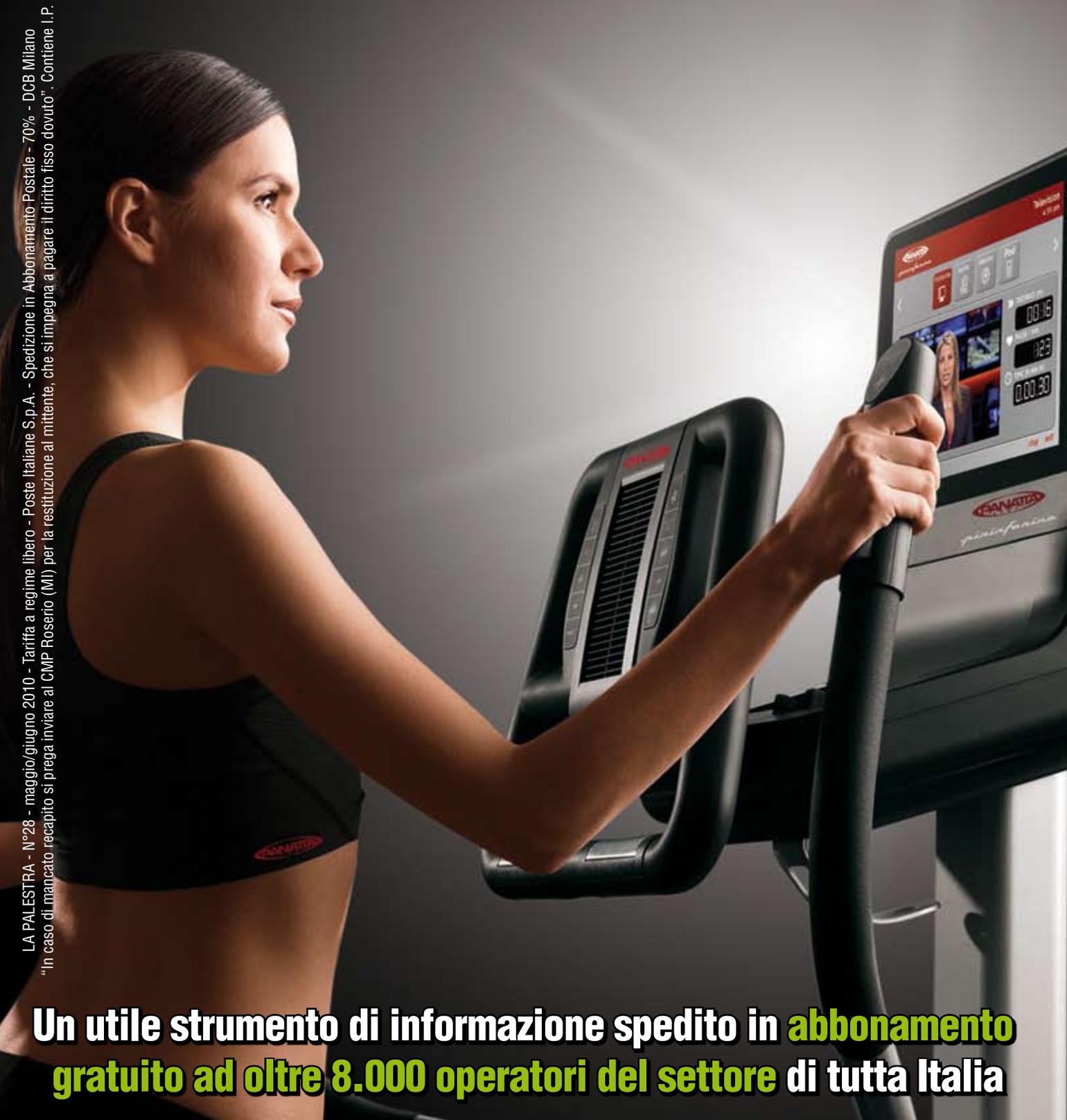


LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

LA PALESTRA - N°28 - maggio/giugno 2010 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
 "In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto". Contiene I.P.



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



Provincia di Cagliari



Regione Autonoma della Sardegna
Assessorato della Pubblica Istruzione, Beni culturali, Informazione, Spettacolo e Sport

A.I.C.S.



Comune di Cagliari
Assessorato della Pubblica Istruzione, Beni culturali, Informazione, Spettacolo e Sport

Sardegna Expò Fitness

wellness & beauty weekend

*Fiera di Cagliari
dal 21 al 24 ottobre 2010*

**oltre 3000
atleti in gara**

competizioni:

body building

**grand prix nazionale muscle beach
montepremi euro 12.000**

kick boxing

powerlifting

**coppa europa bench press
arti marziali**

lotta libera

danza sportiva

esibizioni non-stop

spinning

aerobica

joy walk

*un mare in ...
movimento!*

LA PALESTRA



CULTURA FISICA

organizzazione: Physique Production
info e prenotazione spazi espositivi visita il sito:

www.sardegnaexpofitness.com

tel. +39 0785 851504

CARDIACA®
il cuore del wellness

Il nuovo style del wellness

Anteprima mondiale. Rimini wellness 2010.

Cardiaca presenta in anteprima mondiale
le **nuove linee** Skin, Carbon, Wood
nel corso del **Rimini Wellnes 2010**.
Vieni a scoprire tutte le novità presso
il nostro stand o visita www.cardiaca.it
a partire **dal 13 maggio**.



SKIN CARBON WOOD

13-14-15-16 MAGGIO // RIMINI WELLNESS // PAD. A1

CARDIACA
il cuore del wellness

RiminiWellness



RACEWALKER

mettiamo l'animo al passo!

www.panattasport.com

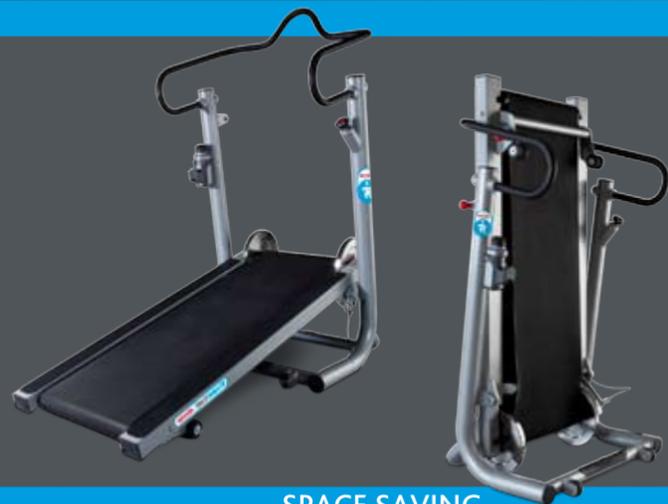
Panatta Sport vi aspetta
a Rimini Wellness, Pad.C1
dal 13 al 16 maggio 2010



RACEWALKER

Tappeto a resistenza meccanica, *stabile, compatto* e dal *design moderno* che permette di replicare il movimento naturale della camminata in modo *fluid* e *sicuro*.

- > Corsi di formazione per Istruttori
- > Garanzia Panatta Sport
- > Rete assistenza organizzata su tutto il territorio nazionale



SPACE SAVING

Numero Verde
800-180430

MATRIX

Strong • Smart • Beautiful



Johnny G.
KRANKcycle[®]
by MATRIX

©2010 Matrix Fitness Systems



DA JOHNNY G, IDEATORE DELLO SPINNING, UN'ALTRA INNOVAZIONE RIVOLUZIONARIA.

Il Krankcycle[®] by Matrix è l'innovativo attrezzo creato da Matrix Fitness su idea di **Johnny G.**, già inventore dello Spinning. Un attrezzo rivoluzionario che focalizza le proprie potenzialità sulla parte superiore del corpo fornendo una nuova modalità di costruire capacità aerobica, di rafforzare e coinvolgere efficacemente i muscoli di braccia, spalle, petto e schiena oltre ad addominali e lombari (rafforzamento del Core), permettendo contemporaneamente di bruciare calorie e migliorare la stabilità del corpo.

NON COMPETE CON NULLA ED È COMPLEMENTARE CON QUALSIASI ALTRO ATTREZZO DEL VOSTRO CLUB.



DEMO
KRANKING[®]

PER PROVARELO VISITA IL NOSTRO STAND A:

RiminiWellness[®] 13.16 MAGGIO 2010 FIERA DI RIMINI
L'ENERGIA PRENDE CORPO PAD. B1

EVENTI
KRANKING[®]

Matrix presenta moltissimi eventi nel 2010 per gli ISTRUTTORI e per i CLUB MANAGER inerenti al **KRANKcycle by Matrix di Johnny G.** Visita il sito www.matrixfitness.it oppure mettiti in contatto con KRANKING[®] Italia: tel. 0174/553756 e-mail: JGitalia@krankcycle.com per avere maggiori informazioni.

www.krankcycle.com
www.matrixfitness.it

JOHNSON HEALTH TECH ITALIA SPA

Zona Ind.le Campolungo, 11 / 63100 Ascoli Piceno / Italy TEL. +39.0736.2269 - FAX +39.0736.892452 / E-MAIL: jht@jht.it www.jht.it

Internet for peace

Questo è il nome del portale (www.internetforpeace.org) che sta diffondendo la stravagante ma geniale proposta di assegnare ad Internet il Premio Nobel per la Pace 2010. Un'iniziativa curiosa, in cui si sottolinea come "la Rete



non è semplicemente un insieme di computer collegati fra di loro, bensì uomini e donne che da ogni angolo del mondo possono scambiare idee e opinioni. Conoscersi, dialogare e superare le barriere della diversità. Quale migliore antidoto al razzismo e al conflitto?"

Bene, a noi sembra un ottimo progetto, che ci permette di riflettere su come effettivamente le relazioni sociali si stiano evolvendo e su come, di conseguenza, si debbano adeguare anche i mezzi di comunicazione. Pochi mesi fa, quasi per gioco, abbiamo aperto una pagina *LA PALESTRA* su Facebook... Uno spazio tutto vostro in cui si possono condividere dubbi e cercare risposte, sempre sotto il comun denominatore della passione sportiva. Oggi, in un costante crescendo di consensi, siamo arrivati a quota 3.100 fan.

Il tema della comunicazione è al centro del numero che state per sfogliare, che vi fornirà consigli e strategie per entrare in contatto al meglio con i vostri clienti, capire le loro esigenze e offrire un servizio di reale interesse. Troverete anche un vademecum di facile utilizzo per una gestione intelligente delle lamentele, fondamentale per non interrompere il dialogo con gli utenti dei centri fitness. Con la bella stagione che incalza, non potevamo poi trascurare temi quali "la preparazione in vista dell'estate", per consentire a tutti di arrivare in forma alla prova bikini. E, ancora, vi sveleremo i segreti per una terapia del digiuno efficace e consapevole.

Fra gli appuntamenti da non mancare nelle prossime settimane, primo fra tutti segnaliamo l'incontro dal titolo "Il Fitness Club e le sue aree di sviluppo", in programma il prossimo 15 maggio durante la fiera RiminiWellness. Volendo poi conciliare "il benessere con il piacere", vi invitiamo a bordo della Fit Cruise, che partirà a fine maggio per una crociera all'insegna del fitness. Infine, non dimenticate di venire a trovarci al nostro stand a RiminiWellness, dal 13 al 16 maggio... vi aspettiamo!!!

Veronica Telleschi

SPECIALE

- P. 8 Convegno **LA PALESTRA**:
Il fitness club e le sue aree di sviluppo

SALA ATTREZZI

- P. 12 La distorsione della caviglia
P. 16 Il rinnovo della scheda d'allenamento
P. 18 Una preparazione a 360° in vista dell'estate

SALA CORSI

- P. 20 La preparazione ai concorsi di danza
P. 24 Il benessere della schiena in sala corsi
P. 28 Fit Cruise: sull'onda del Fitness

ALIMENTAZIONE

- P. 30 Il digiuno terapeutico
P. 32 Quali pesci pigliare?

ACQUA & BEAUTY

- P. 36 Igiene in piscina ed educazione degli utenti

GESTIONE

- P. 40 La vendita: l'importanza dell'empatia
P. 42 Lusso, normale o low cost?
P. 44 Come gestire le lamentele dei clienti

NOVITÀ & CURIOSITÀ

- P. 46 **MINERAL PLUS™**:
La nuova linea salina di Proaction
P. 46 **Why Be Normal: Vibration Training System™**
Non chiamatele pedane vibranti
P. 47 **Virtual Active by Matrix**
P. 48 **Vitamin Center: Ti senti scarico?**
Ritrova la tua energia con V-FACTOR.
P. 48 **TREADMILL RUNNER 7410**
Proprio quello che stavate cercando!
P. 49 **Panatta Sport: AIR SYSTEM**
L'aria favorisce il benessere di tutti

P. 50 DOMANDE & RISPOSTE

a cura di Claudio Tozzi

EVENTI

- P. 54 No-stop in vasca per il bene dei bambini

P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

RiminiWellness - Sala Diotallevi 1

Sabato 15 Maggio 2010 - ore 10.00-13.00

Il fitness club e le sue aree di sviluppo

Dopo il successo riscosso nell'edizione 2009, anche quest'anno La Palestra e Fit One Promotion hanno voluto nuovamente unire le loro forze per proporre agli operatori del fitness un momento di aggiornamento e confronto su alcuni dei temi più caldi della vita di un fitness club.

Si è preferito conservare quella ripartizione degli argomenti che, pur rimanendo nell'ambito delle risorse umane, fossero il più possibile coerenti con tre degli aspetti principali responsabili del successo di un centro: "Comunicazione", "Gestione" ed "Insegnamento".

I relatori che interverranno, nel loro ruolo di formatori nel settore fitness, cercheranno di trasmettere quell'esperienza maturata a contatto con una realtà in costante evoluzione, nell'intento di suggerire alcuni essenziali spunti di riflessione.

PROGRAMMA:

Ore 10.00/11.00

Il titolare del centro fitness:
la gestione dello stress
e la diminuzione dei conflitti

Relatore: prof. Francesco Iodice - imprenditore, formatore e consulente nel settore fitness.

Essere imprenditore prevede una serie di competenze che determinano il successo dell'azienda.

Esistono capacità prettamente razionali e concettuali come la padronanza degli aspetti economici e fiscali, la capacità di organizzazione, la competenza specifica, la formazione. Ma ci sono aspetti psicologici ed emozionali che incidono notevolmente sul rendimento dell'imprenditore.

Possiamo identificare le competenze razionali con "cosa fare" quelle emotive con "come fare".

Ogni giorno un imprenditore, o gestore di centro, viene investito da una quantità elevata di problematicità e di negatività. Mantenere il controllo emotivo significa conservare la lucidità che permette di azionare al meglio le risorse razionali.

È fondamentale sapere cosa fare, e per questo la formazione non è mai abbastanza, ma è importantissimo anche salvaguardare l'equilibrio interiore per mettersi in condizione di farlo.

Le decisioni di un imprenditore non sono solo macro decisioni, spesso sono decine di micro decisioni al giorno, circondate da

SABATO 15 MAGGIO 2010

**SALA DIOTALLEVI 1
RIMINI WELLNESS**

Orario

Dalle 10.00 alle 13.00

Costi

La partecipazione al convegno è **GRATUITA**, ma si richiede l'**ISCRIZIONE** obbligatoria, compilando e inviando il modulo di seguito riportato al Fax 02.33.61.86.58

Per info:

02.34.93.43.35

info@fitpromos.it

un alone di emotività, poiché ogni problema ha un contenuto razionale e un contenuto emotivo. Scindere i due contenuti ed affrontarli separatamente (prima quello emotivo, poi quello razionale) consente di non offuscare le decisioni.

- Il ruolo del leader nell'organizzazione
- La gestione dell'emotività
- La razionalizzazione e il dialogo interiore
- Come nascono i conflitti
- La percezione del conflitto
- Identificazione del conflitto
- La reazione alla conflittualità

Ore 11.00/12.00

Trasferire emozioni attraverso
l'arte dell'insegnamento

Relatore: dott. David Cardano - laureato in Scienze Motorie con specializzazione in marketing e management sportivo, esperto in psicologia dello sport.

Trasferire emozioni è una delle caratteristiche più importanti per avere successo, creare interesse, motivare, stimolare, affascinare e ottenere obiettivi. Se osserviamo con attenzione le persone che nella vita hanno avuto successo, possiamo constatare che tutte quante, nel loro modo peculiare, avevano la capacità di trasferire emozioni attraverso molti canali quali: parole, musica, corporeità, gestualità, movimento, espressività, colori, profumi, sapori, ecc. Molti professionisti hanno fatto dell'arte di trasferire emozioni il loro lavoro. Senza dover necessariamente ricoprire una figura professionale specifica, ognuno di noi, imparando ad utilizzare o ad essere consapevole degli strumenti che dispone, può trasferire emozioni diventando in questo modo una persona speciale, che fa cose speciali. Queste potenzialità sono estremamente utili nel settore wellness/fitness dove l'istruttore dovrebbe essere una persona che sa motivare, stimolare, guidare e far emozionare.

- **La musica:** come sfruttare lo strumento in base alla situazione e al tipo di attività, scegliendo il volume ed il tono corretti.
- **Il movimento:** il movimento può generare sensazioni ed emozioni con una potente risposta endogena.
- **I colori:** i principali aspetti legati alla cromoterapia, capace di stimolare sensazioni specifiche.
- **I profumi:** scoprire come l'olfatto sia un senso estremamente potente e direttamente collegato all'area limbica cerebrale.
- **La comunicazione verbale:** il tono, il timbro, l'enfasi, le pause, la punteggiatura della comunicazione verbale sono la base per emozionare.
- **La comunicazione non verbale:** la gestione della propria gestualità, le espressioni, la mimica facciale, il sorriso e lo sguardo come generatori di emozioni.

Ore 12.00/13.00

Le relazioni empatiche all'interno del club

Relatore: dott. Antonio Daino - docente di Psicologia dello Sport Università dell'Insubria Varese.

L'intervento considera l'aspetto problematico di ogni comunicazione proponendo una serie di passaggi pressoché obbligati per raggiungere la vetta, rappresentata dal titolo del presente lavoro.

Come è facile intuire, la comunicazione empatica in un centro fitness costituisce una finalità verso la quale dovrebbero essere indirizzati gli sforzi dell'organizzazione nella sua globalità e non solo il "pallino" di qualche istruttore sensibile. Infatti la comunicazione empatica è il frutto di un lavoro complicato e complesso che parte dalla consapevolezza del ruolo dell'istruttore di Fitness nell'estrinsecazione della sua attività professionale, da come si relaziona con i propri clienti, dalla qualità dei comportamenti di comunicazione, dalla loro efficacia, dal grado di assertività che viene manifestato nelle interazioni, per arrivare al coronamento del ciclo virtuoso del processo comunicativo rappresentato dalla comunicazione empatica.

- La consapevolezza del ruolo
- La comunicazione
- La comunicazione efficace
- La comunicazione assertiva
- La comunicazione empatica



MODULO DI ISCRIZIONE AL CONVEGNO "IL FITNESS CLUB E LE SUE AREE DI SVILUPPO" SALA DIOTALLEVI 1 - FIERA DI RIMINI - SABATO 15 MAGGIO 2010 - ORE 10.00

Nome Cognome.....

Via n°..... Località.....

CAP..... Provincia Tel..... E-mail.....

PROFESSIONE..... PALESTRA.....

Con il presente chiedo di essere iscritto al convegno "IL FITNESS CLUB E LE SUE AREE DI SVILUPPO" il giorno sabato 15 maggio 2010 presso la sala DIOTALLEVI, 1 - FIERA DI RIMINI.

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

INVIARE VIA FAX AL 02.33.61.86.58 per info chiamre il 02.34.93.43.35

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Editrici s.n.c. con sede in 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.



Comune di Riccione



Provincia
di Rimini
Assessorato
al Turismo

Fitnesslandia 2010

22 - 25 luglio

palazzo dei congressi
riccione



convention
corsi e workshop



Via Amici, 41 · 41124 Modena
059 225940 · Fax 059 220609
info@cruisin.it · www.cruisin.it

CRUISIN'



Comune di Riccione

MISS WELLNESS CONTEST



Montepremi 5000 euro

RICCIONE
27-31 LUGLIO

Il contest che premia talento, energia e l'istintiva ricerca del benessere psicofisico.

LA PALESTRA

CRUISIN'

PER INFO 059 225940 - info@cruisin.it



Inviando il coupon debitamente compilato, anche il tuo club parteciperà all'evento "MISS WELLNESS 2010" MONTEPREMI 5.000 euro per la vincitrice 2.500 per il club Segnala Miss Wellness

Nome _____

Cognome _____

Indirizzo _____

Città _____ PV _____

Cell. _____

e-mail _____

Centro Fitness & Wellness

Club _____

Indirizzo _____

Città _____ PV _____

Responsabile _____

Cell. _____

e-mail _____

Miss Wellness è un contest che premia talento ed equilibrio, bellezza libera in sintonia con la mente. La vincitrice è espressione di energia, nel segno dello sport, del benessere e dello star bene. Per vincere è importante superare tutte le prove e test con il miglior punteggio. La somma dei piazzamenti decreterà la classifica finale. Le ragazze finaliste, saranno ospiti dell'organizzazione per i giorni della finale di Riccione dal 27 al 31 luglio 2010.

**compila ed invia a :
IDEA SRL via G.B. AMICI 41
41124 MODENA**

L'edizione di quest'anno si apre con una bellissima sorpresa per tutti i club, le scuole di danza ed i centri Fitness & Wellness nazionali che, con una semplice segnalazione, si aggiudicano il montepremi. Infatti, mentre la ragazza segnalata avrà l'opportunità di vincere 5.000 euro, oltre ai servizi fotografici, redazionali e la copertina sulla sua rivista preferita "LA PALESTRA", dall'edizione 2010, anche al club segnalante verrà offerta la possibilità di vincere un montepremi che ad oggi è di 2.500 euro. L'iniziativa ha origine dal successo che la manifestazione ha avuto già, alla sua prima edizione, nell'estate 2009.

Dal 13 al 16 maggio **RiminiWellness** ospiterà una grande selezione per la nomination a Miss Wellness con una serie di prove e test sportive nei vari padiglioni della fiera.

SEGNALA LA TUA MISS WELLNESS

La distorsione della caviglia

Come attuare un recupero funzionale in palestra e affiancare il lavoro dei medici in maniera efficace

La distorsione è la perdita momentanea ed incompleta dei rapporti articolari fra due capi ossei. La stabilità di un'articolazione dipende dai vincoli intrinseci costituiti dalla configurazione ossea e dal contenimento attivo e passivo dei tessuti molli. La caviglia garantisce sostegno all'intero corpo, coadiuvata da altri organi di senso. In posizione neutra, è un'articolazione abbastanza stabile dato che la porzione anteriore della troclea astragalica risulta stretta nel mortaio tibioperoneale (fig. 1).

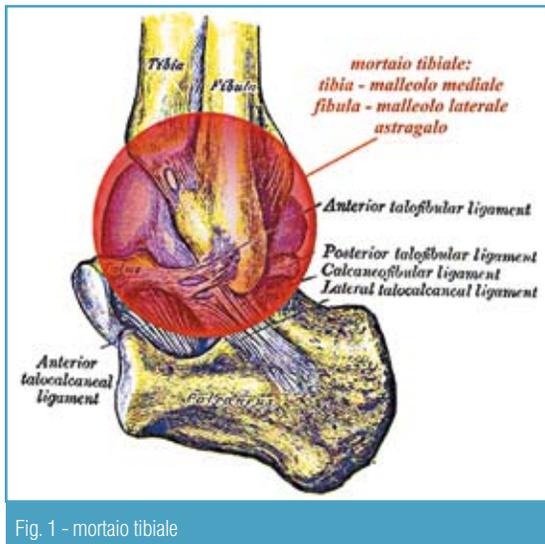


Fig. 1 - mortaio tibiale

Il contenimento attivo dei tessuti molli dipende dall'unità muscolo-tendinea coinvolta nel movimento e nel sostegno articolare. Il sostegno passivo è garantito, invece, dai legamenti mediali, laterali e posteriori e dalla sindesmosi (fig. 2). Il complesso legamentoso laterale è la struttura maggiormente coinvolta nelle distorsioni. I più comuni infortuni della caviglia comportano la lesione o strappo isolato del LAPA (leg. astragalo-peroneale-anteriore), a volte combinato con il LPC (leg. peroneo-calcaneare). Interessata risulta, spesso, anche la volta plantare (arco longitudinale laterale) ed il leg. arcuato.

Dinamica lesionale

È di solito una supinazione traumatica del piede in flessione plantare a cagionare l'evento distorsivo. Il leg. laterale viene teso oltremodo, innescando una risposta neurologica a mezzo di recettori quali: neuro-legamentosi, fusi neuro-muscolari, che interessa anche i muscoli dorsiflessori della caviglia ed adduttori come il peroneo lungo ed il tibiale posteriore. Questa risposta avvia una reazione muscolo tendinea da stiramento, cagionante

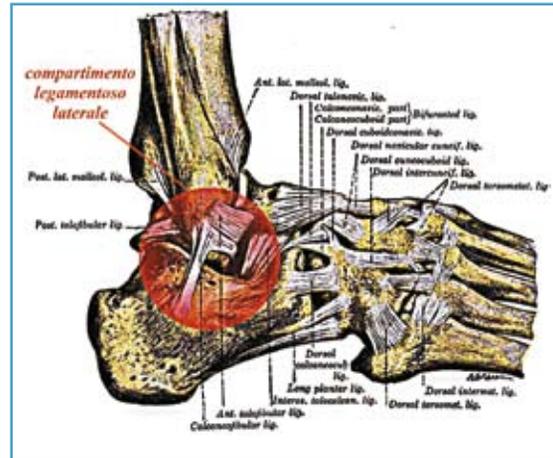


Fig. 2 - leg. laterale

una immediata, a volte eccessiva, contrazione muscolare a livello della caviglia stessa e della componente laterale della gamba. Ciò evince un adattamento distale del perone, il quale si allontana dalla tibia e risale cranialmente provocando una disfunzione biomeccanica a livello prossimale, ovvero al ginocchio (articolazione tibioperoneale), che a mezzo di compensi, attraverso le catene osteomuscolari, può risalire lungo la colonna. In letteratura si distinguono 4 gradi distorsivi :

Grado 0	tilt astragalico < a 8°
Grado 1	tilt astragalico (10°-20°), rottura leg. peroneo-astragalico anteriore
Grado 2	tilt astragalico (20°-30°), rottura leg. peroneo-astragalico anteriore e peroneo calcaneare
Grado 3	tilt astragalico > a 30°, rottura dei tre legamenti

Sintomatologia

A prescindere dalla gravità della lesione, i sintomi appaiono essere alquanto oggettivi, quindi la cosa diviene invincibile a mezzo di una indagine strumentale.

- Dolore vivo, a livello della zona anteriore del malleolo peroneale
- Tumefazione periarticolare ed articolare, segno della rottura della piccola arteriola passante al di sopra del legamento peroneo-astragalico anteriore (segno di Robert-Jaspert)
- Limitazione funzionale antalgica e meccanica
- Instabilità dell' articolazione tibio-tarsica

A questo evento, spesso, permane un dolore residuo abbastanza significativo comportante una limitazione funzionale. Anche dopo cure specifiche una percentuale variabile di soggetti (dal 10% al 30%), lamenta una sintomatologia cronica caratterizzata da:

- sinoviti
- tendinopatie
- rigidità
- aumento di volume
- dolore ed insufficienza muscolare, associati o meno ad instabilità del collo del piede con difficoltà deambulatoria
- episodi distorsivi ricidivanti.

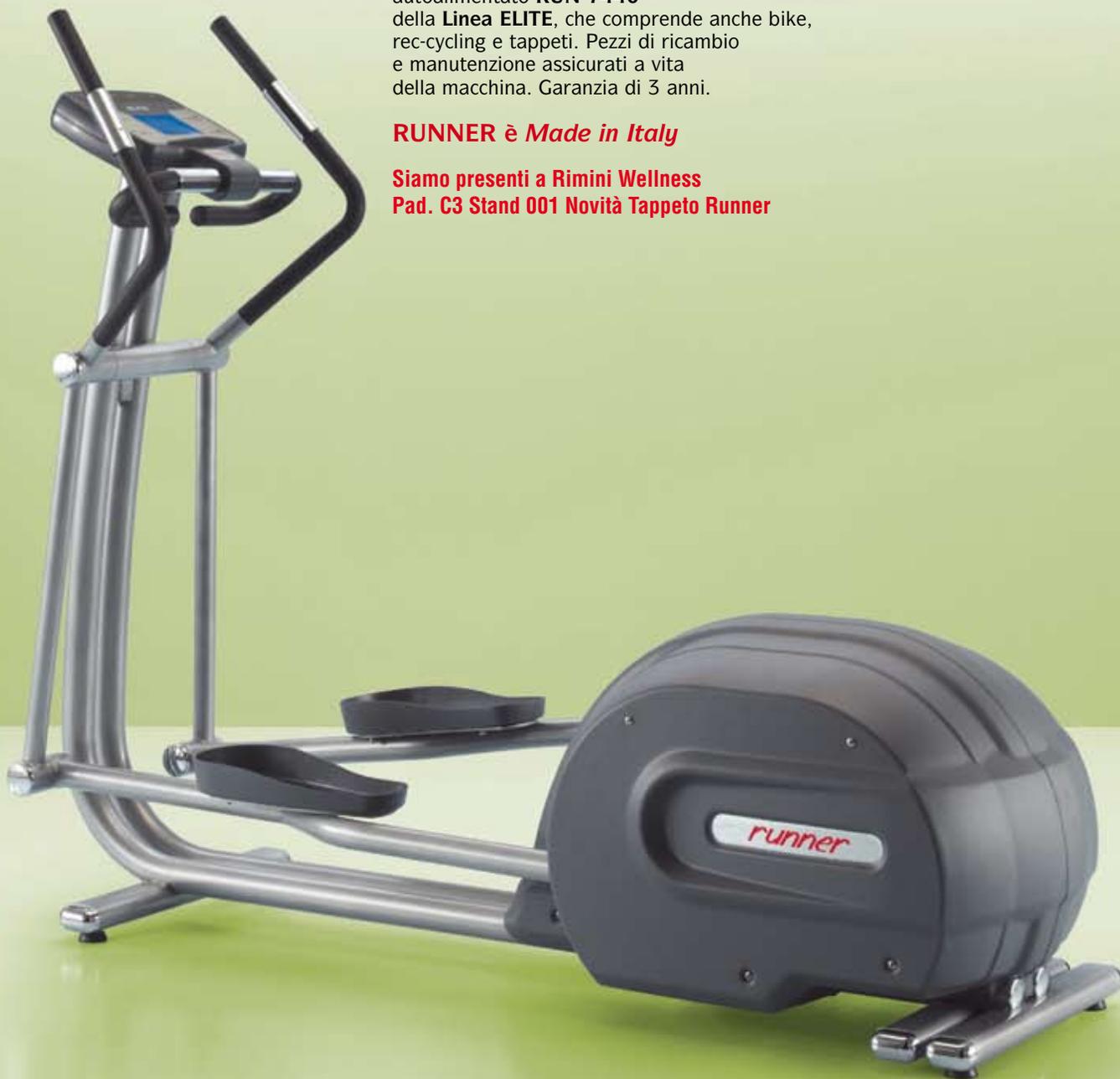
Questo accade perché il danno traumatico non avviene solo a

UNA RUNNER È PER SEMPRE

Le macchine Runner sono costruite per durare. Come il nuovo ARM-JOGGING autoalimentato **RUN 7440** della **Linea ELITE**, che comprende anche bike, rec-cycling e tappeti. Pezzi di ricambio e manutenzione assicurati a vita della macchina. Garanzia di 3 anni.

RUNNER è Made in Italy

**Siamo presenti a Rimini Wellness
Pad. C3 Stand 001 Novità Tappeto Runner**



Rec-cycling Run 7412



Bike Run 7409



Tappeto Run 7403



runnerTM
MADE IN ITALY

Tab. 1

FASE ACUTA (COMPETENZA TERAPEUTICA)	
obiettivi	- Riduzione della tumefazione - Riduzione del dolore
opzioni protettive	- Tutori, bendaggio o taping - Riposo
addizionali	- Ghiaccio - Elevazione degli arti inferiori e pompaggio plantare
FASE SUB-ACUTA (COMPETENZA TERAPEUTICA)	
obiettivi	- Riduzione della tumefazione e del dolore - Aumento indolore del ROM - Propriocezione iniziale
addizionali	- Ghiaccio - Elettrostimolazione - Tecar terapia
FASE RIEDUCATIVA (DI COMPETENZA DEL TRAINER)	
obiettivi	- Incremento del ROM indolore - Rinforzo progressivo - Allenamento propriocettivo progressivo - Carico completo senza dolore e deambulazione non compensata
stretching	- Gastrocnemio e soleo, in catena muscolare, con intensità crescente - Mobilizzazione articolare flessione dorsale, plantare e pronazione (attenzione nella supinazione)
rinforzo	- Esercizi in carico - Dorsi flessione e flessione plantare - Flesso estensioni in catena di caviglie, ginocchia, anche e rachide - Eccentrici/concentrici e isotonici, con fasce elastiche e cavigliere - Supinazione - Pronazione - Flessione plantare - Flessione dorsale - Rinforzo dei peronei e del tibiale posteriore
propriocezione specifica	- Progressione dallo stadio in scarico a carico controllato fino a carico completo - Pedana stabilometrica - Pedana oscillante - Esercizi in appoggio
FASE PREVENTIVA (DI COMPETENZA DEL TRAINER)	
obiettivi	- Recuperare tutta la forza - Biomeccanica normale - Ritorno all'attività - Protezione e rinforzo contro ogni residuo di instabilità articolare
modalità	- Esercizi funzionali - Attività su pedane destabilizzanti multidirezionali - Rinforzo preventivo (insistere sulla pronazione dei peronei)

carico del tessuto legamentoso, ma anche del tessuto nervoso e muscolo-tendineo, intorno, quindi all'intero complesso tibiotarsico.

Trattamento

Risulta strutturato in 4 fasi ad indirizzo specifico (tab 1):

1. acuta
2. sub-acuta
3. di rieducazione funzionale
4. di prevenzione

Esperienza sul campo

A. M. di anni 21, donna, h = m 1,79 x kg 65, giocatrice professionista di pallavolo. In febbraio 2009 ha subito una lesione tibiotarsica in inversione di grado 1 con relativo intervento chirurgico di ricostruzione in marzo dello stesso anno. Durante le fasi acute e subacute la caviglia è stata rieducata con tecniche osteoarticolari

Tab. 2

I E II SETTIMANA	
stretching	- Flessori delle dita e peronieri - Tibiale posteriore - Tricipite surale - IPT - Zampa d'oca
riscaldamento	- Cyclette 50 rpm - Dorsi flessione e flessione plantare attiva - Prono-supinazione attiva - Stimolazione sensoriale della fascia plantare
condizionamento	- Dorsi flessione e flessione plantare con elastico a ginocchio flesso ed esteso - Prono-supinazione con elastico a ginocchio flesso ed esteso - Squat ½ - Destabilizzazione bipodolica su pedana basculante ad occhi aperti e chiusi
stretching	- Come sopra
III E IV SETTIMANA	
stretching	- Come sopra
riscaldamento	- Tapis roulant (no corsa) a pendenza positiva e negativa - Prono-supinazione con elastico a ginocchio flesso ed esteso - Stimolazione sensoriale della fascia plantare
condizionamento	- Dorsi flessione e flessione plantare in carico - Squat sui piani frontale e sagittale - Esercizi deambulatori - Destabilizzazione bipodolica e monopodolica su pedana basculante ed oscillante ad occhi chiusi ed aperti
stretching	- Come sopra
V E VI SETTIMANA	
stretching	- Come sopra
riscaldamento	- Tapis roulant (corsa)
condizionamento	- Squat - Squat sagittale in progressione - Salti da fermo su pedana - Destabilizzazione bipodolica e monopodolica su pedana basculante ed oscillante ad occhi chiusi ed aperti
stretching	- Come sopra
VII E VIII SETTIMANA	
stretching	- Come sopra
riscaldamento	- Corsa all'aperto
condizionamento	- Squat - Squat sagittale in progressione - Salti da fermo su pedana - Salti da fermo da pedana - Squat jump
stretching	- Come sopra

a mezzo di manovre osteopatiche per circa 2 settimane. A tre settimane dall'intervento, il soggetto comincia la rieducazione dinamica in palestra. Maggiore attenzione, considerando il lavoro già effettuato dall'Osteopata, dovrebbe essere data alla propriocezione neuromuscolare onde favorire un precoce ritorno alle normali attività quotidiane, ed, in questo caso, all'attività agonistica. Il programma dovrà essere variato ogni 2 settimane circa (tab. 2).

Ad oggi l'atleta è tornata pienamente a svolgere la sua attività, con ottimi risultati, grazie anche ai protocolli di prevenzione adottati.

Francesco Barbato

NessFIT[®] World



Il rinnovo della scheda d'allenamento

Momento fondamentale nella vita di un frequentatore di palestre, il cambio scheda rappresenta un appuntamento decisivo al fine dell'ottenimento dei migliori risultati

S spesso, in palestra, l'istruttore si concentra sulla programmazione dell'allenamento iniziale, con il nuovo cliente, ma si trascurano poi quei controlli periodici che permettono invece di monitorare gli sviluppi, i miglioramenti, il raggiungimento o meno degli obiettivi prefissati e quindi di intervenire, modificandolo e rinnovandolo, sul programma d'allenamento in modo da adeguarlo alle nuove condizioni di forma fin lì ottenute. Potremmo quasi dire che all'appuntamento periodico si presenta una nuova persona, differente dalla precedente dal punto di vista sportivo, non solo a causa delle modificazioni morfologiche e fisiologiche provocate dagli stimoli a cui il suo organismo si è sottoposto fino al quel momento, ma anche per l'esperienza di allenamento e maggiore consapevolezza maturati nel periodo precedente. Tutto questo, inevitabilmente, permetterà al cliente di dialogare con l'istruttore attraverso una conoscenza superiore delle proprie sensazioni, difficoltà, limiti e ambizioni e di conseguenza fornendogli molte più informazioni che, sommate ai riscontri oggettivi, permetteranno all'istruttore di adattare la scheda alle nuove condizioni. **L'errore più comune che si commette in questi casi è quello di modificare periodicamente il programma sulla base di una presunta sequenza logica degli esercizi ma senza che ci sia davvero**

un confronto con il soggetto

a cui si rivolge e senza alcun monitoraggio dei risultati. Devono cioè essere evitate quelle tabelle preconfezionate e numerate che vengono proposte indiscriminatamente

a tutti senza alcuna verifica oggettiva. Così come è indispensabile stilare la scheda numero uno dopo aver raccolto una serie di informazioni da parte del soggetto interessato, nello stesso modo è obbligatorio, procedendo con lo stesso criterio, ricavare ed analizzare i nuovi dati, che permetteranno di valutare gli adattamenti ottenuti e le impressioni ricavate durante l'allenamento, anche per le schede numero due, tre, quattro ecc. **Una delle cause principali dell'alto tasso di abbandoni in palestra deriva dalla trascuratezza dei clienti da parte degli istruttori.** Basti osservare

Devono essere evitate tabelle preconfezionate e uguali per tutti



uno schedario, presente in una sala attrezzi, per rendersi conto di quante siano le schede numero 1, 2, 3 ecc. e come invece siano molte meno quelle con un numero cronologico elevato. E' difficile credere che questo accada perché nel frattempo un utente è diventato sufficientemente esperto da poter rinunciare alla guida dell'istruttore.

La durata di un programma d'allenamento

Si discute frequentemente su quale debba essere la durata di un programma d'allenamento in palestra, considerando le richieste provenienti dalle differenti tipologie di utenza. E' infatti curioso osservare come un frequentatore giovane abbia il desiderio di cambiare frequentemente la propria scheda - perché annoiato da quella precedente oppure perché ha sentito qualche amico parlare di un metodo più efficace per allenare questo o quel gruppo muscolare - mentre al contrario, un soggetto anagraficamente anziano non vorrebbe mai rinunciare al proprio programma per la sola preoccupazione di dover apprendere nuovi esercizi che forse lo metteranno in difficoltà. Alcune ricerche hanno dimostrato che **dopo un certo periodo di tempo di circa 6/8 settimane di allenamento costante l'organismo, sottoposto a determinate sollecitazioni, non reagisce più efficacemente agli stimoli provocati**, innescando così una sorta di assuefazione che rischia di comprometterne gli effetti desiderati. Questo, dunque, dovrebbe essere considerato il tempo medio per calcolare la durata di una scheda d'allenamento. Ogni due mesi, al massimo, sempreché la frequenza sia regolare, si dovrebbe sostituire il vecchio programma con uno nuovo che tenga conto non solo dei cambiamenti avvenuti nel periodo precedente ma anche delle istanze provenienti dal cliente. Naturalmente questo lasso di tempo è da considerarsi anche il periodo minimo necessario per produrre i massimi risultati attraverso gli esercizi di un programma, al di sotto del quale non verrebbero sfruttati completamente.

Come sostituire il vecchio programma

Il metodo migliore per procedere adeguatamente al rinnovo del programma è quello di rispettare gli stessi criteri utilizzati per stilare il primo. Come esposto in un precedente articolo, le informazioni che occorrono all'istruttore vengono ricavate attraverso tre fasi:

- raccolta dei dati personali
- anamnesi sportiva e traumatologia
- esame obiettivo motorio.

Fermo restando che i principali dati relativi al cliente sono già stati archiviati, e l'anamnesi sportiva e traumatologica si arricchisce soltanto in presenza di nuovi eventi degni di nota (per esempio un trauma di tipo ortopedico, o la pratica di un nuovo sport), ci si concentrerà sull'**esame obiettivo motorio**. Questo permette, attraverso una batteria di test, di valutare oggettivamente i risultati ottenuti con il programma appena concluso e quindi di stilare uno nuovo adatto alle nuove condizioni di forma raggiunte. I test che possono essere proposti sono moltissimi, il suggerimento è quello di utilizzare quelli più adeguati a valutare le modificazioni indotte (test di forza, di resistenza, di mobilità ecc.). Nel caso di programmi per il fitness, o per lo sviluppo muscolare o per il dimagrimento, si suggerisce di adottare test per la valutazione della composizione corporea - i più utilizzati in palestra sono la plicometria e l'impedenziometria - che consentono di monitorare le modificazioni in termini di aumento della

massa muscolare e diminuzione del pannicolo adiposo. **Oltre ai riscontri oggettivi è fondamentale, come detto, raccogliere le impressioni e le sensazioni del soggetto interessato** che, non solo contribuiranno ad orientare meglio le scelte da fare per l'elaborazione della nuova scheda d'allenamento, ma rafforzeranno quel rapporto di relazione interpersonale tra istruttore e allievo che avrà lo scopo di ottenere un incremento della consapevolezza rispetto a quello che si sta svolgendo, della motivazione, della fiducia nei confronti dell'istruttore e conseguentemente della percezione di elevata professionalità che poi si trasformerà in fidelizzazione del cliente. Non scordiamo inoltre che sostituire la vecchia scheda con una nuova ha lo scopo anche di evitare il rischio, molto frequente, di far annoiare l'utente che svolge sempre gli stessi esercizi. **L'allenamento in palestra è infatti considerato "ripetitivo"** - non a caso si parla di ripetizioni - ed è dunque necessario variarlo periodicamente anche per mantenere alta l'attenzione con cui ci si allena, scongiurando quegli automatismi che sfocerebbero in uno scadimento dell'allenamento stesso. Ogni istruttore avrà in effetti potuto osservare che in occasione del "cambio scheda" si rinnova quell'entusiasmo iniziale, da parte del cliente, che nel frattempo si era attenuato dandogli, oltretutto, la sensazione di essere seguito e di essere importante per la palestra e non, al contrario, completamente dimenticato, come purtroppo spesso accade.

Dario Sorarù

MOTIVAZIONE | DETERMINAZIONE | GIOCO DI SQUADRA

ITALIAN
MILITARY
FITNESS®



IL VERO MILITARY FITNESS IN ITALIA SVILUPPATO PER AUMENTARE LA COSTANZA DI CHI SI ALLENA E CONDURLO, INSIEME ALLA SQUADRA, A RISULTATI CONCRETI.

ORGANIZZIAMO ALLENAMENTI STABILI NEL TEMPO, SEMPRE ALL'APERTO E CON QUALSIASI CONDIZIONE METEO.

IL MILITARY FITNESS NON USA L'INTIMIDAZIONE MA SOLO BRAVI TRAINER, PSICOLOGIA DI GRUPPO E TECNICHE DI CREAZIONE DELLA SQUADRA CHE PRENDIAMO DAL MONDO MILITARE.

CERCHIAMO SOLO I MIGLIORI TRAINER E LE MIGLIORI PALESTRE CHE VOGLIANO ENTRARE NEL NOSTRO NETWORK ED ESTENDERE GLI ALLENAMENTI IMF IN TUTTA ITALIA.

PUOI CONOSCERE I NOSTRI PROGRAMMI DI FORMAZIONE E AFFILIAZIONE SUL NOSTRO SITO O CONTATTANDOCI ALLO 02 3206.25760.

ITALIANMILITARYFITNESS.COM



Una preparazione a 360° in vista dell'estate

Spesso le donne si concentrano solo su glutei e addome, gli uomini su spalle e bicipiti, invece sarebbe necessario un allenamento completo per prepararsi al periodo estivo

Nella quasi totalità delle palestre sembra di ascoltare da anni, anzi da secoli, concezioni quasi epocali sull'allenamento. Dimagrimento, tonificazione, ipertrofia, calo ponderale, sono queste le richieste più gettonate. Il più delle volte, infatti, si possono notare training della durata di svariate ore, in cui ci si ostina ad esercitare ripetutamente determinati gruppi muscolari a sfavore di altri (pettorali, bicipiti e deltoidi per i maschi, glutei e addome per le femmine). Come se la quantità fosse l'unico parametro da tenere in considerazione per l'efficacia dell'allenamento.

Cosa si intende per allenamento?

"L'ALLENAMENTO sportivo è un processo pedagogico-educativo complesso che si concretizza nell'organizzazione dell'esercizio fisico ripetuto in quantità e con intensità tali da produrre carichi progressivamente crescenti, che stimolino i processi di supercompensazione dell'organismo e favoriscano l'aumento delle capacità fisiche, psichiche, tecniche e tattiche dell'atleta al fine di esaltarne e di consolidarne il rendimento di gara" (Prof. Carlo Vittori). Sicuramente, la stragrande maggioranza di utenti che frequentano un centro fitness non ha come fine ultimo quello di partecipare ad una gara, ma senza ombra di dubbio desidera raggiungere o migliorare il proprio benessere psicofisico. **Affinché un programma di allenamento sia svolto in sicurezza e possa tradursi a medio-lungo termine in risultati tangibili, è indispensabile periodizzare.** In tutti gli sport la cicizzazione dell'allenamento è una prassi consolidata. Cosa vuol dire? Significa applicare una metodologia scientifica all'allenamento pianificando con cura l'intero processo attraverso una programmazione con cadenza pluriennale, annuale, dei vari periodi dell'anno, dei cicli settimanali e dell'allenamento giornaliero. Partendo da questo concetto possiamo benissimo comprendere come non siano sufficienti "due mesi" per potersi mettere in forma. È assolutamente indispensabile capire che qualunque sia l'attività fisica è necessario praticarla sempre, con costanza e per il resto dei giorni della nostra vita, proprio per ridurre l'incidenza di patologie, stare meglio con se stessi e gli altri, e di conseguenza, migliorare la vita di relazione. La periodizzazione si propone il raggiungimento della massima forma sportiva e quindi l'estrinsecazione da parte dell'atleta di tutte le sue

potenzialità fisiche e psichiche. Durante il processo di allenamento bisogna perciò, rispettare i tempi di risposta del nostro organismo per riuscire a ritrovare l'alterata omeostasi.

Principio di Supercompensazione

Per dar vita a un training che abbia senso e tenga conto del fatto che esistono delle strutture (muscoli, tendini, legamenti, tessuto connettivo, sistema nervoso, apparato cardiorespiratorio, apparato endocrino, digerente ecc.) a cui dover dar conto e ragione, si deve necessariamente studiare uno dei processi più importanti del corpo umano: la **supercompensazione, ovvero il meccanismo fisiologico mediante il quale il nostro organismo si adatta alle azioni esterne.** In stato di riposo tutti gli organi e i sistemi del corpo si trovano in uno stato di **omeostasi** o equilibrio. L'allenamento di per sé determina un'alterazione e affinché si possano avere degli effetti positivi è necessario che il riposo e l'alimentazione siano sufficienti perché ciò sia possibile = **nuovo equilibrio.**

S.A.I.D.

Il mondo sportivo è caratterizzato da diversi principi e leggi che lo regolano. Il S.A.I.D. (adattamento specifico agli stimoli imposti) è uno di questi. Sembra ovvio ciò che è stato appena detto ma tale principio suggerisce che il nostro corpo passa attraverso adattamenti in relazione agli stimoli ai quali viene sottoposto e quindi sarà indispensabile imporli in funzione di una finalità. Ritornando al nostro discorso, è importante tener conto che ogni muscolo componente l'organismo non compie un'unica funzione, un unico movimento, ma molteplici. Di conseguenza, allenare il muscolo con esercizi di "isolamento" (calci d'asino, curl concentrato, alzate laterali) permette di stimolare prevalentemente un'unica funzione, quindi nel nostro caso risulta insufficiente. **Allenarsi in modo specifico per ottenere risultati specifici** senza tralasciare il modo in cui siamo stati progettati. I deltoidi, i pettorali, i glutei ma anche i bicipiti sono muscoli che al contrario di ciò che si pensa, non sono comparti isolati a sé stanti. Sarà quindi importante utilizzare esercizi che prendano in considerazione una catena muscolare e non un singolo muscolo. Alcune linee guida ci consentono di capire a pieno il significato di S.A.I.D.:

"per ottenere miglioramenti negli 'sforzi' di durata esercitatevi nell'allenamento di durata";

"per costruire forza e massa muscolare, l'intensità allenante dovrebbe essere bilanciata con il volume e la frequenza appropriati, cercando di incrementare con logica e in maniera crescente i carichi".

Il fenomeno E.P.O.C.

L'attività motoria blanda ha senza dubbio dei benefici, soprattutto

nella prima fase di condizionamento e in casi in cui si trattano alcune patologie. Sarà quindi attivata su di un soggetto sedentario a fini ricondizionanti. È utile ed importante aumentare l'intensità allenante per svariati motivi. Uno di questi si chiama E.P.O.C., quell'acronimo che sta per Excess Post-Exercise Oxygen Consumption (consumo di ossigeno post workout). Si tratta di un adattamento fisiologico del nostro organismo ad uno stimolo imposto. Per E.P.O.C. possiamo intendere la quantità di energia (calorie?) consumata dopo la conclusione di un'attività fisica. La realtà dei fatti è che non conta più di tanto quante calorie si consumano, ma tutte le "reazioni" a cascata che si innescano subito dopo. Tenere alta l'intensità allenante significa tenere attivo il metabolismo per il maggior tempo possibile. Proprio in relazione a questo ci sono diversi studi che hanno confermato un incremento del 4-7% del ritmo metabolico in un periodo di 24 ore.

Endocrinologia applicata al fitness

Rifacendosi a quanto detto prima, affinché avvenga la Super-compensazione è necessario che **tre pilastri quali Allenamento, Alimentazione e Riposo siano perfettamente equilibrati e bilanciati**. A tal proposito è importante che un gruppo muscolare non venga sottoposto a un lavoro eccessivo ed abbia a disposizione un tempo adeguato per il recupero. I benefici sarebbero vanificati, assistendo a una regressione delle qualità allenanti. Si rischierebbe di andare incontro a quella che prende il nome di Overtraining Syndrome (Sindrome del Superallenamento). Per

calcolare la durata ideale di una seduta allenante bisogna studiare in modo certosino i flussi ormonali che si hanno durante l'attività fisica. Gli ormoni da tenere in considerazione in questo caso sono fondamentalmente due: Cortisolo e Testosterone. Il Cortisolo, definito anche ormone dello stress, è prodotto sia nell'uomo che nella donna nella corteccia surrenale e se la sua produzione risulta eccessiva tende a catabolizzare la muscolatura. Il Testosterone, invece, viene prodotto nei testicoli dell'uomo e in piccole quantità nelle ghiandole surrenali e nelle ovaie della donna. Il Cortisolo tende a crescere durante il training per poi avere un'ascesa importante dopo circa un'ora e mezza di allenamento. Questo è il motivo per il quale allenarsi con logica significa farlo per una durata di non oltre 90 minuti (doccia inclusa).

Conclusioni

Arrivare in forma all'estate non è meta impossibile. Bisogna svolgere maggiore attività fisica, pensarci per tempo e per il resto della nostra vita. Per parlare di benessere è importante ricordarsi di tenere in considerazione diverse qualità motorie: forza, resistenza e flessibilità. Così gli anni passano, la forma migliora e magari riusciamo, attraverso il "contagio" dato dalla forma smagliante di ognuno di noi, a ridurre l'attuale aumento di obesità o altri fattori di rischio associati a uno stile di vita sedentario. È importante, infatti, ricordare come l'attività fisica aiuti le persone a migliorare in modo significativo la propria salute.

Andrea Bertino

RIMINI WELLNESS - 13/16 MAGGIO PAD. D1
Master Teacher: Max Grossi
www.ego-yoga.com

La preparazione ai concorsi di danza

Partecipare a una competizione di danza richiede una intensa e ben organizzata preparazione e l'esito del concorso è legato a fattori non solo fisici

Il concorso di danza è sempre un evento speciale per i ballerini, siano essi competitori agonisti o semplici amatori. L'atmosfera della gara, l'esibizione spesso di fronte ad un folto pubblico, il confronto inevitabile con le altre realtà, non solo in fatto di qualità, ma anche nei costumi, nelle musiche, negli stili e nel modo di vivere tali eventi rappresentano un punto importante nella vita di un ballerino. **Per arrivare a partecipare a un concorso o a una rassegna, però, bisogna mettere in conto un duro lavoro precedente, che varia a seconda del livello del gruppo che partecipa, dell'età e di molte altre "variabili" che entrano in gioco in queste situazioni.**

L'organizzazione

Nello sviluppo di coreografie per concorsi esistono alcuni elementi strutturali comuni un po' a tutti i gruppi, che variano solitamente per quantità e periodizzazione, ma che rappresentano le basi per far rendere al meglio i danzatori.

- Preparazione fisico-atletica di base, lavoro di flessibilità / stretching / mobilità articolare;
- Preparazione tecnica specifica relativa alla disciplina con periodizzazione costante (ovvero tecniche di base che si ripetono sempre nell'arco del tempo, per rendere la qualità tecnica via via più perfezionata);
- Preparazione coreografica: studio della/e coreografia/e, studio delle varianti (scambi-schieramenti-studio ritmico e creativo), contaminazioni coreografiche e trasformazioni del pezzo inteso come work in progress;
- Lavoro complementare: influenze di altre discipline, costumi e make up, elementi di espressione corporea, eventuale collaborazione di altri coreografi come lavoro di rifinitura.

Esempi pratici

Porto ora due esempi differenti, legati a ciò che svolgo normalmente in qualità di coreografo in Italia.

1) Gruppo SYNAPSE: danza hip hop

Periodizzazione per gara FIDS (Federazione Italiana Danza Sportiva)

Ottobre - dicembre (trimestrale): gara 10 gennaio

Il gruppo è composto da sei danzatrici e un danzatore che fa anche breakdance.

Gruppo SYNAPSE	Martedì 3h	Mercoledì 1h ½	Giovedì 2h
Preparazione fisica	Potenziamento generale, addominali e lavoro alla sbarra (30')	Addominali + stretching (30')	Flessibilità e forza funzionale (30')
Tecnica	Blocchi, LA locking style, tecnica R&B (45')	Blocchi, LA locking style, teatro-danza mimo (1h)	Tecnica house-videodance (30')
Coreografia	Composizione generale (1h)		Scambi-schieramenti - lavoro individuale-rifinitura (1h)
Elementi di complemento	Studio dell'espressione corporea, rilassamento (25')		Composizione creativa da parte degli allievi
Inizio gennaio (settimana dal 4 al 9)	Rifinitura generale	Rifinitura generale e prove costumi/trucco	Rifinitura generale e prove costumi/trucco

2) Gruppo DROPS OF MEMORY: danza contemporanea e teatrodanza

Periodizzazione: dicembre 2009 – luglio 2010

Fusione di 14 elementi (12 femmine e 2 maschi) selezionati da casting in tutta Italia, danzatori professionisti.

Gruppo DROPS OF MEMORY	Lunedì (mattino 2h + pomeriggio 2h)	Mercoledì (2h)	Giovedì (mattino 2h + pomeriggio 2h)
Preparazione fisica		Stretching e lavoro atletico (1h)	
Tecnica	Tecnica danza contemporanea e tecnica Graham		Sbarra a terra, tecnica classica alla sbarra
Coreografia		Ricerca e sperimentazione (1h)	Sviluppo coreografie
Elementi di complemento			Composizione creativa da parte degli allievi (1 volta ogni 15 giorni training in teatro)

Migliorare la forma fisica e le performance? Oggi è possibile. Con i sistemi Hosand®.



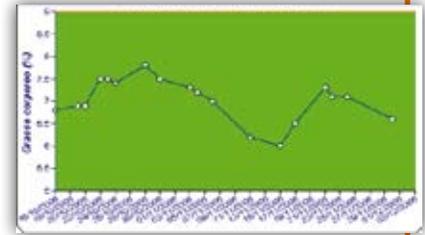
Molti strumenti promettono forma fisica e prestazioni, pochi quelli che mantengono le promesse.

Tra le novità del mercato, degni di nota sono i prodotti Hosand: nati per sportivi esigenti, sono tecnologicamente all'avanguardia e scientificamente provati.

Analisi della composizione corporea

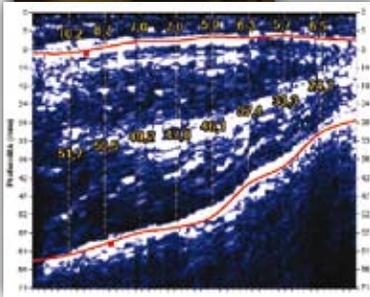


L'Adipometro BodyMetrix permette di monitorare in maniera unica il livello di adipe negli atleti. È l'unico strumento che permette facilmente di misurare il reale spessore dello strato di grasso e delle fasce muscolari in qualsiasi zona del corpo, realizzando stratigrafie dei tessuti adiposi e muscolari sottocutanei confrontabili nel tempo.



Andamento dello spessore del tessuto adiposo

Una valutazione scientifica e oggettiva dello spessore di adipe, una verifica continua dei progressi per verificare quanto si è al top!



Misura della frequenza cardiaca

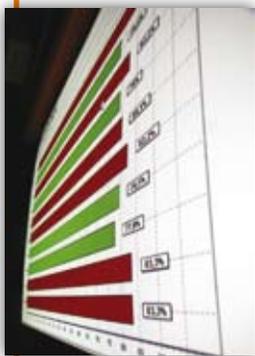
È lo strumento del momento.

MINIcardio è l'unico cardiofrequenzimetro senza fascia elastica che permette di praticare l'attività sportiva senza impedimenti e garantendo una rilevazione di dati ineccepibile. Rileva la frequenza attraverso due elettrodi autoadesivi, è più piccolo (13 cm), più leggero (24 gr): per indossabilità e caratteristiche all'avanguardia è il cardiofrequenzimetro più adatto a chi pratica attività fisica.

MINIcardio.

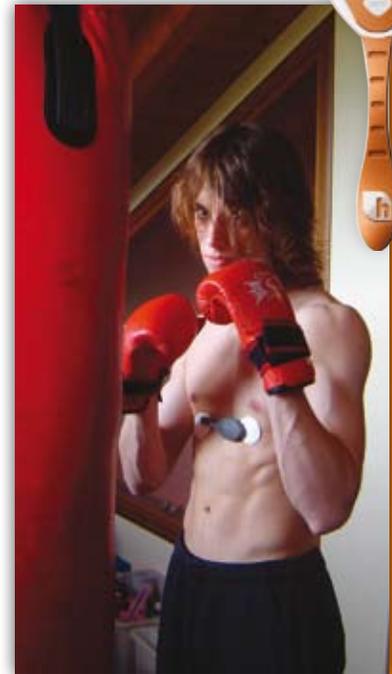


Monitoraggio in telemetria della frequenza cardiaca



Il sistema per monitorare in telemetria la frequenza cardiaca durante l'allenamento, senza limitarne il movimento con collegamenti a macchinari, visualizzandola "in diretta" ha un nome ben preciso. Telemetria Hosand.

Questo strumento permette un'analisi tempestiva e precisa delle varie fasi dell'attività fisica. Controlla tempi di recupero e intensità del carico di lavoro interno. E' in assoluto il sistema più avanzato per il raggiungimento controllato degli obiettivi di allenamento.



Che dire di più? Scegli Hosand. Vedrai i risultati!

hosand.

OPTIMIZE YOUR LIFE

www.hosand.com

HOSAND TECHNOLOGIES srl - Verbania - Via Turati 34 - tel. +39 0323 496033

Nella mia esperienza professionale mi trovo molto spesso a svolgere stage e laboratori per scuole, centri e accademie che hanno gruppi o compagnie che partecipano a concorsi. In tali casi chiaramente la parte principale della "costruzione" e preparazione del gruppo avviene per mano del "coreografo interno". Il mio apporto consiste nell'operare un workshop, una full immersion che tenda a curare alcuni particolari, o a "montare" buona parte della coreografia che verrà poi sviluppata dall'insegnante in loco. Ciò dipende dalla frequenza con cui interagisco con la singola realtà.

Riporto alcuni esempi:

Moduli mensili (1 volta al mese, laboratorio di 6-8 ore)

Centro Dance Inside Vimercate (Milano): modern jazz e danza contemporanea
Scuola Espressione Danza Pisa: modern jazz
Dance expression Lanciano: house e house / hip hop
Elc Company Terme Vigliatore (Messina): danza contemporanea

Moduli trimestrali/semestrali (1 volta ogni 3/6/9 mesi: 2-3 giorni full immersion per realizzare la/le coreografia/e)

Accademia Progetto danza Padova: compagnia professionale di danza contemporanea
Sundance Artesport Torino e Accademia Gipsy Musical Torino: modern jazz e hip hop
Scuola Danza Lanusei (Sassari): compagnia di danza contemporanea
Dance Center e Accademia Movimento danza (Caserta e Napoli): danza contemporanea
Estudio de danza Carmen Lopez Valencia (Spagna): compagnia hip hop e reggaeton

Modulo annuale (full immersion 2-3-5 giorni)

Stage Bytom Polonia Accademia classica superiore: danza contemporanea e afrocontemporaneo
Associazione delle scuole danza Latina: modern jazz e danza contemporanea.

Come si può notare, le tabelle di allenamento sono molto diverse rispetto ai due casi descritti in precedenza, poiché necessariamente i tempi di lavori lo sono. Si cerca quindi di organizzare al meglio, in collaborazione con la realtà locale, la struttura coreografica e la preparazione dei ballerini. Ciò che diversifica, sostanzialmente, la produzione coreografica tra un gruppo e l'altro è la qualità dei danzatori, unitamente al livello "generale" della scuola o del centro danza. Ovviamente più si opera con centri accademici più tale livello sale, ma fortunata-

Nello sviluppo di coreografie per concorsi esistono alcuni elementi strutturali comuni

mente esistono realtà molto più piccole che hanno una qualità altissima di preparazione e di organizzazione, e ciò viene confermato costantemente dai risultati in gara, e dai premi che ricevono non solo i gruppi, ma anche i singoli ballerini!

Il fattore età

A che età si può gareggiare? In teoria non esistono grandi vincoli, ovviamente tralasciando i primi anni, si vedono nelle gare bambini di 8-10 anni di altissimo livello, specialmente per ciò che riguarda il panorama dell'hip hop e, in generale, della street dance. Le caratteristiche fisiche e tecniche di queste discipline, infatti, permettono risultati più proficui anche in tenera età rispetto alla danza classica (non è un dogma però!), semplicemente perché la crescita e le caratteristiche del ballerino classico, a livello fisico, sono davvero preponderanti, mentre i bambini hanno un ottimo approccio con la breakdance, avendo baricentro basso, minor paura nell'eseguire elementi di acrobatica, e un rapporto peso-movimento molto favorevole. Ovviamente l'esperienza, sia di gara sia di studio è fondamentale e questo si nota soprattutto nei concorsi di contemporanea, in cui la tecnica e la capacità espressiva risultano fattori determinanti, insieme alla costruzione coreografica. Quest'ultima è via via più evoluta in relazione alle capacità di mettersi in gioco degli allievi e alla loro conoscenza dei vari elementi coreutici. Non è possibile infatti spiegare elevate difficoltà coreografiche (disegni geometrici, schemi e scambi, lavori a gruppi o individuali...) a gruppi con poche basi tecniche.

Altri elementi

Per gareggiare o per affrontare un concorso in modo serio bisogna anche far fronte ad altre esigenze:

- Costumi: normalmente nei miei lavori cerco di stare a stretto contatto con esperti del settore, costumisti e altro, che preparano direttamente i vestiti o che consigliano tessuti, stili e colori in relazione alle musiche scelte e alla coreografia... È un fattore molto importante in quanto il lato "scenico" fa sempre grande effetto, perciò un abbigliamento molto azzeccato con il pezzo è indice di qualità e di preparazione.
- Trucco e capelli: l'impatto generale non deve essere "HOT" in quanto la danza può si rappresentare sensualità, ma non deve sfociare in messaggi sbagliati. Un look aggressivo, strano, anche decisamente forte non deve risultare volgare. È bene, nell'organizzazione di eventi di questo genere, preparare i ballerini a 360°, con l'ausilio di personale specializzato nel proprio campo e che sappia proporre idee innovative, specifiche per quell'ambito e per quella coreografia. La crescita delle allieve avverrà di pari passo, perché la professionalità tende a portare professionalità.

Un abbigliamento azzeccato con il pezzo è indice di qualità e di preparazione

Volchem srl, Via E. Dandolo, 52, Grossa di Gazzo (PD)
sito. www.volchem.com, email. volchem@volchem.com
tel. 0495963223, fax. 0495963179

**50%
PROTEIN
GUSTO
NATURAL**

PROMEAL®

**RIMINI WELLNESS
PAD. A - STAND 12**

*THE POWER OF A
HEALTHY SUPPLY*



50% OF PROTEIN



VOLCHEM®

ENERGY SUPPLEMENTS

Il benessere della schiena in sala corsi

L'obiettivo principale del percorso Well Back Method è responsabilizzare il cliente e renderlo autonomo nella gestione del proprio mal di schiena durante la vita di tutti i giorni

Le tecniche Well Back Method rappresentano un insieme di metodiche utili ed efficaci per migliorare il benessere della nostra schiena. **Well Back è un approccio integrato nella prevenzione e nella cura della lombalgia e cervicalgie cosiddette idiopatiche.** Il carattere multifattoriale e polimorfo delle problematiche del rachide viene affrontato con un approccio globale ed interdisciplinare. Sovente le lombalgie e le cervicalgie sono l'espressione di una variegata combinazione di processi fisiologici disfunzionali locali e generali. In un ambiente rilassante e ricco di sensorialità, con una guida professionale, si costruirà un sentiero di BenEssere per migliorare e risolvere le tematiche rispetto alla complessità del sistema rachideo.

Well Back Method utilizza tre chiavi di lettura dei meccanismi psicofisiopatologici del dolore lombare e cervicale:

- Muscolo -Tensiva
- Posturale
- Psicosomatica.

Ho cercato di mettere a punto questa metodologia insieme ad altri esperti e tecnici in svariati campi quali la massoterapia, la naturopatia, la psicologia, la psicoterapia, il counseling, la medicina ayurvedica e la chinesiologia. Le metodologie sottoindicate possono essere proposte in sala corsi anche se va necessariamente evidenziato che la loro massima efficacia è ottenibile in sessioni di personal trainer o di microgruppi di 2\3 persone insieme.

Ginnastica antalgica

Well Back Method in funzione della persona con cui si sta operando può avere diversi approcci. Uno di questi, in presenza di dolore, è l'approccio antalgico. **Con il termine di ginnastica antalgica si intende una ginnastica avente lo scopo di togliere o, se non altro, di attenuare il dolore con movimenti adatti a ridare elasticità alle strutture capsulo-legamentose e tono ai muscoli ipovalidi.** Well Back method applica in questo caso una sorta di ginnastica "dolce" durante



la quale il cliente impara a percepire ciò che avviene sul suo corpo in posizione seduta, prona, supina e in piedi. Si tratta di una ginnastica lenta e di graduale intensità nella quale l'individuo viene considerato nella sua globalità. Vengono inoltre introdotti esercizi di stiramento e di allungamento e viene istruito ad assumere con facilità le posizioni corrette in modo da arrivare ad un automatismo del movimento e della posizione utile nella quotidianità.

Ginnastica posturale

Gli esercizi posturali nel metodo Well Back sono articolati su tre livelli. Gli esercizi posturali di primo livello sono il primo passo verso la conoscenza del proprio corpo, la percezione delle sue singole parti e delle posizioni che le stesse assumono nello spazio. Il programma di esercizi del primo livello è finalizzato a migliorare la percezione della propria struttura muscolo-scheletrica e a iniziare a controllare le singole parti del corpo, prima singolarmente, poi operando il controllo contemporaneo su più segmenti corporei. Gli esercizi del secondo livello puntano a sviluppare la forza e la resistenza dei muscoli posturali sia un corpo flessibile e ben definito. Questi obiettivi sono fondamentali se si vuole assumere con facilità la

Il Well Back Method può avere diversi approcci

www.LACERTOSUS.IT

...Quando hai deciso di allenarti sul serio!

FUNCTIONAL TRAINING GEAR



Alcune delle nostre categorie:

**KETTLEBELLS - INDIAN CLUBS - BULGARIAN BAGS - GYM RINGS - SANDBAGS - PLYOMETRIC BOX
TRAINING DUMMIES - GLADIATOR WALL - MEDICINAL BALLS...**

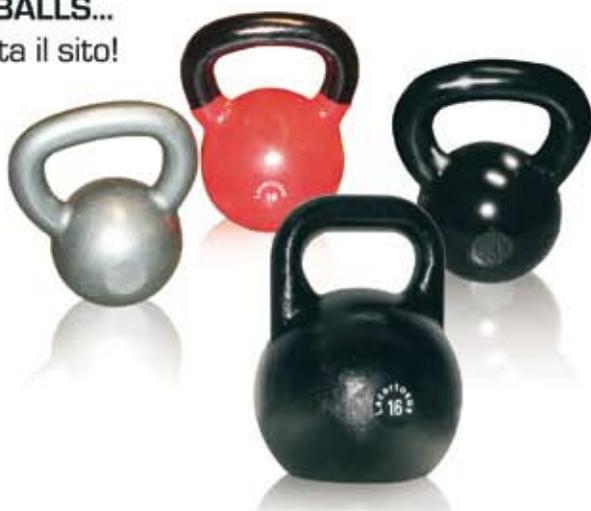
...per l'elenco completo dei articoli, visita il sito!

Importatore e distributore **unico** dei migliori marchi nel campo
dell'Allenamento Funzionale.

Forniture per Palestre, centri Sportivi e Privati.

Più di 600 articoli disponibili a stock!

Vieni a provare gli attrezzi direttamente nel nostro Showroom
-sala mostra dedicata solo al **Functional Training** di 300 mq-



Importatore e distributore ufficiale per l'Italia:

 **Body-Solid**
Built for Life



NUOVO SHOW-ROOM

via Franklin 31 (Quartiere SPIP), - PARMA (PR)

Tel. +39 0521 607870 / fax +39 0522 1840348

info@lacertosus.it

Quando hai deciso di allenarti sul serio...

www.LACERTOSUS.IT



Body-Solid
Built for Life

Lacertosus®

Lifeline USA



posizione seduta ed eretta corretta. La sessione di esercizi del terzo livello insegna a muoversi con armonia controllando il proprio corpo anche nelle situazioni posturali più complesse, partendo dal principio che una buona postura non vuol dire solo essere capaci di mantenersi ben eretti.

Postura e carattere

Lo psicologo Wilhem Reich, che ha introdotto il concetto di "armatura caratteriale", sosteneva che il carattere si esprime negli atteggiamenti posturali, nelle posizioni che si assumono e non solo nelle espressioni e comportamenti tipici della persona. L'armatura caratteriale influenza lo sguardo, il tono della voce, il ritmo delle parole. Altrettanto può fare con la respirazione, provocando rigidità muscolari croniche. Lowen ha perfezionato il concetto, evidenziando come ogni blocco emotivo possa comportare un blocco nel flusso di energia, ostacolando respiro e movimento. I "conflitti" si strutturano nel corpo sotto forma di tensioni muscolari croniche e come tutte le armature, anche quella caratteriale limita la motilità e la sensibilità e, attraverso una respirazione inadeguata, causa un aumento dell'ansia e dell'irritabilità. Il lavoro sul corpo di Well Back Method aiuta a percepire la propria rigidità come limitazione all'auto-espressione. Per Painter questa "armatura" spesso impedisce la fuoriuscita delle emozioni che sono state congelate, trattenendo energia. È come se il corpo esprimesse un rifiuto di crescere e di vivere, a causa di blocchi del passato creati per proteggersi da esperienze spiacevoli, ma che persistono come se il pericolo fosse ancora atteso. La ginnastica posturale unita alla ginnastica propriocettiva, con l'aiuto di relazioni di aiuto quali coaching, counseling e psicologici, aiutano a togliere questa armatura.

I "conflitti" si strutturano nel corpo sotto forma di tensioni muscolari croniche

Allungamento muscolare globale decompensato

Un altro approccio di Well Back Method è l'"allungamento muscolare globale decompensato". Si può ottenere tramite attrezzi che permettono di fare esercizi di allungamento muscolare in modo globale e decompensato, riallungando i muscoli retratti responsabili di numerose patologie muscolari, articolari e della colonna e migliorando la postura. Questa metodologia Well Back è utile:

- per riallungare i muscoli tesi e retratti che per svariate ragioni (vita sedentaria, eccesso di lavoro fisico, traumi, tensioni, età) sono diventati tesi, rigidi agendo sulle catene muscolari;
- per riequilibrare le tensioni muscolari e riallungare quei muscoli che per svariate ragioni sono diventati retratti, per combattere i dolori muscolo-articolari;
- per sbloccare il diaframma e migliorare la respirazione;
- per riattivare la circolazione venosa e linfatica.

Back school

Il programma Back School Well Back Method si basa sull'ezologia della lombalgia ed unisce i contributi della medicina, dell'ergonomia, della psicologia e dell'educazione alla salute per prevenire e curare le algie vertebrali. Una buona conoscenza del proprio corpo è sicuramente il primo passo per gestirlo in maniera più corretta e consapevole.

Il percorso di lezioni è organizzato in 4 livelli successivi.

1) Deve fornire cenni teorici di anatomia e fisiologia relativi alla colonna vertebrale e l'analisi delle patologie che possono interessarla.

2) Il paziente diviene consapevole dei propri problemi alla schiena e delle posture errate che li hanno generati.

3 - 4) Sono i livelli di rieducazione dove:

- vengono mostrati esercizi di potenziamento muscolare e come svolgerli a domicilio per prevenire future complicazioni;
- vengono illustrate tecniche per sollevare e spostare oggetti sia leggeri che pesanti;
- si consiglia di modificare spesso la postura durante la giornata per diminuire l'affaticamento;
- si prepara l'individuo sul come distribuire correttamente il peso del corpo durante la giornata.

L'obiettivo principale del percorso Back School Well Back Method è responsabilizzare il cliente e renderlo autonomo nella gestione del proprio mal di schiena durante la vita di tutti i giorni, sensibilizzandolo sulla prevenzione di ulteriori complicazioni.

La ginnastica propriocettiva

In alcuni casi i problemi della schiena vanno ricercati in carenze propriocettive. Anche quando si subisce un trauma si può sottoporsi a un programma di esercizi propriocettivi per "rieducare" i riflessi e ottenere nuovamente un controllo ed una gestione ottimale. Si utilizzano per tali obiettivi le tavolette instabili (tavolette propriocettive) anche al fine di affinare gesti atletici non corretti e prevenire infortuni: l'esercizio propriocettivo è una stimolazione neuromotoria nella sua totalità. Quando si subisce un trauma possono insorgere non solo lesioni fisiche ma l'organismo può perdere, e/o diminuire, la sua capacità di valutare bene le informazioni che arrivano dall'esterno e i recettori inviano al sistema nervoso centrale sensazioni di qualità inferiore. Ripristinando tale capacità, l'esercizio propriocettivo consente non solo di completare il ripristino globale della funzionalità dell'arto, ma anche di evitare recidive. Infatti, informazioni sbagliate possono causare nuove cadute e altri traumi e problemi alla schiena. Alla luce di quanto sopra affermato, **la ginnastica propriocettiva risulta di fondamentale importanza per ottenere un recupero completo dopo un trauma e per prevenire le recidive.** Con la continua stimolazione dei meccanismi periferici, vengono attivati i circuiti nervosi propriocettivi. Inserita con regolarità nelle sedute di Well Back Method, la ginnastica propriocettiva ricopre grande importanza anche nella prevenzione degli infortuni sportivi e un buon funzionamento del rachide.

David Cardano



L'Istituto per il Credito Sportivo a sostegno del settore Fitness-Wellness

Il Giro d'affari

Anche se da tempo il mercato internazionale in termini di contingenza economica risulta essere in forte crisi, il settore del fitness-wellness appare in crescita con un giro di affari che, in Italia, secondo il "Rapporto Italia 2010" di EURISPES, ruota intorno a 5,5 miliardi di euro. Inoltre, una recente ricerca condotta da Bain&CO per conto di Rodale e pubblicata sul settimanale Economy, ha rilevato come, con una spesa pro capite di 1.200 euro l'anno, l'Italia si trovi al quinto posto nella classifica mondiale del settore, con un trend in costante crescita e si stima che, ad oggi, il numero di frequentatori delle palestre si aggiri intorno agli 8 milioni, con un incremento intorno al 10% annuo. Un settore, quindi, che negli ultimi due anni ha marginalmente risentito della crisi economica mondiale.

L'aspetto socializzante

Le ragioni di questo successo si possono individuare, oltre che nel miglioramento e mantenimento del benessere fisico generale e nel bisogno di scaricare lo stress, nella volontà di far parte di una community. Questo aspetto è particolarmente avvertito dalle persone comprese tra i 6 ed i 19 anni e negli ultimi anni si è assistito infatti ad una tendenza a trasformare la palestra da semplice luogo di fatica a luogo di socializzazione: sempre più spesso troviamo all'interno delle palestre punti di ristoro, aree lettura, zone per la conversazione, aree internet wi-fi.

Rispondere alle esigenze degli operatori: il Mutuo Light

L'Istituto per il Credito Sportivo finanzia il settore dello sport da oltre cinquant'anni ed accanto alle Istituzioni sta cercando di promuovere l'attività fisica - e quindi il fitness - anche come valore sociale, visti il suo gra-

dimento e la sua diffusione in costante crescita. L'ICS riconosce in questa attività tutti i vantaggi dello sport in generale in termini di riduzione dei costi sociali, aumento della produttività, migliore rendimento sul lavoro e miglior efficienza nelle scuole. Per queste ragioni, anche quest'anno la Banca sarà presente con un proprio stand alla più grande fiera di settore, il Rimini Wellness che ogni anno i primi giorni di maggio richiama appassionati, esperti di settore e semplici frequentatori di palestre. All'interno del padiglione C3 nello stand 45 infatti, l'Istituto per il Credito Sportivo metterà a disposizione il proprio personale qualificato al fine di fornire assistenza e consulenza, in grado di proporre soluzioni finanziarie per le diverse necessità. In particolare, il Rimini Wellness sarà la vetrina del "Mutuo Light", uno dei fiori all'occhiello dei prodotti dell'Istituto che, al momento, sta riscuotendo un notevole interesse. Il Mutuo Light, destinato all'acquisto di attrezzature sportive, consente di investire fino a 50.000 euro a condizioni davvero vantaggiose, con un iter istruttorio accelerato e garanzie modeste. L'evento sarà anche un'occasione per raccogliere suggerimenti volti a migliorare quanto fatto fin qui.

Il mondo del fitness rappresenta per la Banca una nuova apertura, una sfida alla quale verrà riservata la massima attenzione non solo per rafforzare la sua operatività, ma per cercare di dare un contributo ad un fenomeno che oggi, in termini sociali, sta offrendo le migliori garanzie di diffusione di tutti i possibili messaggi virtuosi derivanti dall'attività fisica.

ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO
Numero verde: **800 298278**
www.creditosportivo.it

FIT CRUISE: Sull'onda del Fitness

Quattro giorni di sport, benessere e relax da vivere durante la navigazione e nella meravigliosa città di Barcellona



Civitavecchia - Barcellona - Civitavecchia
29 maggio - 1 giugno

Quattro giorni dedicati al fitness in mare aperto, dal 29 maggio al 1 giugno 2010. Un programma di allenamento spumeggiante a bordo della prima nave interamente dedicata all'attività fisica, la Cruise Roma. Organizzata da **Grimaldi Lines**, in collaborazione con la società **FM Group**, **FIT CRUISE** collegherà materialmente le due patrie, per antonomasia, delle discipline fitness-aerobiche: l'Italia e la Spagna, proponendo un inedito e irresistibile accostamento: **lo sport durante la navigazione**.

La prima Fit Convention on board trasformerà gli interni della grande nave in mega raduni di formazione e di divertimento che ospiteranno stage sportivi, corsi teorici, dimostrazioni delle più moderne discipline del fitness internazionale, nonché menù light e vegetariani, concorsi, premiazioni e altri svaghi, resi possibili dai numerosi servizi presenti, come lo Smaila's Club, la discoteca, il casinò, la piscina, il centro termale, il centro estetico, l'idromassaggio, il solarium ecc.

Gli appassionati di fitness trascorreranno il tempo tra allenamenti isotonici, previsti nella palestra, trattamenti relax e bellezza, ad opera dei professionisti del centro benessere, e corsi tenuti dai più grandi nomi del fitness: Joan Altisen e Ary Marques, Jill Cooper,

regina dell'Aerobic Accelerator System, Luca Piancastelli, ideatore del Walking Program, Enrico Ceron, maestro del Fitball, Enrico Olivieri dello Strike Zone. Inoltre a bordo ci sarà anche un'area official Fispin (Federazione Italiana Spinning) con lezioni tenute da Master Trainer e le serate trascorreranno all'insegna del movimento, con il dj Riccardo Cioni e lo staff dell'Ostras Beach, locale di riferimento dell'estate versiliana. In calendario, anche l'elezione di "Miss Cruise 2010".

PROGRAMMA FITNESS IN NAVIGAZIONE

AREA AEROBICA:

ORARI	30 MAGGIO	1 GIUGNO
Ore 10,00	STEP JAIRO 1 (Junior)	STEP SPAIN (Altisen)
Ore 10,45	AERO DANCE LATINO (Petrosino)	AERO DANCE LATINO (Petrosino)
Ore 11,30	STEP BRAZIL (Marques)	STEP JAIRO 3 (Junior)
Ore 12,15	AERO ITALY (Manzone)	AERO ARY (Marques)
Ore 13,00	STEP ROMA (Colantoni)	LOGICAL STEP (Petrosino)
Ore 13,45	STEP LATINO (Petrosino)	HOUSE DANCE (Altisen)
Ore 14,30	AERO BRAZIL (Marques)	BRAZILIAN STEP NO STOP (Marques-Junior)
Ore 15,15	STEP JAIRO 2 (Junior)	STEP ITALIANO (Manzoni-Colantoni)

AREA TONIFICAZIONE E BODY & MIND:

ORARI	30 MAGGIO	1 GIUGNO
Ore 10,00	SUPER ZERO PILATES (Longobardi)	GYM BAR (Petrosino)
Ore 10,45	FIT BALL (Ceron)	SUPER ZERO PILATES (Mastrostefano)
Ore 11,30	SUPER ZERO COREOGRAFY (Manzone)	FIT BALL (Ceron)
	FLYING (Paola Caruana - Giampiero Fabi e Betta Perrella)	FLYING (Paola Caruana - Giampiero Fabi e Betta Perrella)
Ore 12,15	OLISTIC WORKOUT (Cristiano)	OLISTIC WORKOUT (Lollo)
Ore 13,00	SUPER ZERO BALANCE (Benetti)	SUPER ZERO COREOGRAFY (Silverio)
Ore 13,45	FIT BALL (Ceron)	PILATES (Lollo)
Ore 14,30	PILATES (Lollo)	FIT BALL (Ceron)
Ore 15,15	GYM BAR (Petrosino)	SUPER ZERO BALANCE (Prapatnich-Zidarich)

AREA KICK POWER BOXING / ASS / STRIKE ZONE / SPECIAL CLASS:

ORARI	30 MAGGIO	1 GIUGNO
Ore 10,00	ASS (Cooper)	KICK POWER BOXING (Froilich)
Ore 10,45	KICK POWER BOXING (Froilich)	ASS (Cooper)
Ore 11,30	AERO ITALY (Manzone-Colantoni)*	AERO SPAIN (Altisen)*
Ore 12,15	STRIKE ZONE (Olivieri)	STRIKE ZONE (Olivieri)
Ore 13,00	BRAZIL DANCE (Marques-Junior)*	KICK POWER BOXING (Froilich)
Ore 13,45	ASS (Cooper)	STRIKE ZONE (Olivieri)
Ore 14,00	KICK POWER BOXING (Froilich)	GRAVITY SYSYEM (Paola Caruana e C. Fabi)
Ore 14,30	GRAVITY SYSYEM (Paola Caruana e Giampiero Fabi)	ASS (Cooper)
Ore 15,15	STRIKE ZONE (Olivieri)	SPECIAL FINAL CLASS "FIESTA LATINA" (Junior-Marques-Altisen-Petrosino)*

* Team Teach Special Class
Programma fitness a Barcellona

AREA RAMBLA:

ORARI	30 MAGGIO
Ore 10,00	DANCE BRAZIL (Ary Marques-Jairo Junior)
Ore 10,45	AERO ITALY (Manzoni-Colantoni-Petrosino)
Ore 11,30	STRIKE ZONE (Enrico Olivieri)
Ore 11,30	Flying (Paola Caruana - Giampiero Fabi e Betta Perrella)
Ore 12,15	LATINO DANCE (Joan Altisen)
Ore 13,00	SPAIN HOUSE (Antonio Veja Lopez)
Ore 13,45	AEROBIC DANCE (Emerson Maiko Silvero)

La voglia di benessere e di workout coinvolgerà 2300 partecipanti anche nella sfrenata capitale catalana, per un'esperienza di wellness innovativa. Lunedì 31 maggio, nella zona delle Rambla e su un grande palco, si terrà la prima ed unica **team teach master di aerobica "Italia-Spagna"** che farà gemellare i passeggeri della "Grimaldi Fit Cruise" con tutte le palestre di Barcellona.

La nave

La "Cruise Roma" appartiene a una nuova generazione di navi su cui il livello di comfort e svaghi propri delle unità da crociera si fonde alla flessibilità e capacità di carico. In grado di trasportare a 28 nodi di velocità ben 2.300 passeggeri e 3.000 metri lineari di camion o trailer oltre a 215 automobili, dispone di 19 suite, 50 junior suite e 478 cabine e di tutti i comfort di una moderna nave da crociera, dal grande centro benessere al casinò.

I Cruise Trainer

I nomi nazionali ed internazionali del panorama fitness e i testimonial dei più importanti appuntamenti annuali saranno a bordo ed in terra spagnola per un'indimenticabile esperienza. Fra questi, Joan Altisen Villa, Enrico Ceron, Enrico Olivieri, Jill Cooper, Ary Marques, Jairo Junior, Alfredo Petrosino, Samira Benjabali, Alessandro Frolich, Cristiano Lollo, Luca Piancastelli, Massimo Corsano, Eva Prapotnich, Emerson Maiko Silverio, Elisabetta Mastrostefano e molti altri ancora.



Le discipline fitness presenti

- Walking Program
- Logical Step
- Reggaeton
- Pilates
- Dance House
- Fiesta Latina
- Aero Dance
- Step
- Indoor Cycling
- Fit Ball
- Olistic Workout
- Kick Power Boxing
- Aerobic Acelerator System
- Strike Zone
- Super Zero
- Gym Bar
- Flying

Per prenotazioni, informazioni sul programma di viaggio e ulteriori dettagli visitate il sito ufficiale www.grimaldifitcruise.com

La **FEDERAZIONE ITALIANA WALKING**

presenta il
WALKEXERCISE®

**Minimo spazio
per un grande fitness**

**Super
Offerta**
€ **490** +iva*

**Noleggio
con
Riscatto**

LionsFit

+39 348 3546007

+39 348 3033241

email: info@fiwalk.it

www.federazioneitalianawalking.it

**Vi aspettiamo a
Rimini Wellness
Pad A5**

***11 Tapis Roulant
€ 5300,00+iva**



Il digiuno terapeutico

Il digiuno consente un periodo di depurazione dell'organismo ed è accettato come terapia che favorisce il miglioramento della prestazione psicofisica

Il digiuno o anche il parziale digiuno, inteso come approccio terapeutico detossinante, è una tecnica che dà ottimi benefici. In questo articolo non è mia intenzione incentivare il digiuno come pratica indiscriminata, ma piuttosto illustrare ciò che si può trovare in letteratura riguardo una tecnica antica e datata che può essere utilizzata come metodo di depurazione. Ovviamente gli studi che vengono proposti sono studi monitorati ed eseguiti per periodi più lunghi, per valutare le modifiche fisiologiche che questo tipo di privazione porta al proprio organismo. Per ottenere una depurazione non sono necessari periodi sperimentali, ma, sempre sentito il parere e sotto il controllo del proprio medico curante, i periodi che vanno dalle 12 alle 24 ore sono più che sufficienti per indurre l'effetto voluto. Inoltre tengo a precisare, prima di lasciarvi alla lettura, che con il digiuno non si dimagrisce assolutamente e questo è dimostrato anche dalla "lista delle conseguenze del digiuno": la prima delle conseguenze di questa pratica è il rallentamento del metabolismo, a scapito del dimagrimento, visto che per perdere peso bisogna ottenere proprio l'effetto contrario.

Nel corso dell'ultimo decennio stiamo assistendo a una continua ricerca del benessere fisico e psichico, attraverso l'osservazione della natura e delle nostre origini. Insieme alla "medicina alternativa" e ad altre tecniche che cercano di dare input positivi per un'auto-guarigione, troviamo uno dei più antichi metodi terapeutici: il digiuno. Studi recenti sul funzionamento del sistema immunitario dimostrano che **consumare cibo durante una malattia infettiva limita le capacità di difesa, rallentando l'attività dei leucociti, le cellule che difendono l'organismo.**

Due approcci al digiuno

Possiamo delinearne due diverse correnti di pensiero: da una parte gli igienisti e medici naturisti e dall'altra i fisiologi e i biochimici che studiano sperimentalmente il digiuno. Studi fatti su animali e volontari prestatisi ad equipe di ricerca hanno tutti dato esiti positivi. Durante il digiuno, il nostro corpo ha bisogno sia di fonti energetiche sia di materia organica per riparare l'usura continua degli organi che normalmente sono iperattivi. Numerosi ricercatori hanno osservato che, grazie all'"intelligenza somatica", l'organismo guida un'autolisi delle nostre riserve, in base alla loro importanza e alla loro funzionalità vitale. Quindi il nostro corpo prima consuma le nostre riserve energetiche, poi attinge agli organi, con ordine inverso alla loro importanza nell'economia generale dell'organismo

e solo alla fine vengono intaccati quelli vitali. Possiamo supporre che durante un digiuno tutti i tessuti subiscano un processo di autolisi con versamento dei prodotti di questa nel sangue e che i tessuti attivi assumano il materiale liberato da tutte le altre cellule del corpo, in modo da mantenere il loro peso a spese di tutte le altre.

Digiuno e attività fisica

A molti può sembrare strano, ma è possibile praticare attività fisica a digiuno, senza avere grosse variazioni di performance. L'attività fisica più adatta in queste condizioni è quella di carattere aerobico, in quanto si possono mobilitare i grassi per ottenere energia che possa consentire un'attività di durata, mentre le prove di potenza (specialmente quelle esplosive) avranno un inevitabile calo. Anche se è possibile digiunare senza riposare o addirittura aumentando l'attività fisica e mentale, spesso con risultati eccezionali, se la finalità del digiuno è quella terapeutica, il riposo è determinante per ottenere rapidi benefici.

Un altro dato da tenere in considerazione per capire bene

METABOLISMO DURANTE IL DIGIUNO (uomo)

Giorno di esperimento	Escrezione azoto	Grasso ossidato	Calorie totali	Calorie per kg di peso corporeo
1	12.16	204.8	2231	33.3
2	12.85	190.3	2112	32.1
3	13.62	179.9	2032	31.3
4	13.67	176.4	2003	31.3
5	11.44	180	1979	31.4

l'intelligenza somatica è la reazione del metabolismo che viene abbassato subito nei primi due giorni di digiuno. Consumate tutte le riserve di glicogeno depositate nel fegato e nei muscoli, l'energia viene prelevata per l'80-90% dai grassi e secondariamente dalle proteine il 10-20%. Negli stadi finali, a mano a mano che il grasso diventa scarso, l'energia deriva in quantità progressivamente crescente dall'ossidazione delle proteine. Fino a quando è possibile, le proteine vengono economizzate, come dimostra la graduale diminuzione di escrezione di azoto nei lunghi digiuni. Si calcola che in una persona con riserve di grasso normali lo smantellamento muscolare per la creazione di energia inizia non

Tessuto	Perdita percentuale di peso di tessuto fresco	Perdita percentuale di peso di tessuto secco
Grasso	97	-
Milza	67	63
Fegato	54	57
Testicoli	40	-
Muscoli	31	30
Sangue	27	18
Reni	26	21
Pelle e peli	21	-
Intestino	18	-
Polmoni	18	19
Pancreas	17	-
Cuore	3	-
Cervello e midollo spinale	3	0

prima di una ventina di giorni. La riduzione di volume o di tono muscolare all'inizio di un digiuno è dovuta alla perdita delle riserve di glicogeno muscolare che si riacquisteranno non appena si tornerà ad un'alimentazione equilibrata (esperimenti hanno addirittura dimostrato che se ne potrà immagazzinare di più rispetto a quello di partenza).

Le conseguenze del digiuno sono innumerevoli. Portiamo alcuni esempi:

- l'abbassamento del metabolismo;
- l'autolisi delle riserve di grasso e di tutte le cellule estranee e parassite del nostro corpo (come batteri, cellulite, cisti, ecc. che vengono smantellate e utilizzate come sostanze nutritive per gli organi vitali);
- la sensazione di abbassamento della temperatura dovuta ad una concentrazione di sangue maggiore negli organi interni rispetto alla circolazione periferica (nonostante la temperatura rimanga spesso costante);
- il miglioramento dei sensi, che durante il digiuno si affinano.

La prima paura di una persona che affronta un digiuno è quella di sentirsi più debole. Questa sensazione di debolezza appare solo in alcuni casi, mentre la maggioranza dei soggetti che attuano questa pratica risponde positivamente aumentando la sensazione di forza e vigore fisico e mentale. I primi tre giorni sono sempre i più difficili: superato questo breve periodo, si inizia ad avere una sensazione di ripresa, data anche dalla grande quantità di tossine espletate e

dalla perdita del senso di fame. Ovviamente il corpo, utilizzando le riserve di grasso durante il digiuno, produce una notevole perdita di tessuto adiposo e quindi un dimagrimento. In questa situazione, il corpo tesaurizza tutti i sali minerali e li ridistribuisce in maniera equilibrata: l'intelligenza somatica sostituisce il sodio all'interno dei tessuti e lo sostituisce con il potassio. Ecco perché si dice che il digiuno ringiovanisce.

Un gruppo di specialisti, diretto da F.G. Benedict, studiò minuziosamente il digiuno di trentuno giorni fatto all'interno dell'Istituto e compiuto da M.A. Levanzin di Malta, un convinto naturista che voleva dimostrare agli scienziati la possibilità e l'efficacia di un lungo digiuno. Lo specialista incaricato delle analisi del sangue concluse con queste parole il suo lungo e dettagliato studio: "In un individuo normale da tutti i punti di vista, la cui attività fisica e mentale è ridotta, il sangue, dopo trentun giorni di digiuno, considerato nella totalità dei suoi elementi, non evidenzia alcuna modificazione fisiologica degna di nota". Frequentemente è stato notato come i valori ematochimici in persone sane o non perfettamente sane possano inizialmente uscire fuori dalla norma per poi tornare a valori migliori di quelli iniziali: è l'effetto delle tossine che dai tessuti si riversano nel sangue per poi essere eliminate.

Quello del digiuno nella cultura delle civiltà passate è sempre stata una pratica utilizzata, ma con questo non deve essere una procedura auto prescritta senza l'autorizzazione e l'assistenza del proprio medico o specialista.

lader Fabbri



NUOVA FORMA DI FITNESS MUSICALE: SPORT BALLO ED ARTE MARZIALE

cardiodancecombat.it - cardiodance@libero.it

Via Colle del Bagno - Veroli (FR)
0775 235014 - 3334211500

E' una disciplina incentrata principalmente su tecniche PROPRIE e MAESTRIE del KARATE (pugni, parate, gomitate, calci e ginocchiate), KION (sequenza di attacchi e parate), LEVE e PROIEZIONI sincronizzate a tempo di musica.

Tali combattimenti, immaginari ma allo stesso tempo reali, danno vita a molteplici ed innovative combinazioni, capaci di far acquisire all'atleta, destrezza, agilità e padronanza dell'autodifesa.

II CARDIO DANCE COMBAT è suddiviso in diversi stili:

CARDIO DANCE GAG/COMBAT *Connubio perfetto tra arte marziale e GAG tradizionale*

Un nuovo modo di fare GAG, una variante avvincente ed efficace del GAG tradizionale. Tonicità, forza, resistenza ed elasticità dei vari distretti muscolari unito ad un aumento della capacità cardiorespiratoria e a una progressiva diminuzione del tessuto adiposo in eccesso.

CARDIO DANCE COMBAT e COMBAT SACCO *Un'esplosione liberatoria di energia*

Innovative strategie di allenamento incentrate su Kion (sequenza di attacchi e parate) e tecniche specifiche del Karate, portate contro un sacco o avversari immaginari; Si assapora così il gusto dello sfogo contro qualcosa o qualcuno, senza il rischio di farsi male.

CARDIO DANCE TONIC

Esercizi di puro workout del Cardio Dance Combat dal basso investimento fisico, eseguiti con l'ausilio di pesetti, bilanceri, elastici ecc. che permettono di bruciare lentamente i grassi del corpo con il conseguente vantaggio di far affiorare le masse muscolari che sviluppiamo senza stress.

CARDIO DANCE COREOGRAFICO *Un nuovo modo di fare "SPETTACOLO"*

L'unione delle tecniche dell'arte marziale a svariate combinazioni, spostamenti e figurazioni creano una perfetta armonia, capace di dar vita a molteplici spettacoli coreografici.

ACQUA DANCE ANIMAZIONE

Una nuovissima danza acquatica coreografica sui ritmi delle musiche Latino Americane e Dance, pensata per chi invece vuole rilassarsi, divertirsi e riconquistare l'armonia con allenamenti coinvolgenti e coreografici in acqua con le gestualità delle arti marziali.

ACQUA DANCE COMBAT *L'evoluzione dell'Acqua Gym*

E' una delle discipline aerobiche più praticata in vista dell'estate! Puoi riconquistare la linea in modo divertente e nello stesso tempo sfuggire al caldo afoso che rende invivibile la città durante l'estate o rivivere l'atmosfera dell'estate nei mesi invernali.

Quali pesci pigliare?

Parliamo di un alimento nobilissimo ma che per svariati motivi non è sufficientemente apprezzato o perlomeno consumato dalla popolazione

Per prima cosa è bene chiarire che l'uso del pesce è cambiato nel corso dei tempi, seguendo mode ed esigenze. Il pesce rappresentava il "mangiare di magro", mentre il piatto nobile era la carne. Nell'antichità il pesce aveva (come la selvaggina) un costo minimo, legato solo all'abilità del pescatore, non come la carne di animali di allevamento che avevano (come hanno oggi) un costo calorico/economico che richiedeva un elevato impegno sia di denaro che di tempo. Per alcune popolazioni il pesce ha rappresentato la maggiore fonte di sostentamento e, vivendo in un paese di mare, è facile raccogliere testimonianze di come il pesce fosse con i legumi e qualche sparuto uovo la fonte proteica per eccellenza, senza ambire a branzini e rombi, ma anche a semplici aringhe, pesce azzurro, molluschi raccolti sulla riva o sugli scogli. **Oggi la situazione sembra radicalmente rovesciata ed il piatto di pesce ha assunto le sembianze di una pietanza da ricco.** Chiaro che se ogni volta che vogliamo mangiare pesce ci rivolgiamo a un ristorante la situazione è realmente così, non dimentichiamo che in primo luogo il pesce ha un tempo di preparazione solitamente di 3 o 4 volte maggiore della carne; oltre a ciò nei ristoranti l'utenza privilegia pesci nobili, di grande pezzatura, dalla polpa pregiata ma anche dal prezzo stratosferico.

La cottura

L'inconveniente di richiedere una lavorazione più "complessa", insieme al fatto che la cottura del pesce emana inevitabilmente un odore più pungente e penetrante rispetto alla carne, ha fatto in modo che troppo spesso le casalinghe (o casalinghi) moderni tendano ad evitare di lanciarsi in piatti a base di pesce e di dover "sopportare" l'odore del cucinato. Il primo problema può essere facilmente bypassato facendosi preparare il pesce direttamente dal pescivendolo al banco, anzi, addirittura si trovano già tranci preparati alla cottura. Per le ricette, a parte sofisticate presentazioni di antipasti, cucinare ai ferri, al vapore o al forno, magari in crosta di sale, sono metodi semplici, dietetici e relativamente veloci. Il metodo di cottura è comunque determinante perché i grassi polinsaturi si deteriorano facilmente alle alte temperature; come già detto una preparazione del pesce è il cosiddetto "cartoccio". In pratica la cottura avviene in un forno soltanto dopo avere avvolto il pesce in un foglio d'alluminio. In questo modo vengono conservati anche il sapore, l'aroma e la morbidezza del pesce. La frittura è invece sconsigliata poiché i famosi grassi omega 3, alle alte temperature, diventano instabili producendo residui nocivi



per il nostro organismo. Il pesce crudo, se igienicamente trattato, è un metodo per mantenere integre al 100% tutte le prerogative sia proteiche che lipidiche.

Le caratteristiche del pesce

Il pesce può avere un contenuto di grassi variabile dallo 0,5 al 30%, che determina una **divisione fra pesci magrissimi** (fino allo 0,1%), **pesci magri** (dall'1 al 5%), **semigrassi** (dal 5 al 10%) e **pesci grassi** (oltre il 10%). Oltre che in base al loro contenuto di grasso, i pesci vengono classificati anche in relazione alla **provenienza** (di mare e di acqua dolce). Un'ulteriore differenza, molto evidente agli intenditori, è fra **pesci di cattura** e **pesci d'allevamento**, oltre a variazioni nel contenuto bromatologico si denota anche differenza alla palatabilità. Dal punto di vista nutrizionale, non vi sono particolari differenze ed in alcuni casi il pesce d'allevamento è superiore per igiene e genuinità. Tutto, ovviamente, dipende dalle metodiche di itticultura adottate. Analoghe differenze si riscontrano (soprattutto per sapore e consistenza) **fra pesci freschi e congelati**;

per questo motivo nei menù dei ristoranti deve essere segnalato questo aspetto. Comunque, fra i pesci più comunemente usati, abbiamo delle calorie medie intorno alle 100/110 ogni 100 gr con 0 carboidrati, proteine sui 17 gr e grassi sui 2,2,5 gr. Già questi valori attestano la bontà dell'alimento, ma occorre associarci un **indice di digeribilità quasi doppio rispetto alla carne**, questo determina sia un minore senso di "pesantezza" e gonfiore, sia una maggiore facilità e velocità di transito gastrico. Ciò è dovuto alla mancanza di connettivo nella carne di pesce, qualità che però determina un facile sfaldamento delle fibre se si cuoce troppo o con temperature molto elevate. Il pesce è quindi ideale per persone o pasti che necessitino di rapida digestione (2 ore per i pesci magri) o che soffrano di patologie digestive. A onor

In alcuni casi il pesce d'allevamento è superiore per igiene e genuinità

Bendaggio refrigerante Physicool

Il sollievo è immediato e prolungato

Physicool è un nuovo bendaggio elastico, refrigerante, che combina l'azione del freddo alla compressione e al sostegno, appositamente progettato per essere utilizzato durante tutte le attività sportive. A differenza del comune ghiaccio, funziona estraendo il calore nella zona da trattare con l'evaporazione del liquido refrigerante contenuto nelle bende (crioterapia). I metodi in uso consistono nell'applicazione del freddo nella zona interessata forzando l'entrata dello stesso nei tessuti. Questo innovativo prodotto riduce il dolore e il gonfiore velocizzando il processo di guarigione. Il bendaggio non ha bisogno di refrigerazione, è totalmente riutilizzabile, è ideale per slogature, distorsioni contratte praticando sport, a casa o al lavoro.

Physicool offre una cura istantanea per le infiammazioni ed ecchimosi di muscoli, tendini e legamenti con un effetto di raffreddamento della durata di 2 ore circa, una volta rimosso il bendaggio la temperatura della zona corporea trattata rimane più bassa per oltre un'ora, infondendo sollievo anche per dopo la rimozione del bendaggio. Quando il liquido refrigerante si esaurisce e la benda si asciuga rimane un effetto benefico sulla parte trattata e la stessa si può lasciare applicata tutta la notte.



Caratteristiche di Physicool:

- benda di raffreddamento riutilizzabile
- nessun bisogno di refrigerazione
- riduce velocemente gonfiore e dolore
- facile da applicare, anche con una mano

L'applicazione di **Physicool** favorisce un processo di raffreddamento più lento e graduale senza causare scottature o altri inconvenienti che si manifestano utilizzando altre tecniche di raffreddamento sulla parte interessata.

Physicool è stato testato su oltre 240 atleti, di diverse discipline sportive, che hanno giudicato il prodotto come un "kit" di prima assistenza eccellente.

Physicool è indicato particolarmente nello sport, come primo intervento su traumi muscolo-articolari e infiammazioni.

Physicool è un ottimo prodotto da utilizzare a seguito di alcuni interventi post-operatori quali artroscopie e liposuzioni per limitare il dolore.



INTECH S.a.s. Via Marsala, 29 - 26900 Lodi

Tel. 0371/549815 - Fax. 0371/420905 e-mail. intech@legalmail.it

	calamari	aringa	cernia	gamberetto	merluzzo	rombo	salmone affum.	tonno	trota	sogliola
calorie	92	131	97	100	82	95	117	144	104	91
grassi	1,38	4,8	2	1,36	0,67	2,95	4,32	4,9	3,61	1,2
carboidrati	3,08	0	0	0	0	0	0	0	0	0
proteine	15,58	20,3	18	20,42	18,81	16,05	18,28	23,3	16,7	18
calcio	Mg 32	147	10	145	16	18	11	8	17	18
sodio	Mg 44	104	68	777	54	150	8,84	39	58	81
ferro	Mg 0,68	3,2	0,3	2,13	0,3	0,36	0,8	1	0,28	0,4
magnesio	Mg 33		41	33	32	51	18	50	31	31

del vero, questa affermazione non vale per tutti i pesci in quanto alcuni, soprattutto quelli da fondale, hanno un elevato contenuto di purine (sostanze provenienti dallo sdoppiamento di certe molecole azotate) e riscontrano maggiori difficoltà digestive.

Le proteine del pesce sono chiaramente nobili, quindi complete dal punto di vista degli AA essenziali; l'aminoacido limitante più diffuso fra i vari tipi di pesce è il Triptofano. Uno degli aminoacidi più presenti è invece la Lisina, che è l'aminoacido limitante dei cereali e di alcuni vegetali. Ottimo quindi l'abbinamento fra cereali e pesce, verdure e pesce. Da non dimenticare che, sempre mediamente, le proteine derivate dal pesce hanno un valore biologico di 78/79, valore che non è quello dell'albumine d'uovo o del siero del latte (100 e 104) ma è simile alla carne bovina (80/81). Altri parametri qualitativi: il **PER** (valore di efficienza proteica) registra un dato eccelso nel pesce (3,55), se si considera che il valore massimo si riscontra nell'albumine dell'uovo (3,9) e che in tale classifica la carne bovina registra un 2,3 ed il latte un 3,0; l'**indice chimico** (più è alto questo indice e maggiore sarà la percentuale di aminoacidi essenziali) nel pesce totalizza un 70, cioè un valore pressoché uguale alla carne bovina. Altra considerazione va fatta sui tipi di grassi contenuti nei pesci, mediamente a livello quantitativo i grassi sono bassi, ma anche in quelli dove il contenuto è più alto c'è una abbondanza di Omega 3, grassi insaturi dalle polivalenti funzioni ed eletti ormai da tempo come paladini del benessere, del controllo del colesterolo, dei trigliceridi, e del benessere cardiovascolare. Come rilevato all'inizio, un'attenzione particolare va posta nella scelta del metodo di cottura per evitare di distruggerli, quella al vapore risulta essere ottimale, evitiamo la frittura e la bollitura. Anche il microonde, per tempi brevi di esposizione (quindi piccoli tranci), potrebbe garantire un mantenimento della struttura degli acidi grassi.

Occorre anche un'attenzione all'eventuale presenza di mercurio che, insidiandosi nei grassi di deposito è potenzialmente un fattore di contaminazione per l'estrazione degli Omega 3. Certamente i moderni procedimenti di estrazione, per ciò che concerne gli integratori, consentono un ampio margine di sicurezza. Per il pesce fresco al fine di ridurre il rischio di assunzione di mercurio è sempre meglio scegliere i pesci ritenuti più sicuri dalle indicazioni dell'*Environmental Defense Fund di Washington (Usa)*. I pesci più sensibili all'inquinamento sono quelli in grado di filtrare grosse quantità d'acqua e di trattenere di conseguenza microrganismi patogeni. Sotto questo aspetto, pesci come le alici o il pesce azzurro in genere sono perfetti perché vivono poco (quindi minore rischio

di assorbire inquinanti) e hanno un'altissima concentrazione di Omega 3.

Come riconoscere la qualità e freschezza di un pesce

A grandi linee il pesce va scelto seguendo tre sensi: l'odorato, la vista e il tatto. Il pesce fresco ha un odore tenue e salmastro che ricorda la salsedine, quindi non sgradevole. La vista ci consente di valutare il colore che non è opaco ma lucente metallico, inoltre gli occhi del pesce devono essere vivi e in fuori, con la cornea trasparente e lucida. Da diffidare l'acquisto di pesci privi di testa. Le scaglie, tranne che per alcuni pesci come ad esempio i cefali, le cui scaglie si staccano facilmente anche quando è fresco, devono essere brillanti e aderire al corpo, che deve essere rigido o arcuato. Le costole e la colonna, poi, devono essere aderenti alla parete addominale e ai muscoli dorsali. Altro punto determinante sono le branchie, che devono avere un colore rosso brillante e senza muco, nel pesce non più fresco assumono una colorazione giallastra con un muco lattiginoso; emana inoltre un odore molto più forte che si allontana sempre più da quello piacevole di mare e salsedine. Usare infine il tatto per verificare che la carne sia soda ed elastica. Basta premere sul pesce con un dito, se togliendolo rimane l'impronta significa che non è fresco. Il corpo, inoltre, deve essere abbastanza rigido e non deve afflosciarsi, inoltre se messo in acqua, poi, deve affondare.

Sono certo che la scelta del pesce sia perfetta in un'alimentazione salustica e sportiva. Consentitemi anche di valutare come in una mia personalissima filosofia "pseudo etica" posso benissimo capire come ci si possa sentire in imbarazzo nel pensare alle vicissitudini che la fettina di manzo o agnello abbia vissuto... Basti pensare agli occhi teneri che un cucciolo di mammifero ispira solitamente nella maggioranza di noi. Con il pesce invece i nostri gradi di "parentela" sono molto più distanti e credo che i sensi di colpa o di affetto siano perlomeno minori (fermo restando il massimo rispetto per qualsiasi forma di vita, rispetto che è presente in molte religioni).

Un ultimo punto su cui riflettere è che una delle cause che ha portato l'uomo di Cromagnon a sopravvivere rispetto al Neanderthal sembra sia dovuta al fatto che a un certo punto dell'evoluzione il Cromagnon si è adattato a mangiare pesce. Il Neanderthal invece no e si è estinto... Visto che il Cromagnon è uno dei nostri parenti più stretti credo che anche questo meriti un ulteriore motivo per ordinare più spesso il pesce senza aspettare di essere in un ristorante in riva al mare.

Marco Neri

Non eccedere la dose giornaliera raccomandata. Il prodotto non va inteso come sostituto di una dieta variata. Una dieta ipocalorica adeguata, variata ed equilibrata ed uno stile di vita salutare e non sedentario sono importanti. In presenza di cardio-vasculopatie e/o ipertensione e in caso di uso prolungato (oltre le 3 settimane), prima di assumere il prodotto consultare il medico. Contiene un rilevante tenore di caffeina. Non assumere il prodotto in caso di patologie epatiche o renali, in gravidanza, durante l'allattamento e al di sotto dei 14 anni. Tenere, lontano dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni. Nota bene: ai fini della riduzione del peso, l'obiettivo da perseguire è lo smaltimento del grasso in eccesso, attraverso l'adozione di una dieta ipocalorica adeguata, abbinata ad uno stile di vita attivo. Il ruolo dei prodotti di questa categoria è quello di coadiuvanti, finalizzati a complementare gli apporti nutrizionali della dieta ipocalorica o eventualmente facilitare l'attuazione. Ai fini della perdita di peso l'eventuale uso di integratori può avere solo una funzione coadiuvante della dieta ipocalorica.



NOME: DIMAGRA
FINALITA': TERMOGENICO DIMAGRANTE

DIMAGRA

DISTRIBUITO DA



via Garibaldi 10/H 40069 Zola Predosa (BO) Tel.: 051 6166680

www.vitamincenter.it

LEGGERE ATTENTAMENTE LE AVVERTENZE

Igiene in piscina ed educazione degli utenti



La 'colpa' della scarsa attenzione all'igiene va equamente distribuita tra sistemi di pulizia inadeguati, poca collaborazione dei clienti e insufficiente comunicazione da parte degli operatori

Per una piscina, si sa, l'igiene è fondamentale. In acqua, prima di tutto, ma anche negli spazi circostanti, poiché l'ambiente umido, la temperatura relativamente alta e l'elevato numero di frequentatori in un'area di dimensioni ridotte fanno sì che la proliferazione di microrganismi potenzialmente patogeni sia estremamente favorita. Inoltre, gli utenti sono particolarmente esposti alle infezioni, trovandosi senza la protezione dei vestiti ed immersi in un mezzo che agevola moltissimo la contaminazione tra un corpo e l'altro. Pensandoci bene, quello della piscina è un ambiente che, se non fosse così piacevole e divertente, scoraggerebbe chiunque a frequentarlo. In fondo non è poi molto diverso da una enorme vasca da bagno nella quale ci si immerge insieme a centinaia di persone sconosciute senza che nessuno apra mai il tappo per scaricarla...

Gli errori degli utenti

Gli standard di garanzia igienico-sanitaria richiesti, a volte pretesi, dai clienti sono sempre più alti, poiché l'informazione e la consapevolezza dei rischi aumentano, così come l'abitudine al controllo degli ambienti che si frequentano. **Paradossalmente, però, sono proprio gli utenti a non collaborare come dovrebbero al mantenimento delle condizioni igieniche in piscina.** Pensiamo ad esempio alla vaschetta lavapiedi: qualunque gestore potrebbe raccontare gli episodi più curiosi in merito agli sforzi sovrumani fatti dai frequentatori delle piscine per non attraversarla. Prima o poi, è solo questione di tempo, il salto della vaschetta lavapiedi diventerà specialità olimpica. E la doccia? Ne vogliamo parlare? Quante persone si lavano prima di entrare in acqua? La maggior parte di esse non si lava appositamente il giorno prima... "tanto domani vado in piscina e mi lavo lì!". Nella vasca ci si lava, è vero, ma insieme a tutti gli altri! Eppure **la quantità di batteri, buoni e cattivi, che si possono rimuovere con una doccia approfondita, con il sapone, è davvero considerevole.** Facendolo, buona parte delle sostanze organiche rilasciate dai bagnanti in acqua verrebbero rimosse, con un conseguente importantissimo impatto positivo sulla igienicità dell'acqua. Senza contare le buone abitudini igieniche nell'ambiente circostante la piscina: l'utilizzo di ciabatte pulite, destinate solamente a quello scopo e lavate ogni volta che si torna a casa, insieme al costume e agli altri accessori; l'abitudine a stendere un asciugamano sulle superfici prima di sedersi o prima di appoggiare i piedi, l'attenzione a non far cadere capelli per terra ed altri comportamenti che sono consolidati in



www.fabstore.it



**Il tuo nuovo
punto di riferimento
per l'acquisto di
integratori alimentari online**

integratori rigorosamente MADE IN UE

casa propria, figuriamoci in casa d'altri, ma che in piscina, chissà perché, vengono dimenticati.

Il trattamento dell'acqua

È molto difficile per un gestore, per quanto attento e preparato, mantenere elevati livelli di igiene senza la collaborazione dei frequentatori.

Per prima cosa perché i sistemi *fisici* di trattamento dell'acqua, cioè la filtrazione ed il sistema di ricircolo, vengono da anni totalmente trascurati nella costruzione delle nuove vasche, per ragioni economiche o, in alcuni casi, di pura ignoranza della materia. In questa situazione l'unica possibilità è quella di mettere in campo in modo pesante i trattamenti *chimici*, in grado di abbattere drasticamente la carica microbica a scapito di un inquinamento di tipo chimico difficilmente misurabile, ma pericoloso quanto, se non di più, l'inquinamento batteriologico che si è cercato di debellare. Da anni alcuni pediatri, prima in Belgio ed ora anche in Italia, denunciano i rischi della esposizione precoce dei bambini al cloro delle piscine. Alcuni studi sembrano dimostrare la correlazione tra seri disturbi all'apparato respiratorio dei bambini molto piccoli con l'esposizione al cloro e ai suoi composti negli impianti natatori, soprattutto in quelli coperti.

Anche nella scelta dei detergenti da utilizzare e dei prodotti per la disinfezione dell'acqua della piscina va posta particolare attenzione, per salvaguardare la salute degli utenti e degli addetti alla manutenzione. È necessario conoscere l'azione disinfettante dei diversi prodotti utilizzabili, in modo da operare una scelta adatta alle condizioni particolari della piscina, alle modalità di utilizzo e alla condizione di carico inquinante presente. Ogni situazione, infatti, è diversa da un'altra e ciò che va bene in un impianto non necessariamente andrà bene in tutti gli altri. Per non muoversi a caso è indispensabile approfondire l'argomento, dotarsi di un minimo di conoscenza tecnica, per poter analizzare le offerte che provengono dalle ditte fornitrici ed effettuare la scelta più adatta alle proprie esigenze. Un aspetto fondamentale per il mantenimento dell'igiene dei locali circostanti la piscina è la tipologia di attrezzatura utilizzata per pulire.

La pulizia degli ambienti

Si sa che **per garantire la sicurezza è indispensabile che i pavimenti siano antisdruciolio e questa caratteristica è inversamente proporzionale alla facilità di pulizia.** Per pulire correttamente la pavimentazione è necessario utilizzare macchinari quali idropulitrici, lavasciuga e monospazzola. Quest'ultimo attrezzo in particolare è molto importante, poiché è praticamente l'unico in grado di rimuovere le incrostazioni di grasso imprigionato dal calcare dovuto alla presenza di acqua, in profondità nelle scanalature delle piastrelle antisdruciolio. Il problema è dato dal fatto che questa pulizia approfondita non si può eseguire mentre la piscina è aperta al pubblico ed i momenti durante la giornata nei quali è possibile operare interventi di manutenzione sono sempre più rari. Per questa ragione spesso le operazioni di pulizia

approfondite vengono rimandate e si arriva ad un punto di non ritorno, davvero difficile da recuperare. La necessità di effettuare trattamenti dell'acqua corretti da tutti i punti di vista, non solo microbiologici, è ormai imprescindibile. Ma visto l'elevatissimo carico organico portato in acqua dai bagnanti l'impresa sembra impossibile. Le piscine non hanno più giornate di chiusura nelle quali effettuare pulizie più approfondite, addirittura non c'è modo di pulire durante l'attività, poiché gli spogliatoi sono perennemente occupati, gli spazi molto spesso sono insufficienti e mal distribuiti, impedendo di fatto una separazione tra i percorsi "a piedi nudi" e quelli "a piedi calzati". In questa situazione è chiaramente impossibile mantenere un livello di igiene accettabile.

Educare l'utenza

Che fare, dunque? Non c'è altra soluzione che lavorare sull'educazione dell'utenza. È fondamentale far capire a chi frequenta la piscina che un comportamento corretto è garanzia di igiene per tutti, anche per chi lo mette in pratica. Siamo un popolo anarchico, ormai si sa, ed i divieti hanno molto spesso su di noi un effetto contrario a quello voluto. Ma siamo anche un popolo di entusiasti e se giustamente motivati possiamo fare cose inaspettate. Quindi **bisogna lavorare molto sulla comunicazione, in modo chiaro e diretto, chiedendo "per favore" e non imponendo regole che non possono essere condivise.** È necessario prima di tutto rendere confortevole ciò che vorremmo tutti facessero. Un esempio: a che temperatura è l'acqua della vaschetta lavapièdi? Come possiamo pensare che la gente ci entri volentieri se è gelata come quella di un torrente di montagna e fuori ci sono 40 gradi? E la doccia? Via quelle fastidiosissime ed inutili fotocellule che servono solamente a spruzzare qualche inutile goccia (e qui le ASL hanno responsabilità innegabili...) ed installiamo delle comode docce calde a bordo vasca, in modo da consentire di lavarsi con calma ed in modo confortevole una volta entrati. Creiamo uno spazio per togliersi le scarpe *prima* di entrare negli spogliatoi, in modo che il pavimento resti più pulito. Lasciamo a disposizione dei copriscarpe per gli accompagnatori che hanno dimenticato le ciabatte. Non facciamo pagare l'acqua della doccia, altrimenti è difficile pretendere che la si usi! Chiediamo collaborazione, senza pretenderla, distribuendo ai bambini, che sono gli unici in grado di educare i propri genitori, divertenti opuscoli a fumetti che illustrino l'importanza di lavarsi prima di entrare in acqua. E, soprattutto, diamo il buon esempio! Nessun istruttore/direttore/gestore/tecnico della ASL/operaio o altro dovrebbe MAI farsi vedere con le scarpe nei luoghi dove non è consentito. Gli istruttori dovrebbero SEMPRE fare la doccia prima di entrare in acqua, possibilmente insieme ai propri allievi, e dovrebbero sempre indossare la cuffia. In fondo, basta ricordare che la piscina serve per nuotare, per divertirsi, per giocare, ma non per lavarsi. Ci siamo sufficientemente evoluti per capire che in un luogo pubblico, nel quale si entra necessariamente a contatto stretto con persone sconosciute, bisogna presentarsi puliti.

Un comportamento corretto è garanzia di igiene per tutti, anche per chi lo mette in pratica

Rossana Prola

LASERFIT®

FITNESS EQUIPMENT

cercasi agenti per zone libere



ELITE
professional line

*UNA SCELTA INTELLIGENTE
grande qualità piccoli prezzi*



linea isotonico

linea cardio

Contrada Albachiarà - 90047 Partinico (PA) - ITALIA • Tel. +39 091 890 4720 - Cell. 335 6287440

www.laserfit.eu • info@laserfit.eu

La vendita: l'importanza dell'empatia

Non c'è tecnica di vendita più potente che un ascolto autentico, una comprensione profonda, una vicinanza reale. Anche e soprattutto nel mondo del fitness

Il tema della vendita è fortemente dibattuto nel nostro settore. Spesso si pensa che questo aspetto debba avere un ruolo secondario rispetto ad altri ritenuti più importanti: il servizio al cliente, la qualità della struttura, l'igiene e la pulizia, i programmi di allenamento e la loro qualità in termini di professionalità e garanzia ecc. Tutti aspetti fondamentali ma che devono presupporre la loro "vendibilità". Io sono fortemente convinto dell'importanza sociale e sanitaria dell'attività fisica e sono consapevole che la "medicina naturale" che proponiamo non ha prezzo per l'importanza che ricopre. Ma sono altresì convinto che da soli questi valori non abbiano la forza di imporsi alla stragrande maggioranza delle persone, in quanto questa meravigliosa medicina naturale chiede in cambio molto per ottenere i suoi miracolosi effetti. Ci chiede costanza, impegno, dedizione e tanto tempo nell'arco di un'intera vita e qualche piccolo sacrificio. Quello che proponiamo è uno stile di vita che rivoluziona le abitudini di un sedentario e che, perché ciò avvenga, necessita di un livello di consapevolezza difficili da creare in poco tempo. Per questo c'è bisogno, oltre che riflettere a fondo sulla qualità dei contenuti, anche del mezzo della comunicazione di ciò che proponiamo. **Ogni progetto, anche il più entusiasmante, ha bisogno di essere "venduto", perché acquisti una larga diffusione.**

La cultura della vendita

È ora che il nostro settore si interroghi sul miglior modo di vendere ciò che ci appassiona e rappresenta il nostro lavoro, perché non esiste un solo modo di vendere. La vendita deve essere coerente col prodotto, con i suoi valori, con la sua filosofia di fondo. Troppo spesso abbiamo preso a prestito strategie e tecniche di altri settori e li abbiamo appiccicati al nostro, senza creare una valida specificità, una cultura della vendita che sia la naturale conseguenza o il naturale preludio di ciò che proponiamo. La vendita avviene su diversi livelli di comunicazione. Esiste quella esterna, la pubblicità in tutte le sue forme: internet, volantini, cartelloni e tante altre; poi c'è



quella "ad personam", quella che il nostro personale applica ad ogni singolo cliente o potenziale tale. Questa riveste un'importanza fondamentale poiché è **su ogni singolo cliente che dobbiamo esercitare sensibilizzazione su quanto valore ha quello che sta per comprare**. Perché l'attività fisica ottenga un ampio respiro e diffusione dobbiamo parlare con Carlo, Andrea, Elena ecc. Ognuno con la propria sensibilità, scala di valori e priorità, ognuno con la propria unica, imprevedibile ed irriproducibile identità.

Vendite personalizzate

Ambizioni, speranze, aspettative, sogni, compongono l'universo complesso e affascinante di ogni singolo individuo ed è a questa complessità che dobbiamo rivolgere la nostra comunicazione e la nostra proposta. Un modello stereotipato non coglie le esigenze di fondo delle persone ma solo la superficie, non individua i bisogni fondamentali a cui il movimento dà risposte straordinarie ma solo semplici richieste. Per parlare a tutti dobbiamo saper parlare ad ognuno e conquistarci ogni singolo cliente con la stessa attenzione e dedizione che dedicheremo a tanti e con la stessa voglia di conquistare il singolo cliente come cento di loro. Per far ciò abbiamo bisogno di **professionalizzare le persone che si dedicano a tale compito**. A questo proposito non si capisce perché siamo disposti a investire anche somme considerevoli per comunicazioni esterne e

Non esiste un solo modo di vendere

poco o nulla per la formazione professionale di coloro che comunicano quotidianamente con i nostri clienti e che hanno il potere di determinare l'acquisto.

Sviluppare l'empatia

Proprio per questo uno degli aspetti più importanti delle capacità di vendita che dobbiamo sviluppare nel nostro personale è quello relativo alla facilità di sintonizzarsi con il proprio interlocutore. Il fitness è un prodotto particolare e va considerato come un abito che, parola per parola, immagine dopo immagine, va cucito addosso al cliente, perché lui si senta comodo e trovi il proprio e irripetibile modo di approcciarsi all'attività fisica. La capacità empatica è una qualità non naturale dell'essere umano e deve essere conosciuta, studiata ed appresa attraverso l'esercizio. E' la capacità di comprendere profondamente l'essere umano, di distinguerlo da se stessi per comprenderne l'unicità per poterli parlare utilizzando il suo linguaggio. Significa ascoltarlo attentamente quando parla, sospendendo il più possibile il giudizio e provando ad allinearsi alla sua modalità di visione delle cose. Si comincia ad essere empatici quando si smette di stare, metaforicamente, di fronte al proprio interlocutore e gli si siede accanto guardando nella stessa direzione. Quasi tutti i consulenti di vendita delle palestre cominciano a pensare al modo di vendere l'abbonamento al potenziale cliente fin dal primo momento in cui lui mette piede in palestra. Molto

spesso pensano di presumere, già dal primo contatto, se quel cliente si iscriverà oppure no. Ogni cosa che l'interlocutore dice viene letta immediatamente col traduttore "si iscrive - non si iscrive". È invece fondamentale, nella prima parte del contatto, focalizzare l'obiettivo più importante: ascoltare con attenzione e comprendere quello che ci sta dicendo, interessarsi, fare domande, non perché sia una tecnica e non in maniera stereotipata ma con lo scopo di **dare valore all'interlocutore**, di comprenderlo, di cogliere le sue leve motivazionali. Prestare attenzione ai dettagli, alla velocità dell'articolazione delle parole, al vocabolario, alle parole chiave, ai termini emozionali perché il linguaggio utilizzato da ogni persona è il dizionario dei suoi bisogni più profondi. Perché quella persona utilizza quel termine e non un altro? Dove pone gli accenti? Dove le pause e i silenzi? **La vendita è l'arte di appassionarsi all'altro e di volerlo realmente comprendere.** Dovrò avere con me sempre un block notes in cui appunterò le informazioni di rilievo, in termini ricorrenti, perché la mia presentazione del servizio non dovrà che essere la rappresentazione esplicita dei suoi bisogni. L'obiettivo di vendere deve necessariamente seguire l'obiettivo di mettere al centro della mia attenzione il cliente.

Il linguaggio
è il dizionario
dei bisogni più
profondi

Francesco Iodice

HC Day Spa & Studio

Per informazioni:

HC Day Spa & Studio

Piazza Pio XI, 1
20123 Milano
Tel. 028692145

www.healthy-center.it
info@healthy-center.it



Nel cuore di Milano,
a due passi dal Duomo,
mettiamo a disposizione
di professionisti,
una prestigiosa location
per l'attività di:

KINESIS

PILATES

PANCAFIT

POTENZIAMENTO MUSCOLARE

Servizi aggiuntivi su richiesta:

RECEPTION
RELAZIONI ESTERNE
SUPPORTO TECNICO

Lusso, normale o low cost?

Ciascuna palestra dovrebbe definire la sua categoria di appartenenza e renderla chiara agli utenti finali. Come accade per gli hotel, dove il numero di stelle indica la quantità di servizi a disposizione

Circa 15 anni fa cominciamo a lavorare come direttore sportivo in un prestigioso country club e ricordo che, provenendo dall'unica (allora) catena di centri fitness di Milano dal nome altisonante, circolavano commenti del tipo: "caspita, il fitness sta prendendo una piega importante!". Successivamente, invece, il fitness ha preso una piega tutt'altro che importante, anzi ha iniziato a percorrere una strada di abbattimento dei prezzi di listino per attirare sempre più clienti e convincerli che, in fin dei conti, andare in palestra non era un costo proibitivo. Nel frattempo è accaduto che tutte le spese di gestione sono salite vertiginosamente, le utenze (luce e gas, per non parlare del gasolio), gli affitti delle location, gli stessi arredi e attrezzi hanno subito aumenti continui, mettendo in seria difficoltà i proprietari e i gestori dei centri. Ad aggiungersi a tutto ciò si sono messi anche alberghi e centri estetici che, con l'idea di creare spa e spa/wellness, hanno ulteriormente complicato la vita agli operatori del fitness, spingendoli a realizzare terme o mini spa per ingolosire i clienti, caricandosi ulteriormente di costi di realizzazione elevatissimi. Se poi vogliamo peggiorare ancora un po' il quadro, non possiamo dimenticare la nascita delle catene straniere appannaggio di forti brand. Esse non hanno fatto che mettere ancora più in difficoltà il povero singolo operatore/imprenditore il quale, non avendo la disponibilità economica che possiedono i marchi stranieri, non può far altro che abbassare ulteriormente il suo listino già molto risicato.

Le stelle nel fitness

Sono partito volutamente da una situazione di estremo lusso per sottolineare un punto essenziale: **è assolutamente necessario chiarire l'offerta al pubblico** per non trovarsi successivamente a dover prendere decisioni di ripiego poco utili ai fini del bilancio. Nell'arco di questi anni ho sentito ripetere spesso che il wellness dovrebbe essere regolamentato con il sistema delle stelle come gli alberghi. Ma perché ciò non accade mai? Innanzitutto a causa della totale assenza di un'associazione che possa raggruppare tutti gli operatori, che li rappresenti regolamentando la loro presenza e, in un secondo momento, per la mancanza di una tabella che definisca le categorie e i livelli. **Sarebbe auspicabile e necessario che si formasse una commissione nazionale che rappresentasse la categoria e che cominciasse a studiare i livelli di appartenenza.**



Ecco che allora possono formarsi livelli da cinque stelle (per usare l'analogo sistema degli hotel) da quattro, da tre e così via. Questo non vuol dire che un centro da 2/3 stelle sia pessimo, ma che chi si iscrive in uno di essi è consapevole del fatto che non troverà la spa, il servizio asciugamani o il medico in sede. Credo che in questo modo possano essere maggiormente tutelati e rispettati gli interessi di tutti gli operatori e, soprattutto, venire rispettato anche il listino di ognuno, senza creare confusioni e successive "guerre dei poveri". Quando non c'è chiarezza nella definizione del livello del centro si finisce solo a farsi la guerra sul prezzo, abbassandolo sempre di più e finendo ad impoverire totalmente lo stesso settore. Se si arriva a proporre prezzi chiaramente "sottocosto", si mette in discussione la stessa credibilità del settore del wellness. Non è un caso che il comparto non riesca a definirsi tale di fronte ad imprenditori di altri settori; gli stessi istruttori ancora oggi lamentano problemi di immagine.

Il low cost

Nasce da qualche anno a questa parte il "low cost" che ha creato già confusione e dubbi in altri campi, immaginatevi nel settore palestre... Tutti noi operatori conosciamo i costi degli affitti delle location, sappiamo che nelle città, quando si riesce a trattare 100,00 euro al mq è già un succes-

Quando non c'è chiarezza nella definizione del livello del centro si finisce solo a farsi la guerra sul prezzo, abbassandolo sempre di più

so e i conti si fanno in fretta: tola l'iva, l'affitto, le utenze e il costo del personale, resta poco (senza contare l'investimento iniziale). Due sono allora le strade da percorrere: o si aumenta il listino o si aumenta il pubblico. La prima soluzione fa correre il rischio di uscire dal mercato e la seconda di determinare un sovrappioppamento e quindi un disservizio. Se poi si aggiunge che, per ottenere un incremento del pubblico si abbassa il prezzo, allora si ottiene un doppio risultato negativo: sovrappioppamento con relativo aumento dei costi di manutenzione e rischio di creare una perdita di bilancio. Tutto ciò determina dei paletti sulle scelte dell'operatore: si può fare tutto ma rimanendo nei margini, altrimenti ci si fa del male e lo si fa ai concorrenti. Sì, perché **se si esce sottocosto il pubblico ti prende come esempio di mercato, non riconosce il valore aggiunto e rifiuta qualsiasi aumento eventuale di prezzo.** Con questo non voglio dire che non si possa proporre il low cost, ma ritengo che sia necessario mantenere fermi alcuni punti di chiarezza: chi applica il low cost deve avere il coraggio di sostenerlo e di informare il pubblico sulla carenza di determinati servizi. Chi lo applica non deve lavorare sottocosto mettendo a rischio l'immagine di tutto il settore (ci sono stati operatori che si sono trovati in tale difficoltà da non riuscire a pagare l'affitto o i fornitori). Quando si verificano queste dinamiche nel mercato del lavoro si crea una diffidenza che finisce per ripercuotersi su tutti, mettendo in crisi anche chi lavora correttamente e con impegno. Istruttori e fornitori non pagati danno origine ad un girone infernale che coinvolge tutti e provoca diffidenza, o addirittura rifiuto, da parte delle banche. Se provate a

parlare con un direttore di banca scoprirete che, alla richiesta di un normale fido per la gestione di una palestra, al fine di operare con tranquillità, la sua reazione sarà negativissima, proprio per la pessima immagine che si è fatta il settore del fitness. Palestre ultra affollate non possono dichiarare di offrire lo stesso servizio di palestre con prezzi più alti. Allora ritengo che ciò debba in qualche modo essere riconosciuto da parte del cliente. Se io devo scegliere un albergo, so cosa offre la pensione da due stelle e cosa offre un hotel a cinque stelle e mediamente non mi aspetto sorprese. Esiste il libero mercato ma se questo vuol dire operare in modo avventuriero, non va accettato. Se parliamo continuamente di qualità del servizio, di sviluppo di programmi, di qualificazione del personale, allora dobbiamo essere tutti impegnati a far sì che queste voci vengano rispettate e sostenute da un prezzo congruo e da alcune regole essenziali. Tutti devono richiedere un certificato medico di buona salute, ci sarà poi il centro che offre il servizio interno e quello che richiederà che il certificato venga portato da fuori. Ci sarà chi è in grado di offrire una spa, chi avrà solo sauna e bagno turco e chi non avrà nulla e offrirà semplici docce o, ancora, chi offrirà una palestra attrezzi senza docce. **Ma tutto ciò deve rispettare un listino corretto che riconosca i vari livelli di servizi.** Spero che quanto scritto sia di riflessione per tutti gli operatori perché oggi dobbiamo difendere la categoria e sostenerla per poter successivamente imprimerle un forte e chiaro slancio nel mercato.

Fabio Swich

WELLNESS POINT
Mario Cocca
 Sales Manager

+39.388.1043114 • +39.338.2790225 • +39.392.3736604
 tel./fax +39.0835.264545
 info@wellnessoutlet.it • www.wellnessoutlet.it

**TUTTE LE
 OCCASIONI
 SUL NOSTRO SITO
 www.wellnessoutlet.it**

il più fornito deposito d'Europa di macchine **usate e nuove d'occasione**

**USATO REVISIONATO
 &
 NUOVO D'OCCASIONE
 TechnoGym - Life Fitness**



**allestisce e rinnova la tua palestra con il miglior rapporto qualità-prezzo
 con possibilità di pagamenti personalizzati**

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.

Come gestire le lamentele dei clienti

L'attività di gestione dei reclami riguarda il difficile campo del customer care e non può prescindere da un'organizzazione aziendale precisa, rigorosa e adeguatamente controllata

Chi opera nel settore dei servizi si trova di fronte a un'opportunità 'sconosciuta' a tanti altri imprenditori, cioè la possibilità di conoscere nome e cognome, e spesso anche abitudini e stili di acquisto, dei suoi clienti. Chi lavora nel fitness, oltre a tutto ciò, conosce i suoi clienti personalmente e li vede spesso nelle sue strutture, diventandone a volte confidente o amico. Tutto questo ha un necessario contraltare: la possibilità che i clienti si lamentino, a volte anche con virulenza, direttamente nei confronti del titolare di quel che non va nella struttura. Molti ritengono che questo sia quasi uno spiacevole rovescio della medaglia. **Riteniamo invece che la conoscenza delle insoddisfazioni dei clienti sia di importanza pari a quella dei loro bisogni e delle loro aspettative.** E che solo un titolare miope può prescindere dalla volontà di saperle e di utilizzarle per migliorare il proprio servizio. **È chiaro però che le lamentele vanno in qualche misura gestite,** da un lato per assicurare che sia posto loro l'interesse dovuto, dall'altra per evitare che siano solo un modo di sfogare problemi di altro genere (quante volte sentiamo clienti che lamentano una scarsa attenzione, quando loro per primi non salutano mai nessuno e si isolano con cuffiette in una qualsiasi postazione cardio senza parlare con trainer e altri utenti?).

Come "trattare" le lamentele

Le possibili azioni sono potenzialmente infinite; ci limitiamo qui a considerare 3 tipologie che, secondo la nostra esperienza, possono portare a risultati concreti quando correttamente gestite.

1) Una modalità semplice e immediata per attivare un efficace servizio reclami è quella di installare una **cassetta**, in tutto simile a un casellario postale, in un luogo facilmente accessibile per i clienti (la hall d'ingresso andrebbe bene, oppure il corridoio che porta agli spogliatoi). In essa possono essere inseriti messaggi e suggerimenti di vario genere, purché in forma rigorosamente anonima e con l'indicazione della data di scrittura: periodicamente (almeno una volta la settimana) la cassetta verrà svuotata e i messaggi posti

all'attenzione del direttore della struttura o del titolare stesso, che deciderà il da farsi.

2) Un altro modo, più "moderno" ma non meno efficace di gestire le insoddisfazioni, è quello di istituire un **servizio reclami direttamente sul sito Internet della palestra**. In questo modo, i messaggi giungono in tempo reale all'indirizzo e-mail del direttore o di chi da lui designato, e possono essere letti con maggiore tempestività. Chiaramente, questo comporta l'esistenza di alcuni pre-requisiti: un sito Internet ben congegnato, la facilità nel suo utilizzo, la familiarità nell'uso dello strumento sia da parte della direzione del centro che da parte dei clienti. È inevitabile che un certo numero di clienti, non avvezzo all'uso di Internet, si senta escluso da questa possibilità di dialogo, ed è per questo che non è consigliabile usare questa modalità in maniera esclusiva. Nondimeno, l'invio periodico di newsletter, avvisi e notizie promozionali ai clienti in possesso di una casella e-mail renderà più facile e "normale" attivare un canale di comunicazione simile: anche in questo caso, come sempre, è l'organizzazione che sta a monte a garantire il successo finale di un'operazione o di una decisione operativa.

3) Vi è un terzo modo per venire a conoscenza di problematiche sentite dai clienti e relative al centro fitness, ma è una modalità che presuppone l'organizzazione capillare di una verifica della soddisfazione per tutti i clienti del centro. Se infatti ogni cliente, dopo aver stipulato un abbonamento a lungo termine (di durata almeno annuale), viene inserito in un iter procedurale per cui ogni 3 mesi gli viene fissato un appuntamento con la consulente commerciale che lo ha iscritto, durante il quale gli viene sottoposto un **questionario** approfondito riguardante anche (ma non solo!) le sue valutazioni sul servizio ricevuto, ecco dunque che si è in presenza di un momento istituzionale a fortissimo valore aggiunto in cui conoscere, spesso in via primaria e confidenziale, tutti gli aspetti ritenuti non validi ai fini del raggiungimento dell'obiettivo personale di allenamento da parte del cliente.

Sbaglieremmo a pensare che una tale operatività sia di facile applicazione; essa presuppone invece una serie di condizioni:

- l'esistenza di un reparto commerciale ben istruito e formato;
- un controllo costante delle scadenze;
- un'empatia nei confronti del cliente che lo porti ad aprirsi con naturalezza verso il consulente;
- la capacità di limitare al minimo la perdita di nominativi da contattare (quante volte abbiamo sentito la litania dei consulenti che si lamentano di quanto poco frequentano i clienti a loro assegnati?);
- una buona operatività di telemarketing per fissare appuntamenti che poi vengano rispettati (e la pazienza di ricontattare immediatamente, non 2 giorni dopo, chi non li rispetta);
- un questionario di soddisfazione ben strutturato, che non sia usato

dalla consulente solo come un grimaldello per proporre un rinnovo anticipato e dal cliente solo come un modo per farlo sedere in ufficio e sottoporgli una proposta commerciale.

Soluzioni possibili

Come si può vedere, anche in questo caso si dispiegano le doti di una buona organizzazione aziendale: se non c'è, si fa poca strada. Sorge spontanea una domanda: una volta che ho organizzato per bene la possibilità di conoscere una per una le aree di miglioramento segnalate dai miei clienti, come posso fare per risolvere le loro lamentele? Mai come in questo caso si dispiegano le doti di buon senso che sempre devono permeare l'operato di un buon imprenditore; sarebbe un'assurdità, infatti, sia dare sempre ragione al cliente in ogni sua analisi e quindi darsi da fare come matti per tappare un buco dopo l'altro, spesso sconfessando l'operato dei nostri collaboratori (errore madornale, troppo sottovalutato dai titolari); sia alzare le spalle con fastidio e non dare seguito alle accurate richieste dei nostri soci. *In medio stat virtus*:

- sarà il caso innanzitutto di **creare un apposito file in cui archiviare i reclami, suddividendoli per area tematica** (problemi strutturali-rapporti con il personale-orari dei corsi-etc.);
- successivamente, **verificare la densità relativa delle richieste ricevute per singolo tema**: un conto se un solo cliente su 700 si lamenta di una vasca idromassaggio per lui poco pulita, altra questione invece è se la lamentela arriva da 15 o 20 clienti in giorni diversi;

- **verificare dunque se è fattibile la risoluzione del problema, calcolando costi e benefici**: questa è la questione più controversa, poiché se è pacifico il calcolo per problemi relativi alla struttura (aria condizionata, docce mal funzionanti, e così via), diventa complicata la gestione del reclamo se questo coinvolge anche il personale; la cosa migliore è, come sempre, avere un dialogo costante con i collaboratori, attraverso riunioni periodiche (ed ecco ritornare un elemento di organizzazione a priori, da inserire ove non ci fosse...) in cui stimolare il dibattito sereno intorno alle questioni sollevate dai clienti, per poi effettuare un colloquio a porte chiuse con il collaboratore eventualmente più "preso di mira" dai soci;
- portare a conoscenza dei soci le decisioni prese relative alla risoluzione del reclamo, attraverso una news sul sito Internet o un cartello in bacheca: la pubblicità interna di questo tipo è quanto mai opportuna, e stimola il passaparola positivo (non sareste anche voi soddisfatti se un'azienda a cui avete segnalato un disservizio vi facesse sapere, ringraziandovi, che il problema è stato risolto in virtù proprio della vostra lamentela?).

Come si può vedere, anche la semplice attività di gestione dei reclami non è di poco conto, riguardando il difficile campo del customer care, e non può prescindere da un'organizzazione aziendale precisa e rigorosa, oltre che controllata a puntino. Nulla va lasciato al caso, soprattutto in periodi come questo: perdere clienti, che si potrebbero facilmente recuperare, per distrazioni nella gestione della sua soddisfazione sarebbe davvero una stupidaggine imperdonabile.

Davide Verazzani



ASTORIA**** SUITE HOTEL

**Inizia il tuo training
sin dalla suite!**

Ampie suite vicino al mare per un sano jogging mattutino, nel cuore di Marina centro e a soli 4 Km dalla fiera di Rimini.

Cosa aspettarsi all' Astoria Suite Hotel:

- Il centro estetico Intégrée convenzionato "Palazzo del Benessere Spa & Beauty" dista solo a 50 metri dall'Hotel
- parcheggio privato gratuito
- Suite comode e ampie
- Squisita Energy Breakfast a buffet (anche per celiaci) con goloserie dolci e salate
- Preziosi consigli per un gustoso percorso eno-gastronomico nei migliori locali della zona
- Biciclette e guide utili per scoprire la magia dell' entroterra Riminese

... e tanto altro per un confortevole soggiorno!

ASTORIA SUITE HOTEL ****

Viale A. Vespucci, 27 - 47921- RIMINI - Marina Centro
Tel. +39 0541 23607 - Fax +39 0541 25110
www.astoriasuitehotel.com
info@astoriasuitehotel.com



MINERAL PLUS™ La nuova linea salina di Proaction



ProAction lancia per la stagione agonistica 2010 la nuova linea di integratori salini Mineral Plus™, composta da: Mineral Plus™ Isotonic, Mineral Plus™ Ipotonic e Mineral Plus™ Magnesio+Potassio. Mineral Plus™ Isotonic è un prodotto dietetico salino isotonico per sportivi, studiato per reintegrare i liquidi e i sali persi dopo un'intensa sudorazione durante e dopo lo sforzo fisico. La presenza di carboidrati (maltodestrine e destrosio) favorisce un recupero energetico immediato e graduale, mentre i sali minerali prevengono l'insorgenza di crampi muscolari. È disponibile nella versione barattolo (450 g) nei gusti arancia, limone e arancia rossa. Mineral Plus™ Ipotonic è un prodotto dietetico salino ipotonic per sportivi arricchito con vitamina c, zuccheri, edulcorante, sali minerali e carboidrati a rilascio graduale (fruttosio, destrosio e maltodestrine). Il prodotto è studiato per il reintegro dei liquidi e dei sali minerali persi in attività, aiutando la prevenzione dei crampi e favorendo, grazie alla presenza di carboidrati, il recupero in tempi brevi delle riserve energetiche. È disponibile in astuccio da 10 buste monodose tascabili e di facile utilizzo, al gusto agrumi. Mineral Plus™ Magnesio+Potassio è un innovativo integratore alimentare a base di magnesio, potassio e Carnitina, in forma liquida, studiato per le fasi cruciali di un allenamento o gara, dove è necessario prevenire un elevato catabolismo muscolare e la successiva insorgenza di crampi e contratture. La pratica confezione monodose "doypack" da 50 ml, è di facile utilizzo grazie all'imboccatura rigida che permette di sorseggiare il prodotto anche in condizioni limite senza mani. Mineral Plus™ Magnesio+Potassio è disponibile nel favoloso gusto agrumi.

I prodotti ProAction sono disponibili nelle migliori farmacie, parafarmacie, negozi di integratori ed articoli sportivi e negli'official bike selezionati.



PRO ACTION s.r.l.

Via E. Bernardi 5 - 35020 Maserà (PD)

Tel: +39 049 8961810 - Fax +39 049 8961806

www.proaction.it - info@proaction.it

Vibration Training System™ Non chiamatele pedane vibranti

WHY BE NORMAL?®

Fare attività fisica, mantenersi in forma e divertirsi sono aspirazioni di molti, ma spesso non facilmente realizzate per un'infinità di motivi.

Il VTS - Vibration Training System™ - elaborato da WHY BE NORMAL?® è un modo innovativo per fare attività fisica e raggiungere obiettivi di miglioramento delle condizioni generali di salute psicofisica, di prevenzione, e di mantenimento dei requisiti di forza e resistenza che ritardano l'invecchiamento e aumentano le aspettative di vita.

Come le altre attività introdotte da WHY BE NORMAL?®, il VTS nasce dalla capacità di realizzare, nel fitness, il giusto equilibrio tra performance, divertimento e socializzazione. Per questo non può mancare l'approccio positivo alla vita, al prossimo e allo sport vissuti non come obbligo ma come esperienza desiderata.

Chi ha provato il Vibration Training System™ dice che si è divertito e ha ottenuto ottimi risultati; forse anche per questo VTS si sta affermando nei fitness club sia come attività a sé stante, **sia come esecuzione complementare ad altre attività motorie**; grazie ad un programma di training che oltre ad ampliare l'offerta, definisce un percorso strategico che porta a risultati tangibili di benessere e di miglioramento funzionale, facendo perno sulle qualità dei Personal Trainer e sul **valore determinante della formazione**.

Why Be Normal

Tel. 0174.241677 - www.whybenormal.it

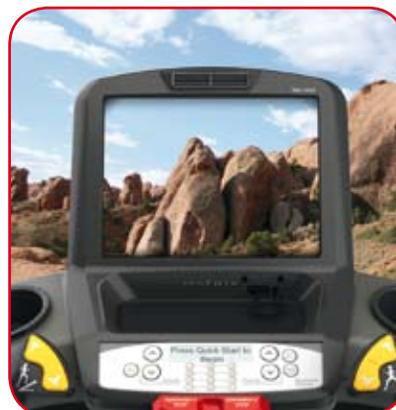


Virtual Active by Matrix

Per correre nei posti più belli del mondo



Matrix Fitness e Virtual Active hanno dato vita a un metodo che inserisce l'allenamento in un *viaggio interattivo che consentirà agli utenti di muoversi in tanti luoghi diversi ed emozionanti*. Gli utenti potranno visitare le lussureggianti foreste Hawaiane oppure il Grand Canyon o il Crake Lake mentre praticano attività sui nuovissimi attrezzi Matrix della serie Cardio 7xe equipaggiati con il sistema Virtual Active by Matrix.



Questo sistema a tecnologia altamente avanzata offre diversi e molteplici livelli di interattività. Se l'utente accelera o rallenta la propria andatura, il video si regola automaticamente in base alla nuova velocità; anche la resistenza o l'inclinazione si regolano contemporaneamente al video per rendere compatibile il percorso all'allenamento sull'attrezzo. Infatti, grazie al Virtual Active by Matrix, si avrà la sensazione di essere realmente inseriti in contesti esterni ed emozionanti, di sentire il terreno cambiare gradatamente sotto i piedi, e di essere accompagnati dalle sonorità del luogo.

Il percorso virtuale permetterà all'utente di immergersi in sensazioni spazio/temporali lontane dagli ambiti del quotidiano, dallo stress anche psichico della ripetitività degli allenamenti e l'immagine del club sarà trattenuta ad un livello di gradimento assai maggiore e diverso.

Cos'è il Virtual Active by Matrix?

Il Virtual Active è un programma video completamente interattivo compatibile con tutti i prodotti cardio Matrix della serie 7xe. E' consegnato su un media player separato dalla console standard per assicurare la più alta qualità video e permettere integrazioni flessibili.

Il Virtual Active by Matrix offre la prima, vera, coinvolgente e completa esperienza interattiva che l'industria del fitness abbia mai offerto!

Il Virtual Active by Matrix sarà presentato al **Rimini Wellness 2010** Pad. B1 stand 075
www.matrixfitness.it





Ti senti scarico? Ritrova la tua energia con **V-FACTOR**. Multivitaminico Multiminerale Potenziato con Antiossidanti

V-FACTOR è il nuovissimo Multivitaminico di Casa VitaminCompany, progettato e realizzato da Vitamin Center con l'ausilio di esperti nutrizionisti. Quanto di meglio è stato possibile realizzare in materia di vitamine, minerali e importantissimi e preziosi fattori antiossidanti. Prodotto polivalente e tecnologicamente avanzato, V-Factor è indicatissimo per gli sportivi, in quanto potenziato con una originale miscela di sostanze antiossidanti che proteggono i lipidi e le proteine dai fenomeni ossidativi. I più esperti riconosceranno dalla presenza di Superossidodismutasi, NAC, ALA, Astaxantina, Luteina, Licopene, Resveratrolo, Coenzima Q10, ecc. l'impegno e la volontà del produttore di formulare un multivitaminico a 5 stelle.

Il formato da 60 compresse ha la durata di ben 2 mesi, la dose consigliata è infatti di una compressa a colazione, una volta al giorno.

V-Factor è disponibile nei migliori negozi di integratori ed erboristerie oppure, in offerta speciale, sul sito www.vitamincenter.it, dove si possono trovare anche gli altri prodotti della linea VitaminCompany, BCAA GOLD, T-POWER e il termogenico DIMAGRA, oltre a tantissimi altri prodotti europei ed americani.

V-Factor è un integratore alimentare, leggere attentamente le avvertenze.



Distribuito da **Vitamin Center srl**
Via Garibaldi, 10/H - 40069 Zola Predosa (BO)
Tel. 051.6166680 - www.vitamincenter.it

TREADMILL RUNNER 7410 Proprio quello che stavate cercando!



Runner Srl, produttore da oltre 20 anni di tapis roulant ed altre macchine cardio professionali, interamente made in Italy, garantite per 3 anni con immediata reperibilità dei ricambi e servizio di assistenza tecnica in tutta Italia, aggiunge alla propria gamma di prodotti il **nuovo tappeto RUN-7410**.

Un tapis roulant con prestazioni elevate (inclinazione 30% e velocità max 25 Km/h) ed affidabile (motore e telaio garantiti a vita), completo (50 diversi profili personalizzabili e programmabili) e facile da usare, con un look estremamente giovane e semplice.

Un prodotto interamente italiano ad un prezzo estremamente competitivo.

Una tecnologia elettronica all'avanguardia, con solide strutture di base, permette a RUNNER® di realizzare macchine affidabili e sicure, strumenti facili all'uso e dalle grandi prestazioni, rispettando le più severe regole internazionali. Inoltre, grazie alla collaborazione con designer specializzati ed ingegneri elettronici, RUNNER® è in grado di realizzare internamente tutti i particolari, curando personalmente i dettagli e garantendo così una maggiore affidabilità ai suoi clienti.

Per un preventivo ed ulteriori informazioni, contattateci telefonicamente allo 0535-58447, fax 0535-58610, e-mail runner@runnerfitness.it o visitate il sito www.runnerfitness.it

AIR SYSTEM

L'aria favorisce il benessere di tutti



La nuova linea di macchine isotoniche caratterizzata dalla tecnologia Air Power System è polivalente, versatile ed efficace e permette di soddisfare i clienti che sinora si sono avvicinati, poco e saltuariamente, alle palestre tradizionali.

Air System è la resistenza isotonica ad aria che permette di mantenere costante lo sforzo per l'intero arco del movimento, garantendo massima fluidità nell'esecuzione dell'esercizio. La fluidità e la resistenza pneumatica, una garanzia per salvaguardare sia le articolazioni che i tendini da contraccolpi e sovraccarichi, permettono di esercitarsi sempre a contrazione costante e in sicurezza.

Possibilità di selezionare il carico desiderato senza mai scendere dall'attrezzo: basta agire su alcuni pulsanti posti vicino alle impugnature o sulla pedana di appoggio dei piedi. Inoltre il dosaggio del carico è estremamente personalizzabile e preciso.

Il generoso display di cui sono dotate permette di visualizzare il carico selezionato, le serie, il tempo di pausa, i watt espressi, la velocità di esecuzione, consentendo all'utente di poter usufruire di un feedback visivo riferito all'ampiezza articolare del gesto e alla velocità di movimento degli arti. Tutti questi parametri possono poi essere elaborati dal software Net Tutor, permettendo così una gestione personalizzata delle attrezzature e la creazione di una banca dati indispensabile in tutti i campi riferiti alle scienze motorie e mediche. Inoltre, la gestione via software di ciascun dispositivo consente al trainer di stabilire, a priori, tutti i principali parametri di allenamento e di registrarli su di un supporto di memoria rimovibile da

consegnare al cliente. Inserendolo nel display, l'utente troverà il macchinario già pronto per l'uso, con serie, ripetizioni e carico preimpostati, senza il bisogno di utilizzare le direttive manuali del visore e neanche la vecchia scheda di allenamento cartacea.

L'aria diventa uno strumento efficace per il benessere di tutti: donne, teen ager, over 60's, professionisti di settore. Innanzitutto le donne, che possono dedicarsi non solo al cardiofitness e al dimagrimento, ma anche al potenziamento, per raggiungere uno stato di benessere generale e di armonioso miglioramento estetico.

Per i giovani la linea Air System è il giusto compromesso per iniziare l'attività in palestra e passare in seguito ai contrappesi ed altre attività.

La terza età che già oggi rappresenta il 30% della popolazione, vuole e deve fare sempre più attività fisica su consiglio medico o per libera scelta. Air System e la terza età costituiscono un connubio insostituibile. Da ultimo, per gli atleti professionisti l'attività fisica in palestra è la base per praticare ogni sport a livello professionistico in totale sicurezza e massima efficacia che si ha grazie alla tecnologia ad aria.



Le macchine che fanno parte della serie, divise per fascia muscolare, sono:

Lower Body: Abductor Machine, Adductor Machine, Horizontal Leg Press Dual System, Leg Extension, Seated Leg Curling.
Core: Lower Back, Upper Abdominal Machine.
Multifunctional: Cable Crossover, High Low Pulley.
Upper Body: Lat Pulldown Convergent, Rowing Machine Convergent, Deltoid Press Convergent, Pectoral Machine, Vertical Chest Press Convergent, Alternate Arm Curl, Alternate Arm Extension.

Panatta Sport srl

Via Madonna della Fonte 3/c - 62021 Apiro (MC)

Tel 0733/611824 - Fax 0733/611777

www.panattasport.com

Credits: Sergio Tricanto
(www.sergio tricanto.com)

Claudio Tozzi
è autore del bestseller "La scienza del natural
bodybuilding" e Presidente della Natural Body Building
Federation - www.claudiotozzi.it - www.nbbf.eu

Per rivolgere le vostre domande a Claudio Tozzi,
mandate un'e-mail a: claudiotozzi@lapalestra.net

Salve, sono uno studente di scienze motorie alle prese con la tesi di laurea. Sto svolgendo un lavoro con l'uso del plicometro, testando 2 gruppi di atleti impegnati in 2 discipline quali il bodybuilding e la kickboxing. Lavoro come istruttore di sala pesi in una palestra della mia città e quest'anno ho letto sulla vostra rivista un articolo che mi interessava ai fini del mio lavoro/studio. Visto che ho anche perso quel numero dove c'era l'articolo, vorrei che lei mi spiegasse dettagliatamente con quale allenamento (se aerobico o anaerobico) si riesce a bruciare più grasso. La ringrazio anticipatamente. Luca. PS: la vostra rivista è qualcosa di eccezionale...

Innanzitutto, grazie del complimento che giro a tutta la redazione. Generalmente, per il dimagrimento viene quasi sempre consigliata l'agghiacciante e massacrante maratona anche di ore ed ore giornaliera sulle varie macchine aerobiche, tanto che ormai se entrate in una qualsiasi palestra, troverete schierati dai 3 ai 200 tapis roulant, quasi tutti impegnati e la sala pesi semivuota. Una situazione incredibile, favorita da istruttori/personal trainer che pur di levarsi di torno la gente, imposta minutaggi imbarazzanti, che provocano alla lunga assuefazione alle endorfine e creano così un esercito di zombi che, se non corrono per un'ora e mezzo al giorno, si sentono male. La cosa ancora più incredibile è che l'HIIT (High - Intensity - Interval - Training) con pochi, ma ovviamente, intensi minuti, riesce a far dimagrire a causa dell'incresima dell'ormone della crescita. Si alternano 30" di scatto al 90% della massima potenza possibile a 30" blandi, poi altri 30" di sprint veloce e così via. Si inizia con 4 minuti totali, 3-4 volte a settimana, per arrivare ad un massimo di 15 minuti totali. Se vi sembra strano allenarvi così poco per dimagrire, sappiate che a confermarlo c'è anche una recentissima ricerca condotta da Martin Gibala, direttore del Dipartimento di Cinetica alla McMaster University dell'Ontario, pubblicata anche dal New York Times (J Physiol. 2006 Sep 15; 575(Pt 3):690. "Short-term sprint interval versus traditional endurance training: similar initial adaptations in human skeletal muscle and exercise performance"). Nel suo laboratorio, Gibala ha applicato a un gruppo di studenti (tutti in buona forma fisica, ma nessun atleta professionista) ciò che all'Istituto nazionale per la salute e la nutrizione

del Giappone avevano fatto qualche anno prima con i topi. Gibala ha applicato la stessa sperimentazione alla macchina umana, sottoponendo i suoi studenti a uno sforzo simile: per loro ha programmato un allenamento alla cyclette differenziato. Un gruppo ha pedalato 3 volte alla settimana a un ritmo sostenibile per 2 ore, gli altri hanno sparato tutto quello che avevano in corpo in 6 «ripetute» di 20-30 secondi, intervallate da 4 minuti di recupero. Dopo due settimane tutti gli studenti, senza distinzione tra chi aveva pedalato 2 ore e chi lo aveva fatto al massimo delle proprie possibilità per 6 minuti, avevano incrementato la propria forma fisica ed erano dimagriti allo stesso modo. «Il numero e la dimensione dei mitocondri sono aumentati in modo sensibile anche nel gruppo HIIT – sostiene il professor Gibala – un risultato che prima di questo studio veniva associato solo a lavori di lunga durata». L'aumento del volume dei mitocondri ha un grande impatto sulle prestazioni di resistenza, migliorando l'utilizzazione dell'ossigeno da parte delle fibre muscolari. Quindi consiglio un inizio soft, preparatorio, caratterizzato da tre sedute settimanali aerobiche normali da 20'-25' minuti a ritmo calcolato tra il ritmo cardiaco al 60-70% di 220-l'età, a cui vanno aggiunti 5 minuti ogni settimana e scaricando alla quarta settimana di allenamento o facendola combaciare con lo scarico dei pesi. Poi si può passare all'HIIT secondo questo schema:

Si parte con 4 minuti, alternando 30 secondi di scatto al 90% del massimo a 30 secondi di ritmo blando tipo jogging, poi ancora 30 di scatto al 90% del max e così via.

Ogni 2 allenamenti si aumenta un minuto, quindi 4-4-5-5-6-6 e così via, fino ad arrivare a 15 minuti al massimo.

Frequenza settimanale: 3-4 volte a settimana.

Ovviamente ho già visto commenti negativi dei parrucconi e megamoderatori di forum italiani su questo sistema, ma sono sempre quelli che dicevano che il BIIOSystem® non avrebbe mai funzionato, quindi adesso sono tranquillo che l'HIIT è veramente efficace.

Ciao Claudio, quale piano di integratori mi consigli per



NATURAL BODY BUILDING FEDERATION

GRAFICA DIGITALONE.IT

CORSI PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI DI BODY BUILDING

CORSI PERSONAL TRAINER & ALLENATORE BODY BUILDING

SCUOLA UFFICIALE BIIOSystem®



APPUNTAMENTI 2010 ROMA, MILANO E PALMA DE MAIORCA (SPAGNA)

PERSONAL TRAINER CERTIFICATO STANDARD & ALLENATORE BODY BUILDING E FITNESS (PTCS-BB)

Entry level. Corso di base per chi entra per la prima volta nell'N.B.B.F. Per entrarvi non è necessario avere titoli o conoscenze particolari, perché è il primo passo verso la professione. Conseguendo questo attestato si può già cominciare a fare esperienza nel mondo delle palestre, magari coadiuvati da allenatori/personal trainer più esperti. È indicato anche per i soli atleti praticanti che vogliono avere maggiori informazioni per allenarsi in maniera ottimale.

PERSONAL TRAINER CERTIFICATO ADVANCED (PTCA-BIIO)

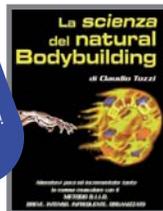
Advanced Level. È il massimo livello NBBF e permette di acquisire tutto il bagaglio di nozioni per poter svolgere al meglio questo lavoro, e cioè con la competenza ottimale. Inoltre è l'unico in Italia che rilascia la certificazione ufficiale BIIO, necessaria per insegnare ufficialmente il metodo di body building (ma anche life-style anti-age) più famoso e diffuso in Italia. Chi ha più titoli e esperienza può entrare direttamente a questo livello, ma è necessario far pervenire il proprio curriculum vitae a: e-mail: nbbf@nbbf.it o fax: 06.23315379 e possedere almeno uno dei seguenti requisiti:

- Laurea in Medicina o in Scienze Motorie/ISEF;
- Diploma di Infermiere Professionale, Fisioterapista;
- Certificazione di Allenatore della Federazione Italiana Pesistica e Cultura Fisica F.I.P.C.F-C.O.N.I.);
- Diploma primo livello di altri enti nelle specializzazioni in Body building/Fitness/Personal Trainer.

PERSONAL TRAINER CERTIFICATO MASTER (PTCM) TOP LEVEL

Viene accreditato automaticamente a chi possiede il PTCA-BIIO (Advanced Level) da almeno un anno e che nel frattempo abbia seguito almeno un seminario d'aggiornamento NBBF. Naturalmente ai diplomati degli anni scorsi saranno riconosciuti automaticamente nuovi titoli, a seconda del livello conseguito. Per chi possiede invece il terzo livello, sarà accreditato come Personal Trainer Certificato MASTER (PTCM).

Direttore: Claudio Tozzi,
autore del best-seller
"La scienza del Natural
Bodybuilding - Metodo BIIO"
da 8 anni il più venduto nel settore!
www.claudiotozzi.it



Claudio Tozzi



Marco Bonotti



Dott. Franck Guillon
Xenard



Roberto Amorosi
Hernandez

DATE PROSSIMI CORSI:

Roma Standard (PTCS) 2010: (ogni corso dura 3 week-end + esame)> Ottobre 2010

Roma ADVANCED (PTCA-BIIOSystem®) 2010: (ogni corso dura 3 week-end + esame)> Dicembre 2010

Milano Standard (PTCS) 2010: (ogni corso dura 3 week-end + esame)> Giugno 2010

Milano Advanced (PTCA-BIIOSystem®) 2010: (ogni corso dura 3 week-end + esame)> Dicembre 2010

Palma de Maiorca (SPAGNA) ADVANCED (PTCA-BIIOSystem®): 24-25/04/2010, 8-9/05/2010, 22-23/05/2010, Esame: 5 giugno 2010

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI:

Tel. 06 / 97840043 dal lunedì al venerdì dalle 10:30 alle 14:30 Si ricorda che sono a disposizione le sole dispense del corso, riservate a chi si associa all'A.S. N.B.B.F.: c/o "Extreme Fitness", Via Giacomo Giri, 5 - 00167 - Roma
www.nbbf.eu www.claudiotozzi.it **E-mail: info@nbbf.it fax 06/23315379.**

BIIOSystem POINT

LAZIO

- EXTREMEFITNESS - Via Giacomo Giri 5 - 00167 - Roma - Tel. 06/39750184 www.extremefitness.it
- NATURAL BODY CENTER - Viale Marx 201 Roma - Tel. 06/86894530.

CAMPANIA

- BODYMINDGYM di Nicola Laudato & C. s.a.s. - Via Vincenzo Virno N.31 Cava de' Tirreni (SA) - Tel 089/461855 - www.bodymindgym.it

LOMBARDIA

- BECOME PERSONAL TRAINING - Via Melzo 10 - 20129 Milano - mob. +39 346 7672385 +39 333 5911629 - contact@becomept.com - www.becomept.com

MARCHE

- PALEXTRA ENERGY CENTRO FITNESS - Via Piermanni, 3 62010 - Montecassiano (MC) - Tel. 0733.598107 - info@palextraenergy.it - www.palextraenergy.it

"Scopri il programma di affiliazione più innovativo per la tua palestra!" vai su http://www.nbbf.eu/nbbf_point.asp

NUOVA SEDE BIIOSystem: Piazzale Flaminio, 19 - 00198 ROMA

ottimizzare il dimagrimento pre-estate? Lorenzo Manini (Rovigo).

Gli integratori possono aiutare molto, specialmente alla fine della dieta, quando il metabolismo tende a rallentare un po' e il grasso che rimane può essere ostinato. Inizierei a prendere il CLA (acido linoleico coniugato), un grasso che ha dimostrato in diversi studi di far perdere grasso in modo importante. Ha un effetto anche sulla pienezza muscolare e sull'attenuazione della fame, ma ha un effetto diesel, quindi va preso per diverso tempo; 4-5 grammi ai pasti per gli uomini e 2,5 g. per le donne. Se la fame non passa, provate a prendere l'estratto di pino coreano, che ha un effetto sul CCK (colecistichinina); alti livelli di quest'ormone in circolo segnalano all'organismo che è stato introdotto un ingente quantitativo di grassi e che - per via dell'elevato potere energetico di questi nutrienti - non è necessario consumare ulteriori quantità di cibo. I pinoli del pino coreano hanno dimostrato in modo scientifico che sono appunto in grado di innalzare i livelli di CCK, aiutando così chi è a dieta, attenuando di molto i morsi della fame. Come coadiuvante assumere anche 2,5 grammi di omega 3, che ha un effetto dimagrante grazie alla sua azione sulla maggiore sensibilità insulinica da parte delle cellule muscolari. Successivamente è utile un buon termogenico, cioè un prodotto che permetta di mantenere alto il metabolismo, contenente delle sostanze attive come Thè verde, Teobromina, Citrus aurantium, Caffèina e Iodio; da assumere in due capsule al giorno un'ora prima dei pasti. Nella definizione, inoltre, assume un ruolo fondamentale la glutamina, un forte anticatabolico, cioè capace di tamponare l'aminoraggia inevitabile dovuta al basso apporto nutrizionale e all'allenamento; consiglio almeno 20 grammi al giorno ripartiti in dosi da 5 grammi durante la giornata, l'ultima prima di andare a letto per stimolare il GH. Anche l'arginina è un ottimo prodotto, in quanto l'aumento del flusso sanguigno dovuto all'incresione dell'ossido nitrico ha dimostrato un effetto dimagrante indotto; 8 grammi al giorno, in tre riprese giornaliere a stomaco vuoto. Infine un buon sonno ristoratore aiuta a dimagrire e, nel caso non dormiate bene, provate a prendere prodotti a base di melatonina e arginina (per maggiori informazioni www.nbbf.eu) che combatte in modo efficace l'insonnia e nel contempo stimola il lipolitico ormone della crescita; 2-3 cps prima di andare a dormire.

Sono un tuo estimatore, ti volevo chiedere: perché i corsi/seminari non li filmate mettendoli su dvd con audio? Poi li potreste vendere per corrispondenza, guadagnereste almeno mille volte di più e al cliente costerebbero molto meno, anche considerando che non ci sarebbero costi di viaggio di albergo, per non parlare del tempo perso... E poi riuscireste a diffondere capillarmente i vostri metodi. A risentirci, Giovanni Argento da Finale Ligure.

1) Collana BIIOSystem® Volume 1 - "Squat & Stacco - Un

innovativo approccio biomeccanico" + velocità + massa + forza + resistenza - infortuni +... glutei

Questo DVD è già in commercio, è sottotitolato in spagnolo ed è stato curato dal sottoscritto e da Daniele Barbieri. Lo squat è un eccezionale esercizio per le cosce, ottimo per lo stimolo della massa muscolare, per aumentare la velocità in sprinter/sciatori/calcatori e in genere per lo sviluppo della forza. Tuttavia questo esercizio, eseguito in maniera tradizionale, cioè con le gambe non troppo divaricate e con l'accosciata non completa, permette solo una moderata attivazione del gluteo medio, mentre il grande gluteo è attivato solo quando l'accosciata è molto profonda. Infatti i glutei sono muscoli potentissimi, quindi se vengono attivati solo parzialmente, la performance è limitata, così come la loro crescita. Inoltre la colonna vertebrale è maggiormente protetta dagli infortuni, in quanto il tratto lombare non va in estensione, provocando danni vertebrali. Questo video insegna un nuovo e interessantissimo approccio biomeccanico all'esecuzione dello squat (ma anche dello stacco da terra), cioè andando più indietro con l'anca e nel contempo fare degli esercizi specifici per la riattivazione dei glutei. Questo nuovo approccio allo squat sta rivoluzionando l'allenamento della parte inferiore del corpo, con risultati straordinari anche a livello di massa muscolare, visto che i glutei cominciano a crescere come non mai!

Sono in uscita (tra maggio e luglio):

2) Collana BIIOSystem® Volume 2 - "Nutrizione" di C. Tozzi - Come perdere peso senza controllare le calorie e senza fame. Nutrigenetica, Nutrigenomica, Paleo diet, le problematiche del latte, il digiuno modificato, intossicazione da metalli pesanti.

3) Collana BIIOSystem® Volume 3 - "Integrazione alimentare" di C. Tozzi - Tutti i supplementi per aumentare la performance, la massa muscolare, la resistenza e il dimagrimento. Prodotti mirati per aumentare la salute. Piano annuale di integrazione.

4) Collana BIIOSystem® Volume 4 - "BIIOSystem®" di C. Tozzi - Tutte le nuove schede di allenamento, secondo le moderne acquisizioni scientifiche sulla scienza del training per la forza e la massa muscolare. Come diffondere il BIIOSystem® nelle palestre. Il progetto BIIOSystem® POINT.

5) Collana BIIOSystem® Volume 5 - "Traumatologia della spalla" di Marco Bonotti - Teoria e pratica della prevenzione e trattamento di un problema che affligge tantissimi praticanti di body building & fitness.

È possibile richiederli tramite il nostro shop (www.nbbf.eu/shop), Segreteria BIIOSystem/NBBF: 06/97840043 (L-V 10:30-14:30 - 15:30-17:30) - info@nbbf.it o direttamente presso la nostra nuova sede centrale: BODYSTUDIO PERSONAL TRAINING, Piazzale Flaminio 19 (Piazza del Popolo) - Roma. www.bodystudioflaminio.it



NATURAL BODY BUILDING FEDERATION

CORSI PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI DI BODY BUILDING

GRAFICA DIGITALONLINE.IT

Prossimi appuntamenti:

MASTER NUTRIZIONE & INTEGRATORI FEBBRAIO 2011 MASTER BIIOSYSTEM® APRILE 2011

SONO IN USCITA I DVD dei master 2010:

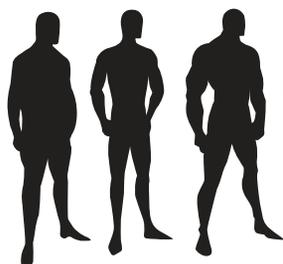
1. **Collana BIIOSystem® Volume 1** - "Squat & Stacco - Un innovativo approccio biomeccanico" + velocità + massa + forza + resistenza - infortuni + ...glutei
2. **Collana BIIOSystem® Volume 2** - "Nutrizione" di C. Tozzi - Come perdere peso senza controllare le calorie e senza fame. Nutrigenetica, Nutrigenomica, Paleo diet, le problematiche del latte, il digiuno modificato, intossicazione da metalli pesanti.
3. **Collana BIIOSystem® Volume 3** - "Integrazione alimentare" di C. Tozzi - Tutti i supplementi per aumentare la performance, la massa muscolare, la resistenza e il dimagrimento. Prodotti mirati per aumentare la salute. Piano annuale di integrazione.
4. **Collana BIIOSystem® Volume 4** - "BIIOSystem®" di C. Tozzi - Tutte le nuove schede di allenamento, secondo le moderne acquisizioni scientifiche sulla scienza del training per la forza e la massa muscolare. Come diffondere il BIIOSystem® nelle palestre. Il progetto BIIOSystem® POINT.
5. **Collana BIIOSystem® Volume 5** - "Traumatologia della spalla" di Marco Bonotti - Teoria e pratica della prevenzione e trattamento di un problema che affligge tantissimi praticanti di body building & fitness.



www.netintegratori.it



www.xplosivepower.com



BIIOSystem®

LIFESTYLE R-EVOLUTION

È possibile richiedere i DVD tramite il nostro shop (www.nbbf.eu/shop),
tramite la segreteria BIIOSystem/NBBF: 06/97840043 (L-V 10:30-14:30 – 15:30-17:30) – info@nbbf.it
o direttamente presso la nostra nuova sede centrale:
BODYSTUDIO PERSONAL TRAINING, Piazzale Flaminio, 19 (Piazza del Popolo) – Roma. www.bodystudioflaminio.it

No-stop in vasca per il bene dei bambini

L'evento Swim for Children propone sport, intrattenimento, solidarietà (e una sfida da Record) a favore della Torre della Ricerca Pediatrica

La molla che ha spinto il Comitato Swim for Children a organizzare, per i prossimi 11 e 12 giugno, una 24ore no-stop di solidarietà, sport e intrattenimenti, è l'opportunità di far conoscere (e di raccogliere fondi per sostenere) la nuova realtà di ricerca pediatrica che sta nascendo a Padova: **l'Istituto di Ricerca Città della Speranza, la "torre" dedicata allo studio e alla ricerca di cure per le malattie infantili, con particolare attenzione verso le neoplasie.**

Sport come nuoto, acquagym, beach volley, esibizioni di danza, nuoto sincronizzato, musica, animazione per i bambini e per le famiglie, faranno da cornice all'evento più squisitamente "agonistico" della giornata: **il tentativo di entrare nel Guinness World of Record™ come l'evento natatorio che nelle 24 ore ha fatto nuotare il maggior numero di persone per almeno una vasca in una staffetta.** Attualmente il record è detenuto dalla St Mary's Diocesan School for Girls di Pretoria (Sudafrica) che il 24 gennaio del 2009 ha fermato il contatore a 3.941 staffettisti, espugnando il primato al Projecte Home, un'associazione di Palma de Maiorca operativa nel sociale, che nel 2007 aveva fatto nuotare 3.168 persone nell'arco delle 24 ore.

Conviene partecipare

Dietro la 'scusa' di entrare nel Guinness World of Record™, c'è un nobile progetto di solidarietà: più alta sarà la partecipazione e maggiore sarà il ricavato da devolvere all'Istituto di Ricerca Città della Speranza. Per concorrere al raggiungimento del Guinness World of Record™, **la quota d'iscrizione è di almeno 12 euro per gli adulti e almeno 7 euro per i bambini fino al 12° anno d'età compiuto.** I partecipanti alla staffetta riceveranno una cuffia con il logo di "Swim for Children" 2010, una maglietta bianca logata e un laccetto della Città della Speranza. Le adesioni vanno inoltrate attraverso il sito internet www.swimforchildren.org, oppure collegandosi al sito di Non Solo Sport o recandosi in uno dei negozi Non Solo Sport (www.nonsolosport.it). Per entrare nell'impianto e partecipare all'animazione e agli eventi che faranno da corollario alla staffetta, **l'ingresso è unico e costa almeno 5 euro**, interamente devoluti in beneficenza per l'Istituto di Ricerca Pediatrica della



Il comitato organizzatore dell'evento

Fondazione Città della Speranza. I disabili (con un accompagnatore) possono entrare gratuitamente.

Il Comitato "Swim for Children"

Onlus che si è costituita formalmente il 2 dicembre 2009, è fondata da undici persone: Cinzia Rampazzo (il presidente) e Guido Taglia (vicepresidente), Gianfranco Bardelle, Stefano Bellon, Cristina Chinello, Raffaella Della Valle, Valentina De Tommasi, Marco Domeneghetti, Nicola Maioli, Mirka Milani, Marco Tornatore.

Info varie sull'iniziativa

La prima edizione di «Swim for Children» si svolgerà l'11-12 giugno 2010 nell'impianto sportivo (via Decorati al Valor Civile 2, a Padova). L'impianto Padovanuoto è raggiungibile con gli autobus numeri 5 e 22. A poche centinaia di metri c'è la fermata del tram (direzione Guizza). I parcheggi disponibili sono in numero limitato.

Contatti

Sito internet: www.swimforchildren.org

Informazioni: info@swimforchildren.org; 345.1441894

ENTI SOSTENITORI, TESTIMONIAL E SPONSOR

Ampia adesione da parte delle istituzioni politiche: hanno dato il loro patrocinio la Regione Veneto, l'Assessorato allo Sport della Regione Veneto, il Comune di Padova, l'Assessorato allo Sport del Comune di Padova, la Provincia di Padova, l'Assessorato allo Sport della Provincia di Padova. Anche il mondo delle istituzioni sportive ha appoggiato con entusiasmo l'iniziativa: hanno dato il loro patrocinio il Coni Veneto, il Coni provinciale di Padova, la Federazione Italiana Nuoto (Fin) del Veneto e la sezione di Padova, il Gruppo Ufficiali di Gara (Gug) della Regione Veneto, i Cronometristi di Padova. Tra gli sponsor, hanno finora aderito Non Solo Sport, Banca Antonveneta, Telechiara come media partner televisivo per una diretta di due ore della staffetta. Numerosi gli atleti che fin da subito hanno dato la loro adesione e il loro sostegno a «Swim for Children»: Rossano Galtarossa, Alice Carpanese, Renata Spagnolo, Chiara Rosa, il Calcio Padova, le Fiamme Oro, Padova Volley, Romina Armellini. Gli elenchi di enti sostenitori, testimonial e sponsor sono in continuo aggiornamento.

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. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it



ABDOMINAL ROM LUX
EURO 950,00 + IVA



ANTERIOR TECHNOGYM
EURO 1.550,00 + IVA



BIKE EXCITE 700 TV
EURO 1.900,00 + IVA



BIKE XT
EURO 1.000,00 + IVA



CHEST PRESS SELECTION
EURO 1.700,00 + IVA



CARRELLO PORTA PUMP +
10 BILANCERI
EURO 600,00 + IVA



COMBINATA
EURO 790,00 + IVA



RUN XT PRO 600
EURO 2.890,00 + IVA



SINCRO 700 TV
EURO 3.000,00 + IVA



SPINTRAINER 1
EURO 1.200,00 + IVA



STEP REBOOK
EURO 40,00 + IVA L'UNO



STEP XT PRO 600
EURO 1.200,00 + IVA



UNICA CLASSIC
 EURO 2.500,00 + IVA



WAVE 700
 EURO 2.800,00 + IVA



BIKE SPINNING
 EURO 400,00 + IVA



PANCA LOWER BACK TECA
 EURO 300,00 + IVA



PANCHETTA FISSA
TECHNOGYM SELECTION
 EURO 450,00 + IVA



PANCHETTA REGOLABILE
4 USI EURO 300,00 + IVA



POSTERIOR TECHNOGYM
 EURO 1.550,00 + IVA



RECLINE EXCITE 700 TV
 EURO 2.000,00 + IVA



RECLINE LIFE FITNESS CON
TV EURO 2.000,00 + IVA



RUN NUOVO NORDIK TRAK
 EURO 1.600,00 IVATO



LEG PRESS SELECTION
 EURO 3.000,00 + IVA



MULTIPOWER LUX
TECHNOGYM
 EURO 1.350,00 + IVA



RUN EXCITE 700 CON TV
 EURO 4.800,00 + IVA



RUN EXCITE 700
 EURO 4.500,00 + IVA



RASTRELLIERA PORTA
MANUBRI SILVER
 EURO 450,00 + IVA



GABBIA
 EURO 680,00 + IVA



GLUTEUS SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



LIFE FITNESS 95Ti USATO
 EURO 2.850,00 + IVA



BIKE RECLINE X-ACT
 EURO 800,00 + IVA



LOW ROW PERSONAL SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



LOWER BACK SELECTION
 EURO 1.700,00 + IVA



PANCHETTA QUATTRO USI
 EURO 280,00 + IVA



CHEST PRESS ELEMENT
 EURO 1.550,00 + IVA



LOW ROW ELEMENT
 EURO 1.550,00 + IVA



TOP XT PRO 600
 EURO 1.500,00 + IVA



VERTICAL TRACTION ELEMENT
 EURO 1.500,00 + IVA



PANCA INVERSA PANATTA
 EURO 400,00 + IVA



ROTEX XT PRO
 EURO 1.500,00 + IVA



STEP RACE
 EURO 1.000,00 + IVA



RUN LIFE FITNESS
 EURO 1.800,00 + IVA



PRESSA A 45 TECA
 EURO 1.400,00 + IVA



RUN PANATTA SPACE
 EURO 1.700,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

Astoria Suite Hotel	Tel. 0541.23607	www.astoriasuitehotel.com
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cardio Dance Combat	tel. 0775 235014	www.cardiodancecombat.it
Cruisin	Tel. 059.225940	www.cruisin.it
FabStore		www.fabstore.it
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
HC Day Spa & Studio	Tel. 02.8692145	www.healthy-center.it
Ego Yoga	Tel. 06.6878059	www.ego-yoga.com
Hosand Technologies	Tel. 0323.496033	www.hosand.com
Intech	Tel. 0371.549815	
Istituto per il Credito Sportivo	N. V. 800298278	www.creditosportivo.it
Italian Military Fitness	Tel. 02.320625760	www.italianmilitaryfitness.com
Johnson Health Tech Italia	Tel. 0736.2269	www.jht.it
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.it
Laser Fit	Tel. 091.8904720	www.laserfit.eu
LionsFit	Tel. 348.3546007	www.federazioneitalianawalking.it
Nbbf	Tel. 06.97840043	www.nbbf.it
NessFit World	Tel. 085.4689041	www.nessfitworld.com
Panatta Sport	Tel. 0733.611824	www.panattasport.com
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Physique Production	Tel. 0785.851504	www.sardegnaexpofitness.com
RiminiWellness	Tel. 0541.744111	www.riminiwellness.com
Runner	Tel.0535.58447	www.runnerfitness.it
Vitamin Center	Tel. 051.6166680	www.vitamincenter.it
Volchem	Tel. 049.5963223	www.volchem.com
WellnessOutlet	Tel. 388.1043114	www.wellnessoutlet.it
Why Be Normal	Tel. 0174.241677	www.whybenormal.it

LA PALESTRA WWW.LAPALESTRA.NET

Anno VI - N. 28
maggio/giugno 2010

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.91533211
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro e Veronica Telleschi

Hanno collaborato:
Francesco Barbato,
Andrea Bertino, David Cardano,
Iader Fabbri, Annalisa Ghirelli,
Francesco Iodice, Marco Neri,
Carmine Preziosi, Rossana Prola,
Dario Sorarù, Fabio Swich,
Claudio Tozzi, Davide Verazzani,
Enrico Volpatto.

Traffico pubblicitario
Nika's Comunicazione
Via Luigi Ploner, 9
00123 Roma
Tel. 06.30896070
Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio,
Shutterstock®

In copertina:
Foto archivio Panatta Sport

Stampa:
Alfa Print - Via Bellini, 24
21052 Busto Arsizio (VA)
Tel. 0331.620.100 - Fax 0331.321.116
www.alfaprint.com

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale registrata

al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La Api Editrici s.n.c. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api 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 vietata.

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

***NOTA INFORMATIVA INTEGRATORI ALIMENTARI**
Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. Il prodotto 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**

Acquavillage

Milano
26 Giugno 2010



Nuovo appuntamento con l'entusiasmante convention dell'estate, che vede da sempre alcuni dei migliori presenters del settore proporre le ultime novità dell'acquafitness internazionale, in uno dei più spettacolari centri sportivi alle porte di Milano.



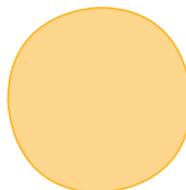
Roberto Conti



Mariagrazia Olmi



Marco Gagliassi



Fiammetta Alberti

Quote di partecipazione:
Euro 78,00 entro il 28 maggio 2010
Euro 90,00 entro l'11 giugno 2010
Euro 102,00 dopo i termini indicati

Fitness 2010 CAMPUS

Fitness Campus è la scuola estiva di Fit One Promotion, con sede a Viareggio, in cui vengono proposti corsi di formazione e master di specializzazione per istruttori di fitness nei diversi ambiti di competenza.

Corsi di formazione per istruttori di:

- Acqua gym
- Idrobike
- Aerobic Fight
- Pilates
- Biomeccanica

Info line 
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it



Estate 2010
Agosto/Settembre 2010



Programmi completi su:

www.fitpromos.it

FIT ONE PROMOTION - via Mario Pagano,52 20145 Milano - c.so di P.ta Vittoria,10 20122 Milano

ProAction vi aspetta
a Rimini Wellness
pad.B1, stand 037
dal 13 al 16 Maggio 2010

**THERMO
STACK**

**MASSIMILIANO ROSOLINO
PER THERMOSTACK PLUS**

POWER YOUR BODY



Da ProAction **Thermostack Plus**, il primo integratore utile per chi si dedica con costanza e determinazione alla cura del proprio corpo e vuole definire i propri punti critici.

Service Client
800-425330
lun. - ven. 8.30 - 18.30

THERMOSTACK.IT

Thermostack Plus è un prodotto
ProAction

Leggere attentamente le avvertenze riportate sulla confezione del prodotto. Si consiglia di associare a un regime alimentare ipocalorico ed una adeguata attività fisica.