ne dubitiamo Desiree, anche perché chi scrive ti ha visto più volte all'opera durante la lezione di kick boxing: un vero ciclone di ragazza...

*Intervista a cura di
Francesca Tamberlani*

Francesca Tamberlani

è Sociologa e Redattore presso la casa editrice Morelli Editore. Curatrice ed ideatrice del sito www.travirgolette.com, scrive per il settimanale sportivo "Fuori Campo".

Proaction è una società leader in Italia nello sviluppo e nella commercializzazione di integratori alimentari per lo sport rivolti a chi pratica fitness e/o sport di endurance.

Proaction è presente in Italia con oltre 2000 punti di vendita; palestre, negozi di integratori, farmacie, parafarmacie, erboristerie e negozi ciclo.

I clienti sono gestiti da una rete di vendita, capillare su tutto il territorio nazionale, composta da agenti rappresentanti mono mandatarî, capi area e coordinatori.

Nell'ambito del potenziamento della nostra rete di vendita cerchiamo:

AGENTI MONOMANDATARI

I candidati ideali sono persone attive, appassionate di sport, dinamiche, dalla bella presenza, abili nello stabilire e gestire i rapporti con la clientela. È richiesta una buona conoscenza dei principali pacchetti informatici, aver conseguito un diploma o una laurea inerente lo sport e il fitness, oppure una laurea ad indirizzo chimico/biologico. Il lavoro si svolge nella zona limitrofa alla provincia di residenza e con posizione in riferimento al contratto collettivo nazionale di categoria.

OFFRIAMO

Zona di competenza con gestione in esclusiva, fisso mensile, premi e provvigioni mensili, possibilità di avere l'auto aziendale al raggiungimento di obiettivi.

È prevista la partecipazione alla Proaction Academy, corso di formazione tecnica e commerciale, necessario ad acquisire le adeguate competenze per ottenere una rapida crescita professionale all'interno dell'azienda.

**INVIARE CURRICULUM A : INFO@PROACTION.IT
PER INFORMAZIONI: 800-425330**

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.

Ha da poco pubblicato il libro "Sulle ali della tenerezza".

Per contatti:

actionmax@fastwebnet.it

www.actionmax.net

cell. 349.3346168

È meglio fare addominali in maniera lenta e concentrata, oppure in modo veloce e continuo?

Non considero corretti i movimenti veloci. Vi sono 2 teorie: metodo tradizionale, con pesi leggeri e molte ripetizioni, e metodo intensivo, con pesi elevati e poche ripetizioni. Il primo afferma che un gruppo muscolare costituito da fibre muscolari a contrazione lenta, per rispettare la funzione fisiologica, deve essere allenato con ripetizioni alte e pesi leggeri (15-30 ripetizioni). Secondo invece il principio del reclutamento delle fibre muscolari, le fibre più piccole, sono le prime ad essere attivate mentre quelle più grandi, a contrazione più rapida, vengono attivate solo per intensità maggiori. Un peso elevato comporta l'attivazione di più fibre muscolari rispetto ad un peso

più leggero. Questo permette uno sviluppo potenzialmente maggiore. I pesi leggeri infatti stimolano soltanto le fibre a contrazione lenta e possono essere insufficienti per agire su quelle a contrazione rapida. Nessuno dei due metodi è di per sé migliore dell'altro. Può risultare appropriato adottare un metodo di allenamento che alterni fasi di lavoro ad elevato numero di ripetizioni con pesi leggeri (15-25 ripetizioni) a fasi di lavoro a basso numero di ripetizioni, ma con pesi maggiori (6-10 ripetizioni). Usare pesi elevati per gli addominali può essere giusto purché si eseguano tutte le ripetizioni in modo lento e controllato. Tuttavia un lavoro a basso numero di ripetizioni può portare il soggetto a commettere errori durante l'esecuzione coinvolgendo in questo modo altri muscoli, tra cui i flessori della coscia. È consigliabile eseguire gli esercizi in modo lento e controllato, senza utilizzare carichi aggiuntivi e cercando di isolare il più possibile la muscolatura della parete addominale.

Si possono avere ottimi risultati in sala pesi, pur essendo vegetariani? Se sì, come?

"No alla carne e alle proteine animali!" così ha sentenziato un mio cliente qualche anno fa... Il mio primo pensiero è stato: "E adesso che faccio?". Ma io sono noto per la mia testardaggine e ho deciso di sperimentare con lui un'alimentazione incredibile. Ho sfruttato la bontà della natura e le sue mille sfaccettature: graminacee e leguminose assieme sono un vero e proprio bottino di aminoacidi, inoltre ricorrendo alla soya si può trovare un valido alleato, persino

per la colazione. Nel caso del mio cliente ho incrementato i prodotti derivati dalle uova e dal pesce, fornendo inoltre proteine ricavate da un mix di graminacee e leguminose che non hanno lo stesso valore biologico di quelle della carne, ma che possono supplire in buona parte alle stesse. Graminacee e leguminose assieme, come riso e lenticchie, hanno tutta la catena aminoacidica completa, che da sola la soya e le altre leguminose (lenticchie, ceci, fagioli ecc.) non avrebbero, pur essendo ricche di proteine.

Quanto è importante lo stretching dopo un allenamento in sala pesi? E quanto tempo bisogna dedicargli?

Fare gli allungamenti non è importante solo dopo un allenamento ma anche prima. Infatti lo stretching prima dell'allenamento prepara le articolazioni ai movimenti che poi farà durante gli esercizi, aiuta ad evitare i traumi e incrementa l'escursione del movimento di tutta l'area muscolare allungata in precedenza. Lo stretching dopo l'allenamento, invece, aiuta il recupero muscolare e previene i crampi, in qualche modo poi, aiuta anche qui i muscoli ad allungarsi dopo la contrazione subita durante l'allenamento, e quindi li rilassa. Ricordo poi una serie di regole generali riguardanti lo stretching: allungarsi fino a un punto in cui si sente una leggera tensione, e mantenerla per 10-20 secondi; non rimbalzare sul punto di maggiore tensione raggiunto; non allungare una parte già molto indolenzita; rilassarsi durante questo tipo di ginnastica dolce. Per quanto riguarda i tempi, per cominciare andrebbero già

bene una decina di minuti, poi man mano che ci saranno dei miglioramenti si arriverà a circa venti minuti.

Per dimagrire è preferibile camminare, piuttosto che correre?

Dimagrire non è la parola corretta, perdere massa grassa ed acquisire massa muscolare è molto più redditizio. Camminare o correre? Non si può decidere per l'uno o l'altro se non si conosce il soggetto in causa. Riattivare la sua circolazione e proporre un programma adeguato potrebbe essere molto più consono che dire "corri" o "cammina". Se il soggetto è in soprappeso farei eseguire un programma di tonificazione muscolare per risvegliare il suo metabolismo e formare una buona base sulla quale lavorare. Inoltre l'attività coi pesi crea molta più autostima. Comunque, se dovessi scegliere, opterei per la camminata in salita per un soggetto sano in soprappeso, ponendolo su un range di battito cardiaco ideale per la sua età e per il suo livello di allenamento. Controllerei inoltre il suo battito al mattino appena sveglio, così da appurare il suo range perfetto di attività. La camminata in salita è un ottimo sistema per evitare traumi alle articolazioni e per poter trarre i migliori risultati inizialmente, oltre ad essere un perfetto connubio coi pesi. La corsa è una miglioria della camminata ma è da proporre a soggetti allenati e in ottime condizioni fisiche.

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



**Docente dei corsi
Cruisin' Pilates
GIUSEPPE ORIZZONTE**

PILATES MATWORK

Nelle sedi di:

Bari - Padova - Modena - Torino - Castrocaro FC
Genova - Bergamo - Milano - Roma



PILATES REFORMER sede di Modena

ven.12 - sab.13 - dom.14 - dicembre '08
venerdì 14.30/18.30
sabato 10.00/13.00 - 14.00/18.00
domenica 09.30/13.30 & 14.30/17.30



ALLEGRO REFORMER TOWER sede di Modena

sab.20 - dom.21 - dicembre '08
sabato 13.00/19.00
domenica 10.00/13.00 & 14.00/17.00



CRUISIN'

Novità & Curiosità

Tutto quello che il mercato del Fitness propone e che non potete farvi scappare

GATE 360

Gestione informatizzata dei Centri Fitness

La nascita di GATE ha segnato il passaggio dai vecchi software per il "controllo accessi" al nuovo sistema informatico che supporta il Club Manager nella raccolta e nell'elaborazione delle informazioni per lo studio delle "abitudini" del Cliente: il **Customer Relationship Management**.

Grazie a questo programma avanzato e innovativo, la vita in palestra del Cliente non ha più misteri, viene scandagliata in maniera approfondita e diventa uno specchio fedele di tutte le sue attività nel centro. Ma le caratteristiche del sistema Gate vanno oltre l'esame della clientela e si estendono ad altri ambiti, tutti importanti. Vediamoli nel dettaglio:

1) STRUTTURA-CLIENTE

GATE si occupa del rapporto struttura-cliente: ogni cliente sarà analizzato, ogni suo movimento all'interno del club sarà trasformato in dati da elaborare per sviluppare nuove strategie di vendita e anticipare le nuove tendenze.

2) MARKETING

Con GATE è possibile classificare le informazioni d'interesse così da mirare le proprie azioni di e-marketing e geo-marketing nei settori ben precisi, utilizzando tutti i canali di comunicazione convenzionali: email, sms, bluetooth, ecc...

3) RID

GATE permette di gestire in modo totalmente automatico sia i flussi RID



(standard CBI) da spedire alla banca di appoggio, sia le informazioni ricevute in risposta dalla banca stessa sull'esito delle transazioni (pagamenti evasi o insoluti).

4) TECNOLOGIA

Forte della tecnologia di sviluppo JAVA, GATE è una Web-Application che può funzionare su Linux, Leopard (Mac-OS), Windows, senza vincoli di licenze e di compatibilità.

Info:

Key Group snc
Tel. 339.8286193,
347.7910008
info@gate360.biz
www.gate360.biz

Succo di NONI puro al 100%

Direttamente dalla natura una novità per il tuo benessere



GNS srl (importatore per l'Italia dei prodotti Nature's Best) presenta in esclusiva un prodotto naturale al 100% dalle molteplici azioni benefiche, il succo di NONI. Ricco di fitonutrienti, antiossidanti, minerali e vitamine, viene utilizzato da secoli come rimedio efficace contro numerose malattie. L'azione sinergica delle molecole attive contenute nel frutto del NONI lo rende efficace in molti casi:

- Ottimizza il metabolismo cellulare: età, stress e patologie metaboliche determinano problemi

metabolici e un crollo dei sistemi di depurazione dell'organismo. La Xeronina, molecola attiva del Noni, facilita il passaggio dei nutrienti, migliorandone notevolmente la digestione e la biodisponibilità.

- Protegge dai radicali liberi:

l'assunzione regolare del succo puro di Noni (100%) rallenta i danni dell'ossidazione cellulare provocata dai radicali liberi espletando anche un'azione anti-age.

- Stimola il sistema immunitario: i

polisaccaridi, presenti nel succo del Noni, stimolano l'organismo alla produzione di linfociti. La Xeronina agisce a livello immunitario aumentando

il numero di linfociti T e riducendo il rischio di patologie e malattie infettive, incrementando notevolmente le funzioni immunitarie.

- Azione antidolorifica e anti

infiammatoria: il succo del Noni apporta due antiossidanti (vitamina C e selenio), oltre ad altre molecole attive che riducono l'infiammazione e la sensazione di dolore.

- Nello sport: il succo di Noni promuove l'ossigenazione cellulare favorendo gli sport aerobici. Grazie all'effetto stimolante ed energizzante della Xeronina il succo puro del Noni diminuisce il senso di fatica. Promuove anche l'anabolismo grazie all'azione della Proxeronina.

- Effetto energizzante: grazie alla presenza di polisaccaridi e molecole energetiche a rapido assorbimento (fruttosio e glucosio) il Noni esercita un effetto pro-energetico durante la giornata lavorativa o nella pratica sportiva.



Per informazioni:

GNS srl
tel 02.90843372
info@generalnutritionservice.191.it

MAD MAX BOXING EDITION Inizia l'era della boxe revolution



Mad Max, azienda leader in Europa per la produzione degli accessori fitness e body building, presenta la nuova gamma di prodotti per la boxe 2009 (guantoni, guanti sacco, caschi etc). Mad Max sta diventando in questi anni la migliore produttrice del settore con un catalogo di ben 90 articoli diversi, realizzati con materiali tecnici

di prima qualità (cuoio, lycra, cool max, pelle pieno fiore). Da novembre inizierà la commercializzazione in Italia della nuova gamma boxe. Ogni articolo tecnico è composto da pelle pieno fiore di prima qualità ed è stato progettato con l'esperienza di atleti professionisti. Per aiutare le vendite dei futuri clienti (palestre e negozi), Mad Max metterà a disposizione materiale pubblicitario (espositori, espositori da banco, poster, etc).

Contattateci senza impegno per avere il catalogo generale e una proposta commerciale.



MAD MAX
distribuito in esclusiva
per l'Italia
da **ENERGY**
via Matteotti 139
46025 Poggio Rusco MN
tel 0386 51897

www.madmax.eu
www.energyintegratori.com
info@energyintegratori.com

PILATES MATWORK & REFORMER Ora il Pilates non ha più segreti

Il programma **Cruisin' Pilates Matwork** è stato realizzato per consentire l'apprendimento delle varie tecniche del metodo Pilates a corpo libero e con l'uso di piccoli attrezzi.

I corsisti, tramite la Prima Parte del corso Pilates Matwork (5 giornate), la Seconda Parte Pilates Matwork (3 week end) e gli aggiornamenti (quattro), riceveranno una serie di informazioni per realizzare le masterclass di gruppo mirate ai clienti dei club, delle palestre e delle scuole di danza, oltre alla metodologia applicata al singolo individuo (personal).

Cruisin' Pilates Matwork è un programma riservato agli istruttori dei centri wellness e delle scuole di danza che desiderano inserire nel loro background una serie di dinamici workout che utilizzano le tecniche studiate dal fisioterapista tedesco **Joseph Pilates**, attraverso attività ed

esercizi eseguiti sia a corpo libero che con l'utilizzo di piccoli attrezzi (Pilates Circle, Pilates Roller Pro, SoftBall,...).

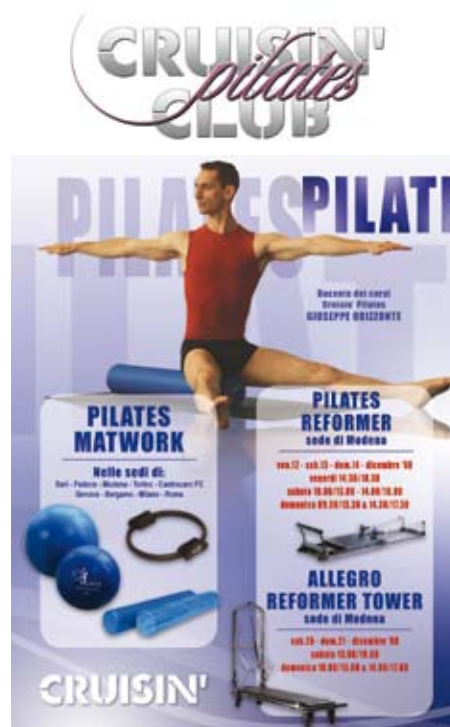
Per ottenere la certificazione è necessario svolgere i programmi della prima e seconda parte del corso di Pilates Matwork, più le quattro giornate di aggiornamento.

L'**Allegrò Reformer** è il più versatile Reformer esistente. In cinque intense giornate di lavoro **Giuseppe Orizzonte** ti trasmetterà le conoscenze per l'uso corretto dell'attrezzo principe delle tecniche Pilates, anche nella versione accessoriata con il tower.

PILATES REFORMER
a Modena

ven.12 - sab.13 - dom.14
dicembre '08

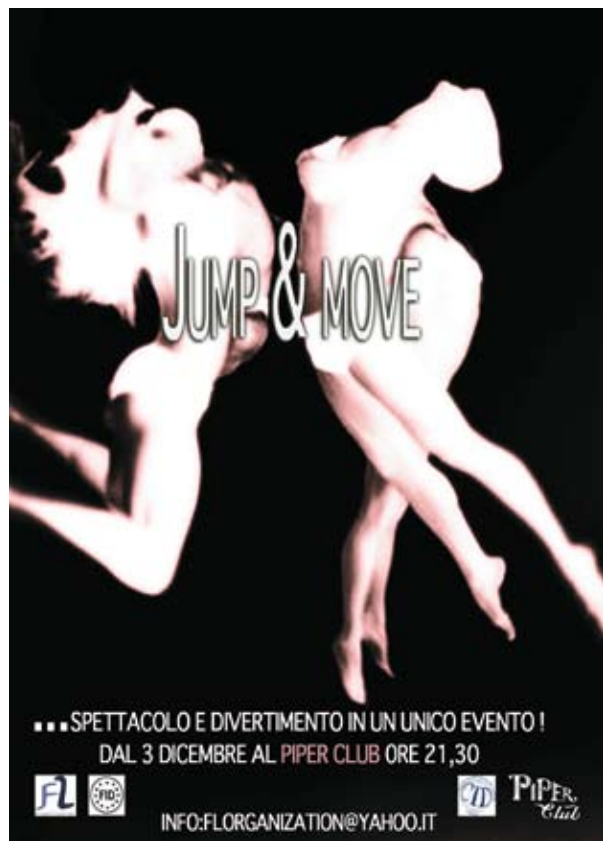
ALLEGRO REFORMER
con **TOWER** a Modena
sab.20 - dom.21 - dicembre '08



Per informazioni:
Idea/Cruisin'
Tel. 059.225940 Fax 059.220609
info@cruisin.it
www.cruisin.it

Jump & Move

Arte e divertimento in un unico evento



Finalmente è arrivata, la manifestazione che coniuga arte e divertimento all'interno di un locale simbolo di musica e movimento, il Piper Club di via Tagliamento a Roma. Parliamo di "Jump & Move", che inaugura la sua prima edizione con tre fantastiche serate a tema: il 3 dicembre con "30° compleanno dello Ials"! Dalle ore 21:30 avrà inizio lo show dell'anno realizzato da 30 maestri di fama internazionale, in più musica e festeggiamenti con torta e spumante per tutti; il 10 dicembre con l'"Hip Hop Dance Show" sarà il "Contest" il protagonista della serata, ovvero una lotta tra Free Styler che determinerà uno spettacolare scontro tra ballerini desiderosi di esibirsi in pubblico, con eliminazione diretta. Infine un "fund raising" dal titolo "Amici del Bambin Gesù", i ragazzi del programma "Amici" si esibiranno per regalare un sorriso ai bambini dell'Ospedale Bambin Gesù

e raccogliere loro giocattoli. Ma questo è solo l'inizio! Da febbraio 2009 avrà inizio la vera competizione. I partecipanti saranno i centri sportivi più noti della Capitale e le scuole danza più rinomate. Le 27 squadre partecipanti saranno distribuite in gruppi da tre. La vincitrice andrà direttamente alla finale del 13 maggio 2009. Ogni squadra avrà un massimo di 10 minuti per esibirsi. La dimostrazione dovrà avere obbligatoriamente una base musicale. La giuria, composta per il 60% da tecnici del settore e per il 40% dal pubblico, dovrà votare in base alla spettacolarità dell'esibizione. Non sarà necessario avere professionisti o tecnici, l'importante sarà l'entusiasmo di partecipare e il piacere di stare insieme! La partecipazione è aperta a tutti ed è completamente gratuita!

Per informazioni:
florganization@yahoo.it

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).

La carriera perfetta



**Studio Bizzarri
Travagli**



come la gestione amministrativa del lavoro (detrattibilità dei costi, dichiarazione dei redditi etc.) grazie alla specifica consulenza fornita dallo Studio Justritutum di Bizzarri e Travagli, partner dell'iniziativa, e depositario di preziose competenze tecniche e commerciali di settore. Un vero passo da gigante verso una carriera stimolante e appagante. Infatti, chi riuscirà a entrare nella squadra Sport Supplements-ProAction e a rafforzare la sua presenza sul territorio, riceverà numerosi ricompensi, **tra cui un prezioso portafoglio clienti, un fisso mensile, un rimborso spese, elevate provvigioni sul fatturato e tanta, tantissima formazione di primo livello.**

ProAction, leader dell'integrazione alimentare per gli sportivi, offre ai giovani esperti di fitness dell'Emilia Romagna un'opportunità professionale che fa gola. E che non è alla portata di tutti

SEGNATI SULL'AGENDA

IL 10 DICEMBRE PER L'EVENTO DELL'ANNO:

"LO SVILUPPO DEL MERCATO DEGLI INTEGRATORI" TENDENZE, NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

Relatori: Jacopo Zuffi (Proaction), Luca Giusti (Congenio).

In via Bellinzona 27/A - Modena

Dopo la presentazione avrai un colloquio con i nostri consulenti.

L'INGRESSO è GRATUITO MA DEVI REGISTRARTI SU:

WWW.CONGENIO.IT/SPORTSUPPLEMENTS

OPPURE INVIA IL MODULO COMPILATO AL FAX 059.4906749

L'occasione è di quelle che non si ripetono. Il classico treno che passa una volta e conviene prendere al volo, senza pensarci troppo. Sport Supplements, società di servizi, di vendita e di consulenza per quanto riguarda gli integratori Proaction in Emilia Romagna, è alla ricerca di agenti per la vendita, che sa-

ranno attivi nelle zone di Piacenza, Parma, Reggio Emilia, Modena, Bologna, Ravenna, Forlì e Rimini. Ma la parola 'agenti' è riduttiva, perché non si tratterà di persone qualsiasi impegnate in un lavoro qualunque, che si limiteranno a trovare clienti in maniera casuale o automatica, bensì di figure altamente specializzate e professionali, con

un importante bagaglio di conoscenze nel settore del fitness, che promuoveranno e diffonderanno l'attività di un'azienda che da oltre 10 anni è sinonimo di affidabilità e serietà. Istruttori, personal trainer, veri esperti di tutto ciò che ruota intorno al mondo delle palestre, sono loro i candidati su cui Sport Supplements vuole investire, per crescere e far crescere chi fa parte del suo team. A dirigere i lavori e le selezioni, una figura di spicco nel panorama tecnico-sportivo, Jacopo Zuffi, responsabile commerciale di ProAction e amministratore di Sport Supplements, il quale metterà le sue competenze al servizio delle nuove leve.

Da subito, per chi entrerà nella rete di vendita, ci sarà una ricompensa: un programma di formazione avanzato e completo, tra i migliori esistenti sul mercato. Avvalendosi dei servizi della società di consulenza Congenio di Modena, Sport Supplements ha strutturato un piano di lavoro con diverse e interessantissime tappe: presentazione dell'offerta, recruiting, selezione, formazione ed inserimento operativo e affiancamento dei nuovi agenti. Questi ultimi potranno inoltre apprendere tutte le nozioni necessarie per avviare un'attività,

REQUISITI ESSENZIALI PER CANDIDARSI

- avere al massimo 27 anni
- essere automuniti
- avere una laurea in Scienze Motorie o un diploma F.I.F. da Istruttore o Personal Trainer
- abitare in Emilia Romagna
- avere dimestichezza nell'uso del computer
- avere conoscenze medio-avanzate di fisiologia, chimica e dietetica per il settore del fitness
- essere dinamico, spigliato, ambizioso

Non tutti gli istruttori di fitness hanno la possibilità di diventare agenti di vendita di successo. E non tutti gli agenti di vendita possono contare su una preparazione tecnica adeguata. I 'ProAction boys' acquisiranno sia la grinta dei venditori doc, sia la competenza e la preparazione scrupolosa degli sportivi veri. I giovani della provincia emiliana hanno i minuti contati, saranno in grado di raccogliere la sfida?

PER CANDIDARSI O SAPERNE DI PIÙ:

Contattate e/o inviate il vostro CV a:

recruiting@congenio.it, jacopozuffi@proaction.it

oppure chiamate il 059-4909825

o inviate un fax allo 059-4906749

www.congenio.it/sportsupplements

Sport Supplements S.a.s.,

via Erdiana 2168-70,

45039 Stienta (Ro),

N.V. 800.144310, www.sport-supplements.it

servizioclienti@sport-supplements.it

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.

Dicembre 2008

Pilates On Tour - Rome 2008

6/7/8 DICEMBRE DOMINA HOTEL & CONFERENCE CAPANNELLE - ROMA

www.pilatesontour.com

Orari delle sessioni:

Sabato dalle 10.30 alle 19.15

Domenica dalle 8.30 alle 20.00

Lunedì dalle 9.00 alle 16.00

Costi:

Registrazione standard per 3 giorni: 750 USD

Registrazione standard per 2 giorni: 600 USD

Registrazione standard per 1 giorno: 350 USD

Per info:

Genesi srl

Via Conegliano, 96

31058 Susegana (TV)

Tel.: 043863555

E-mail: pilates@sissel.it

Da sapere:

Un evento unico in Europa, dedicato ai professionisti del Pilates e a coloro che vogliono migliorare la loro preparazione. Dopo il successo dell'anno scorso, si replica anche quest'anno, a Roma, con i più importanti e famosi istruttori di Pilates del mondo e con la partecipazione delle più illustri scuole del Metodo Pilates. Un programma intensivo di corsi, conferenze e approfondimenti tecnici e teorici sul metodo Pilates, con il supporto dei macchinari di Pilates più avanzati e innovativi presenti sul mercato.

Gennaio 2009

PISCINA 09
1° SALOTTO TECNICO DEGLI IMPIANTI NATATORI

Piscina 09 - 1° Salotto tecnico degli impianti natatori

28/29/30 GENNAIO PADIGLIONE FIERISTICO PALABAM, MANTOVA

www.fierapiscina.it

Orari:

Dalle 9.00 alle 18.00

Costi: Euro 12,00

Il biglietto è acquistabile anche on line

Per info:

Organizzazione Professione Acqua S.r.l.

Tel: 0376 854931

Fax: 0376 855436

E-mail: servizi@professioneacqua.it

oppure info@fierapiscina.it

Da sapere:

Per i gestori di impianti, le aziende di servizi, i consulenti, i progettisti, gli studi professionali in genere, è possibile acquistare uno spazio comprensivo di un tavolo e quattro sedie, con la possibilità di allestire una propria grafica personalizzata, al costo di 500,00 euro per tutta la durata della manifestazione. La manifestazione ospiterà numerosi convegni; per organizzare un convegno telefonare o mandare un'e-mail ai recapiti indicati.

La partecipazione ai convegni è gratuita. Per evitare di superare le capacità di accoglienza delle sale è necessario registrarsi compilando l'apposito modulo da inviare via fax o via e-mail ai recapiti indicati. L'elenco dei convegni viene aggiornato continuamente ed è visibile sul sito www.fierapiscina.it dal quale è possibile scaricare il modulo di adesione.



www.CRUISIN'.it



IL FUTURO È ...

L'intelligenza emotiva

Cos'è? E come si può utilizzare per incrementare la professionalità nel settore del fitness?

La teoria che attribuisce un'intelligenza alle emozioni è stata una geniale intuizione degli ultimi tempi. Essa mette in discussione la visione delle emozioni come un magma in contatto con l'inconscio, che perciò sfugge totalmente al nostro controllo ed attribuisce invece all'emotività un significato nuovo, più legato ad un concetto di addomesticamento (come direbbe il piccolo principe). Non a caso la parola 'intelligenza' si contrappone a quella di 'istinto', che veniva spesso legata alla definizione di emozioni.

Nel contesto professionale, questa nuova visione assume un'importanza fondamentale poiché molte delle carenze relazionali in ambito lavorativo erano da attribuire ad una scarsa gestione degli aspetti emotivi che sfociavano in comportamenti discutibili nei confronti dei clienti. Abbiamo negli scorsi articoli trattato i temi della relazione e dell'ascolto e abbiamo visto come per poter dedicare ascolto autentico e attenzione al cliente, sia necessario attenuare l'attenzione verso se stessi. Ma per poter fare ciò è fondamentale saper gestire al meglio i propri stati emotivi poiché, in assenza di una intelligente gestione, l'emotività emerge utilizzando i canali della comunicazione

non verbale ed arriva al cliente con ancor maggior potenza.

La disattenzione, l'indifferenza, la scortesia non sono il risultato di una volontà di irritare il cliente, nessun istruttore o receptionist volontariamente decide di essere sgradevole agli occhi del cliente; si tratta quasi sempre di **comportamenti involontari derivanti da una cattiva gestione degli aspetti emozionali** del nostro carattere che finiscono per provocare incidenti relazionali spesso irreversibili. Ogni tanto assisto a scene, nelle reception o nelle sale attrezzi, nelle quali il comportamento nei confronti del cliente è inspiegabilmente aggressivo o scortese o apatico e mi sorprende di come l'interessato possa non accorgersi di che mancanza di professionalità stia esercitando. Eppure il comportamento in questione è assolutamente inconsapevole e, nell'eventualità di un richiamo, il soggetto non capisce di risultare così sgradevole.

Gli step dell'intelligenza emotiva

Il primo interessante concetto dell'intelligenza emotiva rappresenta il **circuito aperto delle emozioni**, secondo cui l'emotività si trasmette fisiologicamente tra due persone. È stato dimostrato che, anche in assenza di segnali palesi, chi ci sta vicino avverte il nostro stato emotivo; ciò significa che il nostro cattivo umore viene avvertito dalle persone che ci circondano, clienti o colleghi che siano. Il secondo interes-

sante concetto introdotto è quello del **contagio emotivo**, secondo cui non solo il nostro interlocutore percepisce il nostro stato emotivo, ma ne viene addirittura influenzato. Ogni giorno, qualsiasi sia il contesto professionale nel quale operiamo, la nostra presenza contagia emotivamente chi ci sta intorno e contribuisce a creare il clima lavorativo, tutto ciò indipendentemente da quello che succede; la nostra presenza potrà contribuire al superamento delle difficoltà o all'accenamento delle stesse, alla ricerca di soluzioni o all'incremento delle lamentele, in una parola alla positività o negatività.

Vedere le cose nel loro aspetto ottimistico o pessimistico, purché non sia solo un atteggiamento di facciata, deve passare attraverso la capacità di non permettere alle "emozioni tossiche" di avere la meglio. Se ciò accadesse ci troveremmo in una situazione definita di **"sequestro emozionale"** in cui non potremmo vedere altro che gli aspetti negativi e ansiogeni delle situazioni. Non è insomma una questione di visione del mondo ma di dare agli aspetti emozionali una capacità intellettuale, di non arrendersi alla deriva delle emozioni ma di imparare a dargli una maturità ed uno spessore tanto quanto tutti i giorni facciamo con il lato razionale della nostra personalità. Il mio lavoro consiste nel gestire le persone e vi assicuro che quotidianamente assisto ad **atteggiamenti negativi di gran lunga più diffusi rispetto a quelli positivi, ci si concentra solo su quello che non va**, ed anche se sono aspetti minoritari, li si amplifica

costantemente. Il nostro settore ha bisogno di figure che vogliano crescere professionalmente e che mirino a diventare profili alti, in grado di assumersi responsabilità e che sappiano gestire problemi, ma **bisogna partire proprio dalla capacità di affrontare le difficoltà con atteggiamenti propositivi** e volti a trovare soluzioni. Questo passa attraverso lo sviluppo di capacità nuove: l'intelligenza emotiva è una delle più importanti.

Le aree dell'intelligenza emotiva

Sono quattro le aree fondamentali su cui si sviluppa l'intelligenza emotiva:

- **La consapevolezza di sé:** è la prima fase. Quella di saper riconoscere le proprie emozioni, rendersene conto. Come dicevo prima, la maggior parte dei comportamenti di poca considerazione sono inconsapevoli e questo è dovuto ad una scarsa consapevolezza del proprio stato emotivo. Dedicate tempo e attenzione al nostro mondo interiore, a "come ci sentiamo" permette di essere sempre in contatto con la nostra emotività e di non scivolare in comportamenti inconsapevoli e in mancanza di attenzioni.

- **La gestione di sé:** questo è il passo successivo, prendere coscienza del nostro stato emotivo ci permette di poter gestire al meglio quello che proviamo. Attenzione però, non si tratta di controllare, comprimere o peggio sopprimere la nostra emotività; tutto ciò non porta a niente di buono ed è una

E' INIZIATA LA CORSA ALL'ORO!

AVVERTENZE: in caso di uso prolungato (oltre le 6-8 settimane) è necessario il parere del medico.
Il prodotto è controindicato nei casi di patologia renale, in gravidanza e al di sotto dei 14 anni.
Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni.



PER ORDINI E INFORMAZIONI:



Via Garibaldi, 10/H - 40069 Zola Predosa (BO) - Tel. 051 6166680

www.vitamincenter.it

Fitness in pillole

a cura di Francesca Tamberlani

Allenarsi in montagna

Camminare è il mezzo più naturale per dimagrire ed educarsi a uno stile di vita che porta beneficio a tutto l'organismo. I Sentieri Mountain Fitness® sono un nuovo modo di utilizzare i sentieri come strumento di performance e salute. Il monitoraggio del tracciato fornisce i dati per elaborare i tempi ed i consumi calorici delle varie categorie (per età, peso, condizione fisica) riportati sulla brochure pubblicata per ogni Sentiero e sulle bacheche poste sui percorsi. Nella brochure si trova una mappa e la descrizione del percorso, i tempi di percorrenza, le tappe intermedie per le varie categorie, dal non allenato all'atleta, quante calorie si consumano, una scheda per un autotest e altro ancora.

Fonte: www.mountainfitness.org

Il Fitness del momento

C'è una palestra che a New York fa furore. Si chiama *Physique 57* ed attualmente è la più frequentata dalle fitness addicted della grande mela, comprese alcune vip. Il segreto del suo successo? Prevede un metodo di allenamento *very trendy*, messo a punto da Tanya Becker, co-fondatrice e istruttrice in questa palestra: attenzione massima alla postura e all'allineamento del corpo, esercizi a corpo libero, alla panca e alla sbarra, passi di danza, tecniche prese in prestito dal pilates, il tutto accompagnato dalla musica. Con 3-4 lezioni a settimana, pare che i risultati saltino all'occhio molto alla svelta.

Fonte: www.style.it

Acqua che rigenera

L'acqua è uno degli elementi fondamentali della vita ed è molto importante non trascurare mai di immetterla nel proprio organismo. NUTRILITE FIT H₂O aggiunge preziosi elementi naturali all'acqua e soddisfa le esigenze di quanti, non consumando una dieta ricca di sostanze antiossidanti, hanno bisogno di una soluzione in grado di fornire la necessaria protezione contro lo stress ossidativo. NUTRILITE FIT H₂O contiene il Red Orange Complex™, un complesso vegetale che aiuta a combattere i danni provocati dai radicali liberi e a mantenere l'integrità delle cellule, supportando così in modo naturale l'organismo durante l'attività fisica. Questo pratico integratore costituisce una piacevole alternativa a basso contenuto di calorie alle bevande gasate, ai succhi di frutta e alle bibite caloriche.

Fonte: Amway Italia

GESTIONE

negazione dell'essere umano; si tratta di dare spessore alla rielaborazione delle emozioni. Vi assicuro che ho conosciuto persone molto intelligenti, in grado di esprimere concetti e pensieri profondi ed interessanti, che però avevano una scarsissima "intelligenza emotiva" e non avevano la stessa capacità di gestione e rielaborazione dei problemi quando vivevano emotivamente un problema. Io credo che se si vuole veramente valutare professionalmente una persona, la si deve vedere alle prese con un problema, sotto stress o meglio ancora quando è arrabbiata! È durante questi momenti che esprime la sua vera forza. Quando tutto va bene e si è di buon umore, tutti sono gentili, disponibili e professionali, ma quando qualcosa non va e ci si sente provati, allora emerge il nostro valore o, meglio ancora, la nostra "età emotiva" o "maturità emotiva".

• **Consapevolezza sociale:** è il passo successivo, la capacità di leggere il contesto in cui si opera. Nel rapporto uno a uno è la capacità empatica, che fa comprendere l'altro e che fa entrare in sintonia col cliente. Nel contesto più ampio, è la capacità di interagire al meglio col contesto in cui si opera; comprendere al meglio cosa significa agire nel mondo del fitness, ciò non significa solo conoscere gli esercizi più adatti ma capire cosa ci si aspetta dal nostro mondo, qual è l'aspettativa dei clienti e l'immagine che il nostro settore riflette nella società; fino ad arrivare al centro specifico nel quale si lavora, comprendere che penetrazione ha sul territorio e come viene percepito dai clienti; infine cosa si aspetta da noi l'azienda, l'organizzazione, saper leggere gli orientamenti fondamentali e le esigenze primarie.

• **Gestione delle relazioni interpersonali:** e qui si arriva alla cima della piramide, perché le tre fasi precedenti portano a relazionarsi con il cliente in modo consapevole e orientato a dare qualità. Essere un ele-

mento importante per il contesto in cui si opera, diventare punto di riferimento per clienti e colleghi, essere sempre elemento risolutore di problemi e mai creatore, avere la capacità di rendere gradevole ogni momento di relazione col cliente.

Ritengo che porsi l'obiettivo di affrontare il tema della gestione degli aspetti emotivi della nostra crescita professionale sia di vitale importanza per le professionalità del futuro, accettare la sfida di volersi misurare su questo terreno rappresenterà il valore aggiunto del nostro settore.

I tour spontanei giornalieri

È il termometro dell'andamento del mercato e dell'immagine esterna del centro fitness. Non sempre è vero, infatti, che i tour spontanei derivino dall'euforia o dalla depressione della situazione socio-economica nazionale: il passaparola positivo è la fonte pubblicitaria più importante di un club, tanto da rendere possibile un andamento anticiclico in certi periodi dell'anno. Non sapere, in ogni momento, qual è la situazione dei tour spontanei rispetto agli anni precedenti, sia in valore assoluto che in termini relativi, indica scarso controllo e può portare a scelte azzardate e, comunque, non supportate dall'evidenza dei fatti. Anche in questo caso, il consiglio è quello di annotarsi, oltre al numero dei tour giornalieri, anche una possibile motivazione di un loro scostamento dalla norma, sia in positivo che in negativo.

Francesco Iodice

Francesco Iodice

è un imprenditore, consulente aziendale di fitness club, esperto in comunicazione e docente ai corsi di formazione per professionisti del fitness.

Ciò che conta: differenziare ed emozionare

Durante i periodi di recessione economica, come quello attuale, le aziende di fitness devono puntare sulla differenziazione delle offerte e sul fattore emotivo

Se dovessimo fare un'indagine nelle palestre, in questo momento, su quali e quante offerte ci sono per accontentare i clienti, scopriremmo che tutte le palestre si sono allineate totalmente sulla **maggior differenziazione** per poter conquistare il maggior numero di persone. Dalle fasce orarie diverse, alle proposte in base all'età, alle iniziative rivolte a target specifici, manager, pensionati, solo donne, etc., sono alcune delle tradizionali proposte disponibili nei centri fitness. In realtà tali offerte fanno parte di una politica commerciale arricchita da iniziative di marketing che viene usata da tutte le aziende del mondo quando la "mission" è vendere un prodotto o un prodotto/servizio. La domanda sorge spontanea: che cosa c'è di nuovo o di diverso allora da quello che si è sempre proposto?

Proposte differenziate

Occorre iniziare ad individuare **l'importanza e la necessità di avere proposte differenziate e qualificate**. Io credo che noi siamo un popolo di individualisti e polemici e la prima cosa che desideriamo è sicuramente sentirci coccolati e considerati come persone uniche. Ecco che più le proposte sono diverse e più ci sentiamo in dovere di scegliere quella che pensiamo sia la proposta più appropriata. Ho visitato molti centri in Europa e in America e vi posso garantire che in realtà nelle palestre non esistono poi così tante proposte, ma è assolutamente vero che all'estero le necessità del singolo vengono riportate alle necessità del centro e perciò esiste più disponibilità ad accettare ciò che viene proposto. Per noi l'offerta deve essere molto varia e deve cercare di incontrare tutte le categorie. Partendo dalla necessità di far conciliare gli impegni personali con l'attività sportiva, gli **abbonamenti per fascia d'orario** sono quelli maggiormente efficaci: è inutile continuare a proporre ad un visitatore l'abbonamento open quando questo ti ribadisce che non ha tempo per frequentare se non a pranzo. Chiaramente la fascia oraria determina un limite di frequentazione e perciò una **riduzione del valore**: ecco che allora si viene a diversificare anche il prezzo.

Crisi economica

Senza fare dell'allarmismo, ritengo che alcune considerazioni dovute alla difficile

situazione economica attuale vadano fatte. È un momento in cui le palestre e i centri sportivi hanno difficoltà ad incassare e a tenere il bilancio in positivo. Tutti stanno facendo fatica (anche quelli che dicono che vanno a gonfie vele!), e siccome ritengo che per incapacità culturale non si capisce la necessità di fare attività sportiva, il prezzo diventa fondamentale. Mi spiego, un po' per nostra incapacità nel riuscire ad ottenere maggior credibilità, un po' per difficoltà oggettiva nel dare credibilità al nostro settore e un po' proprio perché oggettivamente vi è incapacità culturale nel mettere al primo posto l'attività motoria, in un momento di generale difficoltà economica **la gente taglia la spesa di palestra**. Non taglia l'aperitivo, non taglia la pizza, ma elimina l'abbonamento alla palestra: per fare movimento si può anche andare a correre al parco. In questa situazione difficile occorre mantenersi calmi, non farsi prendere dal panico e non gettare nel cestino tutto quello che si è seminato precedentemente. Di questi tempi si pensa che svendere il prodotto sia l'unica cosa giusta: un bel taglio netto a tutti i prezzi e via con una bella promozione dalla durata di 12 mesi. Ma non si tratta della mossa giusta. Effettuare invece **una fredda e approfondita analisi del listino e delle offerte** ci può aiutare ad affrontare questo momento difficile. Invece di abbassare i prezzi, è meglio diversificare molto prevedendo il maggior numero di possibilità per i clienti: una volta si puntava il più possibile sugli annuali, ora

si deve puntare su programmi specifici, percorsi determinati da programmi che hanno una durata precisa in modo da offrire sempre prezzi più limitati ma finalizzati ad un obiettivo da raggiungere.

Una cosa è proporre tre mesi, una cosa è parlare di un programma che dura almeno tre mesi, che ha come obiettivo primario iniziare all'attività motoria, o affrontare una problematica osteo-articolare, oppure semplicemente puntare ad una perdita di peso abbinata ad un po' di tonificazione muscolare. Abbiamo sempre detto che noi operatori non abbiamo la bacchetta magica e perciò non possiamo fare miracoli in pochi mesi. Ricordiamoci sempre che la media frequentazione di un cliente in palestra è di due volte a settimana (anche 1,8), il che vuol dire un massimo di 8 volte al mese e quindi 24 sedute di allenamento in tre mesi. Bastano a malapena per cominciare a pensare ad un allenamento vero e proprio.

Programmi e offerte

Noi tutti sappiamo che un programma benessere è costituito da un controllo medico, un programma alimentare, un programma che prevede attività aerobica e attività isotonica, infine tecniche di stretching e allungamento per combattere contratture e irrigidimenti muscolari. Credo che ci siano abbastanza ingredienti per proporre tante formule di programmi e quindi di abbonamenti. **La differenziazione delle proposte e susseguentemente dei prezzi non deve più viaggiare in maniera total-**

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 ci soffermiamo sui blog dedicati al fitness e al benessere in generale.

A cura di Francesca Tamberlani

www.benessereblog.it



Quanti aspetti della nostra vita determinano il benessere di una persona? L'alimentazione, la medicina, la cura del corpo e della mente... Per scoprire le infinite cause dello stare bene, basta scorrere tutte le categorie presenti in www.benessereblog.it e fidarsi dei suggerimenti ad ampio raggio che vengono forniti. Il sito fa parte della nota catena "blog.it" e si caratterizza per l'aggiornamento costante, la ricchezza degli argomenti affrontati e la grande libertà di intervento lasciata all'utente. Non solo è possibile mandare commenti ai post, ma anche dare un voto, inviare il testo a un amico e curiosare fra le notizie più datate.

www.blogitalia.it



Dal nome non si direbbe, eppure www.blogitalia.it parla di allenamenti, muscoli, anatomia, dieta e tutto ciò che gravita intorno al wellness. I post sono svariati, scritti in maniera chiara ed esauriente, accompagnati spesso da grafici, disegni esplicativi, tabelle. In più, accanto ai testi elaborati dagli amministratori del sito, trovano spazio dei mini sondaggi rivolti ai lettori per testarne abitudini e livello di gradimento. In fondo alla schermata del sito, inoltre, sono riportate le statistiche del blog, ovvero l'affluenza registrata in totale e il numero di visitatori giornalieri. Una categoria utile è quella del "dizionario", che spiega il significato di termini e concetti inerenti il fitness.

www.sanissimo.net



Il fine di questo blog è esplicitato nella homepage: "blog informativo con recensioni e informazioni date dagli utenti su prodotti e servizi per il benessere. Questo blog non ha scopi medici e non contiene risorse scritte da medici o esperti di salute". La precisazione è d'obbligo, così come la constatazione che si tratta di un blog ben fatto, con spunti e consigli concreti per gestire al meglio la propria salute. Navigando il sito ci si accorge subito della sua funzionalità: consente di effettuare ricerche interne, indica i temi più trattati, gli interventi maggiormente cliccati, gli utenti più presenti e mostra il calendario con gli articoli suddivisi in base al giorno.

www.fitnessblog.it



Uno dopo l'altro, si susseguono post incentrati specificamente sul tema "fitness". Il blog del fitness non può permettersi di andare fuori tema... Nonostante la grafica poco accattivante e la lentezza nell'aggiornamento dei post, questo spazio web ha una prerogativa interessante: raccontare le esperienze delle persone che in varia misura hanno a che fare con il fitness. Le esperienze degli sportivi particolarmente degne di nota vengono messe in vetrina e offerte ai commenti degli internauti. Anche in questo blog non mancano caratteristiche comuni a tutti i diari on-line, come le segnalazioni dei temi più caldi o le proposte di link utili da visitare.

mente distaccata dai programmi, ma deve essere una conseguenza dei programmi presentati.

Programmi che partendo dalle informazioni raccolte dalla visita medica e dal colloquio con il responsabile tecnico, prevedono il maggior numero di necessità dei clienti: dimagrimento, mobilitazione, fisioterapico, tonificazione e allenamento mirato in funzione di altre attività (sci, bicicletta, etc.). La diversità delle offerte deve essere stimolante, deve coinvolgere positivamente il cliente. È fondamentale averla, ma deve essere anche uno strumento che suscita curiosità; in caso contrario cade nella banalità dei listini che oramai proponiamo da venti anni e che in una persona in difficoltà economica non provoca più alcuna emozione. Nei periodi di crisi la gente è spesso anche depressa, non riesce ad avere emozioni, solo preoccupazioni (che a volte sono anche ingigantite), **il settore del benessere deve aiutare a ritrovare emozione**: la possibilità di sfogarsi, l'opportunità di perdere qualche chilo, la gioia di ritrovare una forma fisica più bella. Per concludere, l'importanza della diversificazione delle offerte viaggia di pari passo con l'obiettivo di dare contenuti alle offerte, in modo da coinvolgere la clientela non solo con un effetto numerico ma anche con un forte contenuto emozionale, in grado di ridare un senso al mondo del fitness.

Fabio Swich

Fabio Swich

ideatore e socio fondatore di Sport Lab, società di servizi medici per centri sportivi, fitness, benessere e aziende. Primo in Italia a scoprire e sperimentare nel 1986 il sistema cardio-fitness è consulente di gestione di centri sportivi, palestre e spa. Campione Italiano di nuoto di categoria, istruttore e allenatore di nuoto. Autore di rubriche e articoli su diverse riviste sportive di settore.

Spaziale Splendy,

Intervista a cura di
Francesca Tamberlani



l'accappatoio delle meraviglie

Questa è la storia di un accappatoio speciale, che ha sbaragliato la concorrenza ed è diventato un mito. Ce la racconta il suo inventore

Emilio Mina, imprenditore milanese e titolare dell'azienda tessile G.I.L., è il "papà" dell'incredibile accappatoio Spaziale Splendy, che ha, è il caso di dire, tolto un grosso peso a migliaia di sportivi (e non solo).

Dott. Mina, quando è nato l'accappatoio Spaziale Splendy?

"Attorno all'anno 2000 ed è stato presentato ufficialmente nel 2001 poi, nel 2002 abbiamo partecipato al New York Home Textile Show di primavera, la più importante manifestazione di tessile casa per il mercato Usa di allora. Il nostro accappatoio fu premiato con il "Best New Product Award" nella categoria Home Apparel".

Come è nata l'idea di un accappatoio così speciale?

"Durante un viaggio negli Stati Uniti mia moglie apprezzò la praticità di un asciugamano in microfibra. Da quella comoda applicazione presi spunto per creare un complemento tessile per risolvere un problema che affligge chiunque faccia sport. Io amo il tennis e l'accappatoio in spugna era un oggetto proibito anche se ambito: troppo spazio occupato

nella borsa sportiva, scomodo e antigienico da riporre umido, pesante e poco trasportabile una volta intriso d'acqua. Così pensai che se la microfibra veniva usata con genialità si poteva risolvere il problema. Cominciai a fare delle prove con un produttore italiano del tessuto-non-tessuto e lo Spaziale Splendy nacque così: un accappatoio che pesa e occupa spazio come una camicia ma asciuga quattro volte più della spugna, si asciuga rapidamente, si lava facilmente e non si stira".

Perché l'accappatoio Spaziale Splendy è particolarmente adatto per chi va in palestra?

"Con un peso così ridotto, un ingombro minimo, una capacità d'asciugarsi così rapida, è uno strumento perfetto per lo sportivo e per il frequentatore delle palestre. Oltretutto con le nuove collezioni dedicate ai mondi sportivi e il Viceversa — ancora più confortevole, morbido e performante — diamo anche una gamma di scelte allo sportivo, che vanno al di là dell'uso tecnico introducendo veri e propri elementi di moda e stile".

Dove sono venduti gli accappatoi Spaziale Splendy?

"Sono distribuiti in Italia in tutti i maggiori dettagli specializzati di biancheria per la casa, abbigliamento e accessori per lo sport, comprese le grandi superfici come Cisalfa. La punta di diamante è Rinascente Duomo dove siamo il prodotto di maggior successo nel segmento merceologico da molti anni. In Europa e nel mondo poi siamo presenti nei maggiori e più quotati luoghi di vendita: a Copenhagen, Madrid, Barcellona, Parigi, Stoccolma, Zurigo. E poi in Giappone e ancora nelle Filippine".



Chi sono i maggiori compratori dei suoi accappatoi?

"Il consumatore è trasversale: chiaramente il maggior interesse iniziale si è avuto da parte di chi praticava sport, ma oggi posso affermare che abbiamo un pubblico assolutamente differenziato anche perché lo Spaziale Splendy è acquistato anche molto in chiave regalo e per i bambini — la sua praticità è un valore assoluto soprattutto per i più piccoli —. Puntiamo poi, con la Collezione 2009, orientata a esplorare la sfera della moda, a un pubblico fem-

minile ancora più ampio e attento ai contenuti di stile e attualità".

Per info:

Tel. 02.70636911

Fax 02.2361867

spaziale@spazialesplendy.it
www.spazialesplendy.it

Gli accappatoi della Linea Sport costano: art. 2100 (corto) €77,00; art. 2101 (lungo) € 86,00. Disponibili nei colori Corallo, Arancio, Blu elettrico, Verde acido e nelle taglie dalla Xs all XXI. Accessori disponibili: telo mare antiveneto, pareo, borsa a tracolla e zainetto.

Pianificazione e controllo della pubblicità

La pubblicità, all'interno di un centro sportivo, non va mai lasciata al caso, ma programmata nel lungo periodo e interpretata alla luce dei risultati raggiunti

S spesso e volentieri alla pubblicità, in Italia, si affida un compito che ha del taumaturgico. Sembra quasi che, attraverso leve invisibili e mai del tutto comprensibili, l'attività pubblicitaria possa portare nuovi clienti, quasi come la bacchetta magica di un apprendista stregone. Naturalmente non è così. In nessun settore, e quindi neppure nel campo del fitness, si può prescindere da una pianificazione nell'utilizzo delle risorse in campo pubblicitario e dal controllo dei risultati che questa attività comporta. Gestire un budget pubblicitario è però attività non semplice, soprattutto se si pensa, come a volte accade, che la pubblicità sia solo promozione: in realtà, l'attività promozionale è solo una parte dell'advertising classico, poiché **la pubblicità è soprattutto attività di comunicazione**: dell'esistenza di una palestra, della sua prossima apertura, delle possibilità ivi offerte, e così via. Tale attività, in un centro fitness, si può distinguere in:

- comunicazione esterna
- comunicazione interna.

Come è facilmente intuibile, la prima si svolge al di fuori dei locali del centro ed è rivolta a un target abbastanza ampio, mentre la seconda viene svolta all'interno ed è rivolta solamente a chi è già iscritto. Quest'ultima riguarda quasi sempre una promozione in corso (o, talvolta, la proposta di nuovi corsi o nuove attività), la prima può riguardare una promozione ma, più spesso, sottolinea i valori basilari del centro fitness con slogan e immagini adeguate. In questa sede ci occuperemo delle decisioni che riguardano la comunicazione esterna.

La pianificazione dell'attività pubblicitaria esterna tiene conto di alcuni fattori fondamentali:

- 1) bacino d'utenza = dove comunicare**
- 2) target di riferimento = come comunicare**
- 3) andamento del fatturato = quando comunicare.**

Il bacino d'utenza

È la zona da cui provengono i clienti, attuali o potenziali, del centro. La misurazione si attua attraverso lo strumento dell'isocrona, ovvero la costruzione, attorno al punto geografico in cui si situa la palestra, di cerchi più o meno concentrici, che delimitano un'area all'interno della quale la vicinanza al centro, in termini di minuti di percorrenza, è pressoché identica. In genere, le isocrone delimitano aree con tempistiche che vanno dai 5 ai 20 minuti al massimo.

Il target

È la fetta di popolazione cui ci si vuole rivolgere, stratificata in base al sesso, all'età e, eventualmente, al tenore di vita. In questo caso, l'attività di decisione a monte è basilare: se un centro fitness, decidendo di non specializzarsi in una nicchia particolare di mercato (è il caso dei club "women only", o dei piccoli centri di riabilitazione, oppure dei residui centri per accaniti bodybuilders), sceglie di essere omnicomprensivo, possiede d'altro canto un'identità che è data dai suoi abituali frequentatori; sapere, per esempio, che la maggioranza dei soci attivi è donna sopra i 40 anni e professionista, può comportare la scelta di rivolgersi a un mercato minoritario per il centro in questione, come quello degli uomini, o dei giovani, o degli impiegati, oppure di rafforzare la presenza nella fetta di mercato in cui si è attualmente vincenti.

L'analisi del fatturato

Induce a considerare la tempistica in cui effettuare il messaggio pubblicitario: si può decidere se cavalcare il ciclo e quindi uscire con un messaggio forte ed evidente nei momenti di massima affluenza (tipicamente, per palestre modernamente attrezzate con fidelizzazioni a lungo termine, si parla di settembre, ottobre e gennaio), oppure di effettuare scelte di tipo anticiclico e sfruttare quindi la comunicazione per rimpolpare l'affluenza in tempi meno propizi, come dicembre o i mesi estivi.

La pianificazione

I club più virtuosi dovrebbero, in sede di definizione del budget (tendenzialmente, quindi, nel periodo compreso fra maggio e luglio), pianificare tali attività comunicative:

I) quale sia il bacino d'utenza più profittevole (tenendo presente la situazione attuale e la location del centro, sia essa in un piccolo paese o in una grande città, situazione quest'ultima che abbassa notevolmente l'ampiezza dell'isocrona);

II) che tipo di messaggio veicolare, sia a livello di persone da raggiungere che a livello di impostazione letterale della comunicazione, ivi compresa l'immagine fotografica da scegliere e le parole da utilizzare;

III) in quali periodi effettuare comunicazione esternamente. La nostra esperienza ci dice che, oltre al consueto periodo post-vanzanziero di fine agosto (da tenere comunque in considerazione, nonostante l'affollamento di messaggi che può portare a confusione l'utente), è il caso di uscire con comunicazioni anche nei mesi di novembre, marzo e giugno, legando il messaggio alle promozioni inevitabilmente organizzate all'interno del centro.

Il punto III ci porta, per forza di cose, a considerare invece **l'aspetto promozionale** che, ricordiamolo, è una semplice branca dell'attività pubblicitaria. Le promozioni, croce e delizia di gestori e consulenti delle palestre, sono un veicolo importante di acquisizione commerciale di clientela e, dalla loro pianificazione, può

dipendere il raggiungimento o meno del fatturato obiettivo. Esse non si limitano al semplice taglio di prezzo o allo sconto per facilitare l'iscrizione di potenziali clienti, ma sono piuttosto una serie di attività molto più complesse e variegate, la cui pianificazione va decisa anch'essa in sede di definizione del budget, con la creazione di un calendario promozionale che, normalmente, ha un andamento anticiclico: quando la domanda è elevata, non è il caso di effettuare promozioni, mentre la scelta migliore è quella di crearne quando la domanda cala. In linea generale non ha nessun senso, quindi, spingere su premi, sconti o regali nei mesi di settembre e ottobre solo perché il concorrente ha fatto una scelta analoga: gli obiettivi si misurano a lungo termine, non a breve, e **se si ha alle spalle una pianificazione annuale dell'attività bisogna saper mantenere i nervi saldi con la consapevolezza di avere le risorse per raggiungerli.**

Nel caso dell'attività pubblicitaria esterna, il controllo del suo andamento viene svolto alla reception: le collaboratrici del desk, infatti, domanderanno a ogni visitatore come ha conosciuto il centro e per quale motivo ha deciso di venire a vederlo; la risposta va poi inserita nel software gestionale utilizzato o, in mancanza di esso, in apposite schede cartacee, che a fine mese danno una fotografia di quale sia la **fonte pubblicitaria** più valida per l'accesso di nuova clientela alla palestra. Il consiglio è quello di creare una piccola legenda di fonti che raggruppi risposte simili in un gruppo ristretto di tipologie (per esempio, F1 = ho visto la vostra pubblicità sul giornale; F2 = ho visto il vostro cartellone; F3 = lavoro qui vicino e passo davanti ogni giorno, etc.), così da effettuare poi statistiche mensili adeguate, da usare per verificare se il quadro di riferimento pre-pianificazione è coerente o in mutazione, ed effettuare scelte a ciò con-

seguenti. Nel caso delle promozioni, il controllo viene svolto sull'attività delle consulenti e delle receptionist e verte sulla redemption, ovvero sul ritorno quali-quantitativo dell'attività stessa. Ad esempio, per una promo che prevede la distribuzione di guest pass ai soci per invitare amici a un giorno di prova in palestra, vanno monitorati i seguenti aspetti:

- A) numero di card distribuite rispetto ai soci frequentanti nel periodo;
- B) numero di clienti contattati dalle consulenti per stimolarli all'attività promozionale rispetto al totale dei clienti gestiti da ogni singola consulente;
- C) numero di potenziali clienti che giungono con il guest pass nell'arco della promozione rispetto al totale dei guest pass distribuiti;
- D) numero di clienti iscritti rispetto al totale dei guest pass ritornati.

Senza alcuna pretesa di esauritività si può affermare che, nel caso in esame, i parametri accettabili di riferimento sono: $a = 100\%$, $b = 50\%$, $c = 20\%$, $d = 70\%$ (posto che, in quest'ultimo caso, non vi sia un'offerta di vario tipo per chi si iscrive, altrimenti la percentuale si alza all'85%). Ciò significa, per dirla coi numeri, che in un club con 500 iscritti frequentanti nel periodo promozionale, tutti dovrebbero ricevere la card, almeno 100 dovrebbero essere gli amici invitati che provano effettivamente il centro, e almeno 70 dovrebbero iscriversi.

Davide Verrazzani

Davide Verrazzani

dopo esperienze di alto livello in multinazionali nel settore distributivo, è ora consulente aziendale e formatore in ambito fitness, oltre che giornalista, sceneggiatore e allievo attore, passioni che usa nei corsi di formazione rendendoli unici ed esperienziali.

Fitness in pillole

a cura di Francesca Tamberlani

Look da Pilates

Deha, noto brand di abbigliamento per la danza e il tempo libero prodotto dall'azienda Meeting Group, firma la prima linea CovaTech Pilates. Si tratta di una linea esclusiva, disegnata appositamente per praticare il metodo Pilates in totale comfort ed eleganza. Un sistema di esercizi intenso e vitale come il Pilates richiede un'adeguata mise, la comodità del capo indossato diventa un dettaglio funzionale. Deha crea linee e forme essenziali per esercizi tecnici che richiedono tessuti di qualità e manifattura Made in Italy.

Fonte: www.beltade.it

Un baobab al giorno...

Altro che mela, sembra che il vero frutto che toglie il medico di turno sia il baobab. Simile a una noce di cocco, lungo fino a 40 cm, con la scorza dura, il frutto che deriva dall'albero gigante africano ha notevoli proprietà nutrizionali: contiene una quantità elevata di vitamina C, calcio, sostanze antiossidanti, potassio e ferro. La Commissione europea ha recentemente dato il via libera all'immissione del frutto nel mercato europeo, con l'obiettivo di contribuire al processo di sviluppo del Continente nero. Tutti i prodotti derivati dall'albero del baobab presentano incredibili benefici. Persino le foglie, i semi, le fibre sono preziosi e consigliabili per la dieta di chiunque. Per chi lo volesse provare, però, c'è una controindicazione: la scorza è talmente dura che scoraggia il morso...

Fonte: www.lagazzettadelsudafrica.net

Infanzia e alimentazione

Bambini, chiudete la bocca finché siete in tempo! Da una ricerca condotta in Svezia da un team di ricercatori del Karolinska Institutet di Stoccolma, risulta infatti che le cellule "grasse" acquisite in giovane età rimangano costanti per tutta la vita... Non conviene quindi fare bagordi da ragazzi e pensare di rimediare con l'età adulta, perché il corpo non dimentica (e accumula). La ricerca, pubblicata sulla rivista Nature, ha mostrato che il numero medio di cellule adipose aumenta fino all'età di venti anni, poi rimane relativamente costante e correlato con l'indice di massa corporea.

Fonte: www.style.it

ERRATA CORRIGE

Nel N. 18 de *La Palestra*, alla notizia dal titolo "Wellness a portata di... bagno", inserita all'interno di Fitness in pillole, è stata attribuita una fonte scorretta. La vera fonte di riferimento è il sito: www.designrepublic.it e l'autrice del progetto presentato è Annalisa Ghirotti (per informazioni: annalisa.ghirotti@virgilio.it). Ci scusiamo con i diretti interessati.

La palestra che non c'è

Proposte progettuali per colmare le lacune e realizzare una palestra al di sopra degli standard

Comincerò con l'esporre qualche valutazione critica "costruttiva". Viaggiando per lavoro ed essendo personalmente appassionata dell'allenamento, ho avuto modo di visitare e frequentare tante palestre. Ogni volta gli spazi vengono sottoposti alla mia valutazione da una prospettiva un po' particolare, perché oltre ad essere un utente sono anche un progettista, quindi il mio giudizio critico è più severo rispetto a quello degli altri clienti.

Mi capita spesso di notare che quasi tutte le strutture che prendo in esame sono "affette" da qualche **carenza**, in molti casi dovute a **sviste progettuali**. Spesso si dice che un architetto dovrebbe vivere, lavorare e abitare negli ambienti che ha progettato per rendersi davvero conto degli sbagli che può aver commesso... nel nostro caso specifico dovrebbe allenarsi e usufruire dei servizi e delle attrezzature delle palestre che ha progettato per verificare la bontà del suo lavoro! Per evitare di incorrere negli errori di progettazione è quindi consigliabile rivolgersi ad un architetto che conosca molto bene le problematiche specifiche dei diversi tipi di allenamento, le esigenze degli utenti e che sap-



pia confrontarsi con i proprietari e gestori del centro per elaborare le scelte più efficaci rispetto agli obiettivi prefissati.

Dotare le nostre palestre di quegli accorgimenti che possono permettere di distinguere dalle altre, rappresenterà sicuramente un valore aggiunto ed un investimento redditizio anche in termini economici, grazie al passaparola dei clienti soddisfatti; inoltre le caratteristiche distintive del centro fitness potranno essere

opportunamente sfruttate dalle strategie di marketing per attrarre nuovi clienti.

Burocrazia e normativa

Si può iniziare informandosi sulla legislazione nazionale, regionale e comunale circa regolamenti e disposizioni in merito alla realizzazione di una piscina. È importante poi verificare sempre che la zona in cui si vuole intervenire

non sia protetta o soggetta a vincoli che potrebbero essere di conseguenza ostacoli insormontabili. Se poi ci sono le condizioni per procedere, si può cominciare a pianificare facendo riferimento alla normativa (in particolare alle norme CONI e FINA se si intende realizzare vasche per attività previste dalla Federazione Italiana Nuoto) che stabilisce tutti i requisiti necessari per realizzare un buon progetto.

Carenze diffuse

Il progetto dovrebbe basarsi sulla conoscenza delle esigenze di chi utilizza i diversi ambienti. Invece, mentre le richieste dei gestori/proprietari costituiscono le linee guida della progettazione, quelle degli utenti vengono dimenticate. Non ci si preoccupa di interrogarli sul loro livello di soddisfazione, e, anche quando lo si fa, la maggior parte delle persone comuni non è in grado di individuare i limiti e le problematiche presenti. È quindi indispensabile che l'architetto possieda le competenze specifiche per questo tipo di progettazione.

Le carenze riscontrabili in molte palestre e centri fitness sono relative a servizi, ambienti e attrezzatura.

Le carenze di servizi dovrebbero essere individuate e valutate nell'ambito della pianificazione del centro, in funzione del target di clientela al quale ci si vuole rivolgere; quindi sono di competenza più del settore del marketing che di quello della progettazione architettonica, anche se chiaramente la consulenza dell'architetto è sempre consigliabile come ulteriore verifica di coerenza tra obiettivi e mezzi.

Le carenze relative agli am-



bienti e all'attrezzatura sono quelle più facili da individuare perché rappresentano cause di fastidio nell'utente oppure ostacoli al corretto allenamento.

Difetti ambientali

A livello di confort ambientale, i difetti riscontrabili più frequentemente sono conseguenti ad un'**errata progettazione e gestione dell'impianto di climatizzazione**. Troppo spesso capita di percepire fastidiose correnti d'aria, particolarmente insidiose al termine dell'allenamento, quando accaldati e sudati gli utenti sono più sensibili a brusche variazioni di temperatura. La corretta progettazione dell'impianto di climatizzazione è fondamentale per garantire una distribuzione uniforme della temperatura ed un ricambio d'aria sufficiente, senza generare correnti d'aria fredda. Particolare attenzione va prestata alle aree dedicate allo stretching e al relax, per le quali queste indicazioni devono essere tassative, unitamente alla considerazione

che l'abbassamento della temperatura corporea richiede di essere compensata con una temperatura ambiente leggermente più elevata.

Meno dannoso ma molto fastidioso è invece l'**inquinamento acustico** presente quando il volume della musica è troppo alto e a volte sovrapposto a quello dei televisori, fino a creare un rumore assordante. Sarebbe bene invece che la musica costituisca un sottofondo gradevole, ad un volume tale da permettere, a chi lo preferisce, di ascoltare in cuffia la propria musica caricata nei lettori audio personali. Analogamente per i televisori, collocati nelle aree dedicate all'allenamento cardiovascolare, sarebbe consigliabile fornire agli utenti cuffie wireless che permettano loro di ascoltare la trasmissione preferita, senza interferire gli uni con gli altri.

Anche gli **errori della progettazione illuminotecnica** possono rappresentare un fastidio e, nei casi più gravi, una possibile causa di pericolo. Infatti, se le fonti luminose generano un ef-

fetto di abbagliamento, potrebbero distrarre l'utente durante lo svolgimento dell'allenamento ed essere indirettamente causa di infortunio. L'illuminazione dovrebbe quindi essere preferibilmente indiretta, soprattutto nelle zone dove è previsto che l'utente stia sdraiato in posizione supina per l'esecuzione degli esercizi. Purtroppo invece capita spesso di vedere apparecchi di illuminazione a soffitto con fascio luminoso diretto verso il basso anche sopra alle panche nelle sale pesi!

Cosa dovrebbe esserci?

L'arredo e l'attrezzatura dovrebbero essere selezionati e collocati nello spazio non perdendo mai di vista l'obiettivo primario della progettazione di una palestra: garantire che l'allenamento avvenga in **condizioni ottimali dal punto di vista della sicurezza, dell'efficacia e del confort**. I maggiori esperti sostengono che l'allenamento coi pesi liberi sia per molti aspetti da preferirsi a quello con le macchine, però gran parte degli spazi delle palestre è invasa da una quantità e varietà spesso eccessiva di attrezzature ed è invece carente dei più elementari strumenti per rendere l'allenamento coi pesi liberi, sicuro. È purtroppo raro trovare una sala pesi dotata di power-rack o anche solo di supporti regolabili in altezza che permettano di eseguire squat, stacchi e spinte su panca in totale sicurezza, anche per chi si allena senza l'aiuto di un compagno.

Per ridurre la probabilità di infortunio sarebbe anche utile prevedere **sistemi per la dimostrazione della corretta tecnica di esecuzione degli esercizi e di utilizzo dell'attrezzatura**. Infatti, poiché l'istruttore non può essere costantemente presente, qualsiasi strumento per l'auto-apprendimento sarebbe auspicabile, anche perché le istruzioni presenti nelle macchine sono spesso insufficienti. Soluzioni differenti possono essere proposte sia per i centri fitness di

grandi dimensioni che per le piccole palestre di nicchia. Nel primo caso si potrebbero installare totem multimediali con la possibilità da parte dell'utente di vedere i filmati dell'esecuzione di ogni esercizio, magari effettuata dagli stessi istruttori del centro e corredata delle necessarie spiegazioni. Nel secondo caso, invece, potrebbero essere sufficienti dei poster appesi alle pareti con immagini ed istruzioni (visti e molto apprezzati in palestre "vecchio stile" per veri appassionati del ferro).

Per migliorare l'efficacia e la sicurezza dell'allenamento, anche un accorgimento "banale" come quello di posizionare gli **specchi a soffitto**, nelle zone dove sono collocati gli attrezzi da utilizzarsi in posizione supina o le panche piane, potrebbe rivelarsi davvero molto utile. Allo stesso modo il posizionamento alle pareti di **orologi digitali con conta-secondi**, visibili da ogni zona della palestra, eviterebbe la necessità che ogni utente debba premunirsi di cronometro personale. Infine, a fronte della quantità di tecnologia inutile che troppo spesso invade la nostra vita, sarebbe molto apprezzabile un suo utilizzo allo scopo di fornire un servizio davvero innovativo alla clientela. L'installazione di **telecamere** per riprendere gli allenamenti, ad esempio, permetterebbe di commentarli poi col proprio personal trainer, allo scopo di correggere eventuali errori e rendere l'allenamento più sicuro e produttivo. In tantissime discipline sportive questo sistema è adottato da decenni, possibile che introdurlo nelle nostre palestre sembri fantascienza?

Annalisa Ghirotti

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)

Comfort e tecnologia in piscina

Disegnare l'acqua dandole forma e funzione necessita di una progettazione precisa. È un investimento che deve essere il frutto di scelte fatte con oculatezza



Il gestore di un centro sportivo dotato di piscina deve essere sensibile all'utile, tenere conto del ruolo sociale che svolge il suo complesso, offrire motivazioni sempre forti ed intense ai propri clienti fornendo servizi ottimali ed attrezzature moderne. Per questo motivo, valutati quali sono gli obiettivi da raggiungere, dovrà scegliere, con l'aiuto di tecnici specializzati, il tipo di struttura, gli impianti ed i materiali più adatti alle sue esigenze e possibilità, tenendo conto di tutti i fattori tecnici ed ambientali che si producono e che sono parte integrante della riuscita del progetto, della sua conservazione nel tempo e del comfort per gli utenti.

Requisiti di comfort

All'interno di un centro sportivo una piscina può svolgere tante funzioni partendo da quelle destinate a competizioni (nuoto, nuoto sincronizzato,

tuffi, ecc.) fino ad arrivare a quelle pensate all'interno di centri benessere. Può essere inserita in una zona al chiuso oppure all'aperto sfruttandola nei mesi caldi per poi coprir-la in inverno: in tutti questi casi, comunque, rappresenta la risposta al desiderio di poter beneficiare dei piaceri dell'acqua in ogni momento della giornata ed in tutte le stagioni. Per questi motivi e per garantire una buona qualità dei servizi non si può prescindere dal raggiungimento di quei requisiti di **comfort termo-igrometrico** e di **benessere ambientale** che sono rilevatori essenziali della qualità della nostra struttura. Spazio, illuminazione, circolazione e ricambio dell'aria e dell'acqua, devono assicurare ai fruitori le giuste condizioni di comfort. Come sempre **la fase di ideazione è un momento estremamente importante** perché è qui che si gettano le basi per una corretta progettazione e realiz-

zazione che ne condizionano la buona riuscita.

Il riscaldamento

Uno dei problemi tecnici da risolvere quando si installa una piscina è quello relativo alla temperatura dell'acqua e dell'aria. Non devono essere eccessive sia per evitare sprechi energetici, sia per consentire la pratica sportiva. A seconda delle zone climatiche, della tipologia della vasca (coperta o all'aperto), del tipo di utenti che la frequentano è comunque doveroso pensare a come affrontare e risolvere questi aspetti. È importante evitare un tasso troppo elevato di umidità che provoca problemi di condensa sulle pareti con la successiva apparizione di muffe ed efflorescenze ed una sensazione di malessere nelle persone, al contrario un'umidità troppo bassa provoca la rapida evaporazione dell'acqua sulla pelle delle persone provocando una sgradevole

sensazione di freddo. Solo il corretto equilibrio di tutti i fattori permetterà di evitare tutto questo e, tenerne conto in fase di progetto, permetterà un considerevole risparmio energetico nei costi di gestione. Temperature ideali, corretto tasso di umidità, circolazione e ricambio dell'aria sono elementi fondamentali. Il CONI nella **delibera n° 851 del 1999** prescrive una temperatura minima dell'acqua di 24°C (preferibile tra 26° e 28°C) per le vasche nuotatori e 26°C (preferibile tra 28° e 29°C) per le vasche destinate all'avviamento al nuoto e ai bambini. A seconda poi del tipo di impianto a disposizione e del suo utilizzo, la stessa norma prevede la scelta di un riscaldamento invernale che dovrà consentire un'uniformità delle temperature tale da garantire idonee condizioni di comfort, evitando fenomeni di ristagno e stratificazione dell'aria. In ambienti che sviluppino vapore (vano vasche,

docce, zone soggette a notevole affollamento) dovranno inoltre essere previsti sistemi per la limitazione dell'umidità relativa.

Distribuire gli spazi

Dare una forma all'acqua rende una piscina un elemento molto flessibile, in grado di adattarsi a qualsiasi spazio. Nel momento in cui si inizia a progettare è importante definire tutti gli elementi che costituiscono questa attività e tutti gli spazi ad essi collegati. Spogliatoi, servizi igienici, locali tecnici dovranno essere organizzati in maniera completa nell'area intorno alla vasca, in modo da poter offrire agli utenti un ambiente funzionale ed eventualmente modificabile e rinnovabile per far fronte a sempre nuove tendenze ed esigenze. Se l'area a disposizione è più che sufficiente, non sarà difficile trovare ad ogni elemento della nostra struttura il posto e le dimensioni giuste. Nel caso di una piscina destinata ad attività sportive è necessario attenersi alle dimensioni prescritte dalle norme (in particolare norme CONI e FINA per strutture destinate ad attività previste dalla Federazione Italiana Nuoto), per le vasche destinate al relax invece, dove forma e dimensioni hanno meno vincoli, si può pensare ad un inserimento all'aperto o al chiuso con meno difficoltà. In questi casi pur seguendo la normativa, le tecniche costruttive ci aiutano a giocare con le forme senza sacrificare le idee agli spazi ristretti anzi, molto spesso è proprio in questi casi che si realizzano le cose più carine. L'importante è collocare la vasca in modo da poter essere sfruttata senza rinunciare ad avere un ambiente di relax, salute e benessere. Per piscine all'aperto è meglio scegliere una zona che garantisca la maggior esposizione al sole durante la giornata lontano da piante ad alto fusto, un buon riparo dai venti, una buona privacy ed un'area



limitrofa dove collocare tutti i servizi annessi.

Sistemi di coperture

Se la scelta ricade su una piscina all'aperto da utilizzare tutto l'anno, il sistema di copertura è un elemento che può donare un tocco di eleganza ed originalità all'intero progetto, sfruttando le sempre innovative soluzioni funzionali disponibili sul mercato, dotate di particolari accorgimenti estetici e strutturali. Può rivelarsi utile la scelta di coperture costituite da segmenti telescopici mobili, che una volta chiusi creano intorno alla vasca spazi protetti ampiamente vivibili e permettono l'utilizzo della piscina in tutte le stagioni. Sfruttando il naturale effetto serra che fa aumentare la temperatura dell'aria e dell'acqua attraverso la diffusione dei raggi solari, questi sistemi supportano l'impianto di riscaldamento. I segmenti telescopici mobili possono essere spostati indipendentemente in una o nelle due direzioni proprio per poter avere ampie possibilità di utilizzo durante le stagioni intermedie infatti, porte e finestre scorrevoli possono aprirsi parzial-

mente favorendo l'areazione del locale e migliorando il microclima interno. Si installano su tutte le piscine di qualsiasi forma e dimensione.

Colore e luci

I colori ed i materiali giusti uniti ad una buona illuminazione disegnano in modo inequivocabile uno spazio ed in molti casi fanno la differenza. Una luce sapientemente studiata infatti, insieme alla scelta di tonalità chiare, aiuta a dare una maggiore sensazione di ampiezza, a far sembrare le pareti più lontane, gli angoli smussati, i contorni sfumati. Si possono così ottenere piscine per lo svago o lo sport che saranno spazi versatili, in armonia con l'ambiente circostante in grado di trasmettere rilassamento o concentrazione a seconda dei casi. I giochi di luce in piscina creano un bel l'effetto estetico, permettono agli utenti di sfruttare la vasca non solo durante il giorno ma anche nella piacevole atmosfera delle ore serali. Utilizzando sistemi di fari incassati nelle pareti oppure ricorrendo all'uso di led colorati, esistono molte possibilità di variare i colori ed ottenere soluzioni

di forte impatto visivo. Bisogna sempre tenere presente che, qualunque sia la destinazione d'uso della nostra piscina, essa è uno spazio in cui dal momento in cui vi si accede al momento in cui se ne esce si è immersi nell'elemento idrico in modo naturale. È importante quindi dare vita ad un spazio denso di emozioni e in grado di permettere la concentrazione ma anche di rilassare, un luogo che, se dotato delle giuste attrezzature, convinca anche il più recalcitrante e diffidente a tornarvi ancora, un ambiente funzionale e completo, progettato per essere fruibile a tutti e dotato di quelle caratteristiche di comfort e sicurezza utili a farne a tutti gli effetti un ambiente di qualità.

Simona Zampetti

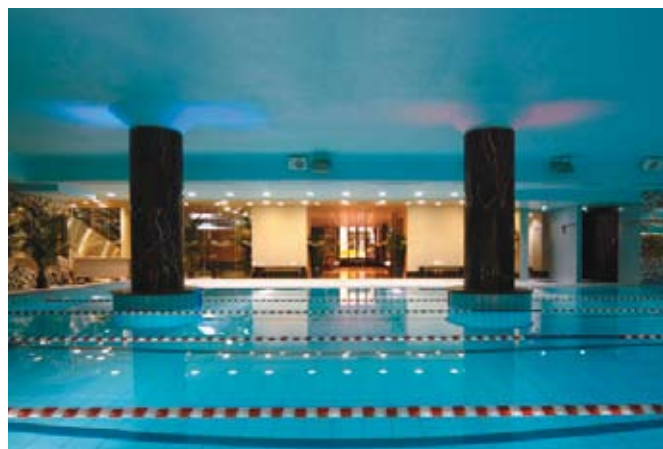
Simona Zampetti

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

Benessere a 360°?

Oggi si può

Come salvaguardare l'estetica e funzionalità di un centro fitness, garantendo anche la massima salubrità dell'ambiente? La tecnologia sviluppata negli ultimi anni rende possibile creare aree antibatteriche, dove il concetto di wellness si sovrappone a quello di salute



Progettare la palestra degli anni 2000 è una delle sfide più affascinanti e complesse per eterogeneità delle persone che vi si iscrivono, per la suddivisione orizzontale dei servizi che deve offrire alla clientela e per l'elasticità ormai obbligatoria di alcune aree fitness: come vincerla? Come ottimizzare il budget dei propri committenti? Come creare quell'habitat ideale e resistente alle mode delle singole stagioni? Gli ultimi dieci anni hanno visto progettisti ed aziende specializzate nel settore contract, sempre più intenti ad avvicinarsi al settore del fitness e del wellness. Guru del design hanno disegnato macchine tecniche per aziende specializzate del settore e sempre più imprenditori hanno delegato a professionisti dello spazio e dei materiali la visualizzazione e la distribuzione del loro centro.

Ormai è diventata prassi comune concentrare l'attenzione non solo sulle sale attrezzi e sui metri quadrati a disposizione delle sale corsi, ma **creare una sinergia tra area di ingresso, sala di attesa, zona ristoro, spogliatoi ed even-**

tualmente zona benessere. La ricerca dei materiali, dell'illuminazione, della climatizzazione e della salubrità dell'aria assorbono energie progettuali e di ricerca al fine di riuscire nel matrimonio tra obiettivi e budget. Mentre la sala attrezzi beneficia direttamente di tutta una serie di consulenti e progettisti che le aziende multinazionali di produzione mettono a disposizione dei centri, chi pensa all'atleta nella sua interezza, al suo benessere, da quando supera la soglia della palestra a quando esce? **La tecnologia sviluppata negli ultimi anni rende possibile veramente creare già sulla carta ambienti salubri, igienicamente an-**

tibatterici, dove il concetto di wellness si può veramente sovrapporre a quello di salute. Lo staff di architetti e progettisti ce ho la fortuna di guidare ormai da sei anni, ha da subito sposato l'importanza di questa ricerca, ed oggi permette alla mia azienda di poter identificare assieme ai committenti il pacchetto ideale per ottenere ambienti dove, oltre al progetto spazio-ambiente, si inseriscano con facilità durata, flessibilità e caratteristiche migliorative per la vivibilità delle varie zone. Vorrei concentrare la mia attenzione sui materiali compositi, sulle materie di nuova generazione a base di allophane e sulle applicazioni reali delle nano tecnologie,

tutte stranamente o per coincidenza di origine giapponese.

Il bello dei compositi

Se la mia azienda è oggi capace di progettare e fornire ciò che di meglio è presente a livello mondiale, lo deve soprattutto all'amicizia e alla fiducia di Paolo Alberto Guidetti, amministratore di ALubuild srl, che per primo ha creduto nella qualità come parametro indissolubile ed ha avviato l'importazione ufficiale dei compositi giapponesi della Mitsubishi Chemicals, lasciandone alla Kuomm l'esclusiva per il settore interni e design.

La facilità di lavorazione, l'incredibile resistenza e la bellezza delle finiture permettono oggi di avere a disposizione finiture di qualità, che associano una velocità di cantieristica a una facilità di manutenzione rara, in più con una certificazione internazionale di resistenza al fuoco in classe B1, caratteristica troppo spesso sottovalutata in Italia. La facile calandrabilità, la leggerezza che permette l'utilizzo anche in controsoffitto, la possibilità di avere finiture a specchio e dalla riflessione per-





fetta, ma con una infrangibilità assoluta e la leggerezza del composito, unita alla garanzia di 20 anni per esterni (quindi quasi senza scadenza per interni), permettono a qualsiasi progettista di far volare la fantasia progettuale.

Rivoluzioni giapponesi

Provenienti dal Giappone, ed ideali per le palestre, sono i **rivoluzionari rivestimenti a base di Allophane e miscele minerali argillose**, che

permettono, sempre con una estetica di pregio, di mantenere all'interno degli ambienti un'umidità costante tra il 40% ed il 70% e di abbattere sostanze nocive come formaldeide e toluene. Per non parlare dell'incredibile vantaggio a livello di respirabilità dell'aria, dato che grazie al suo peso atomico, il rivestimento riesce a far decadere sostanze come amoniaca, solfuro di idrogeno, metilmercaptano ed altre che sono poi le "mamme" di cattivi odori, classici in ambienti chiusi, umidi e dove

si è lavorato a livello sportivo. Questo rivestimento arriva a saturazione con un'umidità del 100% per 24 ore consecutive ed è facile capire che in una sala aerobica o in un corridoio, in un bagno o spogliatoio sia facile sfruttare il suo effetto polmone nelle ore di non lavoro, per poi essere ancora pronto il giorno dopo. Evitare condensa ed umidità nelle sale di lavoro rende anche più sicura l'attività, dove a volte un minimo di "velo" che si crea sul pavimento rende scivolosi anche rivestimenti con un "IR" adeguato.

Biossido di titanio

Non è più una fantasia e nonostante molte aziende abbiano perso la battaglia perché hanno cercato di mescolare il biossido di titanio all'interno di altre materie, come vernici o asfalti, oggi le tecnologie lo rendono applicabile sulle superfici stesse, con un'efficacia dimostrata in laboratorio che rende l'abbattimento batte-

rico tale da superare anche i test di presidio medico chirurgico delle sale operatorie. Anche in questo caso, l'amico Paolo Alberto ha creduto nelle sue applicazioni, sposando i suoi prodotti alle ricerche del Politecnico di Milano e realizzando materiali che hanno dell'incredibile.

A mio avviso è veramente possibile parlare di wellness a 360° e strutturare un ambiente in maniera tale che gli spazi si leghino anche a un concetto di benessere, non solo visivo, ma anche reale. Sarebbe interessante parlare anche delle tecnologie "rubate" al contract alberghiero e d'ufficio per creare una vera modularità, che applicata alla palestra permette abbattimenti acustici, modularità delle sale e capacità di reagire prontamente alle mode del momento senza toccare la struttura e il portafoglio.

*Massimo Bonora
Amministratore
delegato Kuomm Srl*

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° 87723961 intestato ad Api Editrici s.n.c, CAUSALE: Abbonamento LA PALESTRA. Si informa che non sono disponibili arretrati e che l'abbonamento NON HA TACITO RINNOVO.

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Editrici s.n.c 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. 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, 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.

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

Cerco attrezzatura usata Technogym sia cardio che isotonica per ampliamento, anche da revisionare, URGENTE. Inviare lista materiale foto e prezzi a tuttominuscolo08@libero.it

Cerco una spinning bike o una cyclette (sia verticale che con spalliera reclinabile), rigorosamente usate ma tecnologicamente avanzate e solide. Pregasi contattarmi allo 333/8761932

Anderson Research, azienda leader nella produzione e distribuzione di integratori alimentari per lo sport e per il benessere generale ricerca, per zone ancora libere, agenti da inserire nel proprio organico. Offresi regolare contratto di agenzia, ottime provvigioni, premi sul fatturato, formazione e costante supporto aziendale. Si richiede un minimo d'esperienza nel settore, volontà e determinazione, spiccate capacità organizzative e relazionali. Il candidato interessato potrà inviare il proprio curriculum allo 0776/26046 oppure tramite e-mail: lina.anderson@tin.it

Proaction, società leader in Italia nello sviluppo e nella commercializzazione di integratori alimentari per lo sport rivolti a chi pratica fitness e/o sport di endurance, nell'ambito del potenziamento della rete vendita, cerca: agenti monomandatari. È richiesta una buona conoscenza dei principali pacchetti informatici, aver conseguito un diploma o una laurea inerente lo sport e il fitness, oppure una laurea ad indirizzo chimico/biologico. Il lavoro si svolge nella zona limitrofa alla provincia di residenza e con posizione in riferimento al contratto collettivo

nazionale di categoria. Inviare curriculum a: info@proaction.it. Per informazioni: 800425330

Vendo Serie Silver Technogym: Panca inclinata appoggi larghi 170 €, Lento Dietro-Avanti 120 €, Easy Power Station 850 €. Anche singoli, colori beige-grigio. Tutto in ottime condizioni. Zona Roma. Lasciare messaggio in segreteria a 392/6518780 o chiamare il 06/5034388 Roby

Centro fitness in Venaria (TO) seleziona istruttori/ici per sala attrezzi e ginnastiche musicali da inserire nel proprio organico. Si richiede serietà e passione per questo lavoro. Inviare CV a info@palestramygym.it

Vendesi quota societaria a 60 km da Parma su 3000 mt di terreno di cui 750 ancora edificabili (indice di costruzione 0,6 in capannone di 700 mt di superficie, cedes 50% quota palestra. La struttura è stata costruita 10 anni fa. Ampia entrata, sala pesi (attrezzata TGym e Teca), sala corpo libero, sala relax con sauna e bagnoturco. Locale massaggio, solarium, vendita integratori, predisposizioni per piccolo bar e ristoro, 2300 mtq di giardino e grandissimo parcheggio (non di proprietà). La società opera da 25 anni. Cell 333/4307871 e-mail: gigiknives@yahoo.it

Per chiusura attività, vendesi scaffali, ripiani, scrivanie, armadio con vetrina a giorno, armadio 8 ante a giorno, etc... singolarmente o tutto in stock. Cell. 347/7883450 Dimension Fitness info@dimensionfitness.it

Vendo Technogym Cardio Top XT € 1000 e Rotex XT € 1100, Powerfitt Isotonico

Multy Hip (adduttori, abduttori, glutei) € 500. Possibile visionare tramite invio foto (e/ mail) o direttamente per provarle in palestra, per informazioni tel. 011/9576591 Rivoli (TO).

Vendo circuito isotonico TECA linea Prestige costituito da: Chest Press, Rowing, Deltoid Machine, Hack Squatt colore grigio con pelle marrone. Prezzo in blocco: € 2800. Ottimo stato di conservazione. Per info: 340/593733

Vendesi 11 fit box della BCube utilizzati pochissimo, praticamente nuovi, prezzo cad. euro 120. Info: Club Salus tel. 0968/662526 - 338/1082691 E-mail: info@clubsalus.it

Vendesi attrezzatura Air Machine ad aria compressa: Lat Machine, Pectoral, Gluteus, Leg Extension, Leg Curl, telaio colore bianco a 350 euro l'una. Inoltre panca inclinata, pettorali appoggi larghi a 200 euro, combinata 4 stazioni tricipiti marca Panatta Sport a 400 euro, portadischi Panatta Sport foro grosso a 90 euro. tel. 347/5147862

Vendesi vicino Cuneo palestra polivalente 1000 mq, unica in paese di 10.000 abitanti che con paesi vicini arriva a bacino di utenza di 20000 abitanti. Adiacente alla palestra verrà aperto un grosso centro commerciale, che porterà ulteriore clientela! Prezzo molto interessante, tel 347/5147862

Vendo Tappeto Bowflex 3 comprato e mai usato a 699 euro (ancora imballato). Eventualmente ve lo spedisco a vostro carico. Chiamatemi allo 335/6072656

Vendo macchina multifunzione nuova, mai usata a 270

euro (ancora imballata). Se volete vi quoto anche il trasporto a vostro carico. Chiamatemi allo 335/6072656

Vendesi zona Montecchio di Pesaro (PU) palestra avviata da circa 25 anni con grande portafoglio clienti ed attrezzature a norma. Numerosi macchinari per pesi, cyclette e quant'altro necessario per l'attività. Subentro al canone di locazione dei muri con costo mensile di mercato. Grande parcheggio adiacente. Chiamateci per ulteriori chiarimenti. Serenissima Immobiliare Telefono 0721/472059 Fax 0721493235 Cell. 349/2136966 Cell. 347/0880770 serenissimaimmob@libero.it

Vendesi palestra-attività ben avviata con clientela in continua crescita. Prossimità Milano, zona nord-ovest. Immobile appena ristrutturato di 500 mq suddivisi in: sala corsi 100 mq, sala fitness 250 mq, sala medica, ampi spogliatoi con saune. Per ulteriori info contattare 338/6163504 ore 12.00-16.00

Centro fitness in provincia di Milano vende sauna 4/6 posti nuova e usata pochissimo. Per info 02/99042584

Vendesi in Palermo una palestra di 600 mq, una piscina di mt 22x5. In Monreale vendesi quota di un terzo di una palestra di 1000mq. Se interessati tel. 338/2015560

Vendesi palestra bassa veronese a prezzo di realizzo causa insorta incompatibilità primo lavoro... ottimamente attrezzata ed avviata ampio parcheggio indipendente. Bassissimi costi di gestione. Info cell 346 8517600

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**



ABDOMINAL
 EURO 1.850,00 + IVA



ABDOMINAL
 EURO 700,00 + IVA



BIKE BCUBE
 EURO 390,00 + IVA



BIKE SCHWINN
 EURO 380,00 + IVA



GLUTEUS 2
 EURO 850,00 + IVA



GLUTEUS SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



GLUTEUS SILVER
 EURO 890,00 + IVA



LEG CURL 2
 EURO 850,00 + IVA



MANUBRI DAI 30 AI 50 KG
 EURO 3,00 AL KG + IVA
 NUOVI



VERTICAL TRACTION
 SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



MULTIPOWER
 EURO 1.000,00 + IVA



PORTA MANUBRI
 EURO 280,00 + IVA



PRESSA A 45° PACCO PESI
 EURO 1.600,00 + IVA



PULLEY
 EURO 850,00 + IVA



ROTARY TORSO SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



ARM CURL SELECTION
 EURO 1.200,00 + IVA



MULTI HIP SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



ROTARY CALF SELECTION
 EURO 1.650,00 + IVA



SAUNA
 EURO 1.800,00 + IVA



STEP AEROBIKA
 EURO 40,00 + IVA L'UNO



ADDUCTOR SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



ABDUCTOR SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



CHEST INCLINE SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



SACCHI FIT BOXE NUOVI DA
 75 EURO 150,00 + IVA



TAPPETINI AEROBIKA
 EURO 20,00 + IVA NUOVI



ARM EXTENSION SELECTION
 EURO 1.400,00 + IVA



BIKE EXCITE 700 CON TV
 EURO 1.850,00 + IVA



GABBIA
 EURO 680,00 + IVA



RUN EXCITE 700
EURO 5.500,00 + IVA



RUN EXCITE 900 CON TV
EURO 6.500,00 + IVA



SPINNER SCHWINN
EURO 380,00 + IVA



GLYDEX XT PRO 600 NUOVO
EURO 2.500,00 + IVA



LIFE FITNESS 95Ti NUOVI
EURO 4.500,00 + IVA



MANUBRI GOMMATI NUOVI
4-20 KG EURO 890,00 + IVA



PANCA SCOTT
EURO 400,00 + IVA



PORTA VALORI 40 POSTI
CON LUCCHETTO NUOVO
EURO 600,00 + IVA



ABDOMINAL CRUNCH
EURO 890,00 + IVA



PORTA BILANCERE
EURO 400,00 + IVA



RASTRELLIERA PORTA
PESINI NUOVA
EURO 450,00 + IVA



ROTEX XT
EURO 1.000,00 + IVA



RUN SPAZIO FORMA
EURO 2.000,00 + IVA



LAT MACHINE
EURO 890,00 + IVA



PECTORAL MACHINE
EURO 890,00 + IVA



STANDING LEG CURL
EURO 890,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

Anderson	N.V. 800-154114	www.anderson-research.com
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
Energy	Tel. 0386.51897	www.energyintegratori.com
Fassi Sport	Tel. 0549.960496	www.fassisport.com
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Fitness Studio	Tel. 338.6525777	www.fitnessstudio.it
Genesi	Tel. 0438.63555	www.sissel.it
GervaSport Italia	Tel. 059.279021	www.gervasportitalia.it
H.E.A.T. PROGRAM®	Tel. 06.6878059	www.heatprogram.com
Keforma	Tel. 0549.941456	www.keforma.com
Key Group	Tel. 339.8286193	www.gate360.biz
Nature's Best	Tel. 02.90843372	
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Phytonature	Tel. 045.6902182	www.phytonature.org
RiminiWellness	Tel. 0541.744111	www.riminiwellness.com
Sport Supplements	Tel. 0425.751024	www.sport-supplements.it
S.G. Sportline	Tel. 0172.695853	www.sgsportline.it
Vitamin Center	Tel. 051.752464	www.vitamincenter.it

LA PALESTRA WWW.LAPALESTRA.NET

Anno IV - N. 19
novembre/dicembre 2008

Edita da:

Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.95249476

Direttore Responsabile:

Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:

Cesare Salgaro, Veronica Telleschi
e Francesca Tamberlani

Hanno collaborato:

Francesco Barbato, Massimo Bonora,
Roberto Calcagno, David Cardano, Ra-
chele Cirri, Alessandro Ervi, Luca Fran-
zoni, Annalisa Ghirotti, Michele Iarocci,
Francesco Iodice, Marco Neri, Massi-
mo Rugolo, Dario Sorarù, Fabio Swich,
Davide Verrazzani, Simona Zampetti,
Fabio Zonin, Jacopo Zuffi.

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: Max Grossi
Foto di Barbara Vitale
Digital Art – Milano

Tipografia

Lasergrafica Polver S.r.l. (MI)

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 rivi-
sta non hanno scopo didattico,
ma esprimono opinioni e nozio-
ni personali da parte di esperti
del settore. Gli articoli firmati
impegnano esclusivamente gli
autori. Dati e caratteristiche tec-
niche sono generalmente forniti
dalle case produttrici, non sono
comunque tassativi e possono
essere soggetti a rettifiche. La
Api Editrici s.n.c. declinano ogni
responsabilità circa l'uso improp-
rio delle tecniche che vengono
descritte al suo interno. L'invio
di fotografie alla redazione ne
autorizza implicitamente la pub-
blicazione gratuita su qualsiasi
supporto cartaceo e su qualsiasi
pubblicazione anche non del-
la Api Editrici s.n.c. Il materiale
inviato alla redazione non sarà
restituito. Copyright Api Editrici
s.n.c. Testi, fotografie e disegni,
pubblicazione anche parziale vie-
tata.

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

*NOTA INFORMATIVA INTEGRA- TORI ALIMENTARI

Leggere attentamente l'eti-
chetta apposta sul prodotto. In
caso di uso prolungato (oltre
6-8 settimane) è necessario il
parere del medico. Il prodot-
to è controindicato nei casi di
patologia epatica, renale, in
gravidanza e al di sotto dei 12
anni. Gli integratori non sono
da intendersi come sostituti di
una dieta variata. Non superare
la dose consigliata. Tenere fuori
dalla portata dei bambini al di
sotto dei 3 anni di età.

***Dal 1997 al servizio dei
professionisti del fitness***

FORMAZIONE E SPECIALIZZAZIONE per i professionisti del fitness

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

Milano, inizio Febbraio 2009

Corso di base per la formazione di insegnanti tecnici con specifiche competenze per l'insegnamento nei centri sportivi. Le aree didattiche sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness e le cui conoscenze devono andare a formare la preparazione di base dell'operatore sportivo: anatomia, fisiologia, teoria e metodologia dell'allenamento, alimentazione ed integrazione, biomeccanica degli esercizi, pronto soccorso, psicologia e tecniche di comunicazione. Al termine del corso a coloro che, privi di esperienza nell'insegnamento in palestra, avranno superato gli esami di qualificazione, verrà proposto un periodo di tirocinio pratico in centri sportivi riconosciuti.

Corso di formazione per istruttori di Aerobica e Tonificazione

Milano, inizio Febbraio 2009

Corso di base per la formazione di insegnanti di aerobica e tonificazione con specifiche conoscenze dei principi fondamentali che regolano l'insegnamento nei corsi di gruppo. Verranno studiati ed analizzati i vari stili, tecniche e metodologie di allenamento più specifici ed innovativi. Le aree di studio sono state selezionate in funzione delle esigenze e richieste più diffuse nei centri fitness. Gli argomenti proposti sono frutto di un continuo aggiornamento nel mondo del fitness e del wellness con l'obiettivo di fornire a tutti i partecipanti una panoramica completa e in linea con le tendenze e le richieste del momento. Inoltre molta attenzione verrà data alla metodologia dell'insegnamento ed al rapporto insegnante/allievo in modo da fornire al futuro istruttore gli strumenti necessari per ricoprire professionalmente questo ruolo.

Percorso formativo per istruttori di Pilates Mat Work

Milano, inizio Febbraio 2009

La formazione completa di un Istruttore di Pilates Mat Work prevede più step nei quali vengono appresi gradualmente tutti gli esercizi che fanno parte del metodo creato da J.H. Pilates, la cui conoscenza è garanzia di qualità nella sua applicazione. Un percorso formativo articolato e composto da tre livelli e da alcuni stage monotematici a disposizione del professionista che desidera specializzarsi in questo metodo. In ciascun corso si apprenderanno alcuni esercizi del metodo curandone in particolar modo la loro corretta applicazione ed insegnamento, e analizzandone analiticamente gli effetti e le controindicazioni. Oltre ai moduli teorici, le sessioni pratiche occuperanno la maggior parte del monte ore disponibile, in cui ogni partecipante potrà sperimentare ed acquisire la necessaria competenza per un immediato impiego professionale.



Info line



tel. 02.34.93.43.35

fax 02.33.61.86.58

info@fitpromos.it

www.fitpromos.it

ADVISER PROGRAM TEAM

Sei un Personal Trainer o proprietario di una palestra?
diventa Anderson Adviser!

PROFESSIONAL SPORT SUPPLEMENTS
Anderson

anderson-research.com

Info@anderson-research.com

Your next assured
SUCCESS!
in soli 30 giorni
92 Adviser sono
entrati a far parte
del nostro Team
e lavorano
con successo!

Sei stanco dell'ennesimo venditore di integratori che cerca di convincerti ad acquistare prodotti che difficilmente riuscirai a vendere prima di doverli pagare?

Sei stanco di avere nella tua palestra prodotti scaduti?

Entra allora nel Team della grande azienda Anderson!

Diventa un Anderson Adviser!

Nessun investimento economico e nessun prodotto da acquistare, potrai solo guadagnare!!! Contattaci subito allo 0776.26146 per richiedere maggiori informazioni ed il nostro materiale informativo.