

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER CHI È SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

LA PALESTRA - N°30 - settembre/ottobre 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**



MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

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.



Johnny G.
KRANKcycle®
by MATRIX

FORMAZIONE 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.

Se desideri vedere i video del recente Johnny G Tour in Italia e del Kranking® collegati a 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

www.kranking.it

XENIOS[®]

USA



ACCESSORIES THAT MAKE A DIFFERENCE

visit us at WWW.XENIOSUSA.COM

© – 2010 Xenios[®] USA LLC – NY – All rights reserved. The XENIOS[®] trademark is owned by and used under license from XENIOS[®] USA LLC – NY

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO: FREEWEIGHTZONE tel. 0549.904251 info@freeweightzone.com



**per andare
oltre**

insieme

Siamo il primo istituto di credito specializzato nello sport.

Siamo a servizio di chi ama, vive e pratica lo sport con passione.

Siamo l'Istituto per il Credito Sportivo, l'unica banca dello sport in Italia.

Abbiamo deciso di andare oltre

per attrezzare i tuoi spazi

ICS Mutuo Light



www.creditosportivo.it

Benessere o Bell'essere???

Noi abbiamo scelto il benessere e Monia Ronchetti, protagonista della copertina, ne è la prova concreta. Monia è la neo vincitrice dell'edizione 2010 di *Miss Wellness*, concorso che nei mesi scorsi ha passato in rassegna centinaia di ragazze misurandone forma fisica ma soprattutto vitalità, spontaneità e atleticità. Una competizione in cui le partecipanti non hanno sgomitato per mettere in mostra glutei marmorei o ventre piatto, ma si sono confrontate sul piano della preparazione atletica e sulla capacità di sapersi adattare a nuovi sport e nuove sfide... quello che sostanzialmente siamo costretti a fare anche nel quotidiano.



Ci sembra giusto, quindi, adeguare i criteri di valutazione della bellezza, spostando l'attenzione sulla personalità e mettendo da parte il puro edonismo. Ma la strada verso il benessere non è semplice, ci prospetta difficoltà e peripezie, percorsi ripidi e scivolosi. Per affrontarli, abbiamo bisogno degli strumenti adatti per arrivare alla meta e di capire come si raggiunga la serenità interiore, il famoso e ambito traguardo del *mens sana in corpore sano*. Negli ultimi decenni, l'attenzione generale è stata rivolta all'involucro e all'apparenza, atteggiamento che ha provocato un allontanamento dal nostro spirito e un'impossibilità a interpretarne i segnali. *La Palestra* è andata invece a interrogare chi del benessere ha fatto un manuale, dal titolo *Psico Fitness*, e vi propone un'interessante panoramica sui complessi labirinti della mente e sull'importante ruolo che gioca nell'attività fisica. Serenità per il corpo ma non solo, abbiamo trattato l'argomento anche da un punto di vista gestionale per aiutarvi a comprendere come in un clima di armonia tutto lo staff lavori in modo più efficace e produttivo. Abbiamo poi raccolto utili consigli sull'alimentazione nella stagione autunnale, sfatando i luoghi comuni su calorie e bilancia, e provato scarpe che sono in realtà anti-scarpe ideate per migliorare la postura. E, ancora, abbiamo scandagliato le basi dell'aquawalk per elencarne i benefici. Cercando di essere sempre esaurienti nelle nostre proposte e con l'ambizione di presentarvi le ultime notizie dal mercato del fitness, vi invitiamo infine a partecipare al prossimo Congresso IHRSA a Barcellona. Per la prima volta ci saranno anche le traduzioni in italiano... un'occasione di aggiornamento professionale da non perdere!

Veronica Telleschi

MISS WELLNESS 2010

P. 6 La *Miss* che non fa la diva

SALA ATTREZZI

P. 8 Biotipo e allenamento

P. 12 Anamnesi sportiva e traumatologica

SALA CORSI

P. 16 Raggiungere il benessere con la psicofitness

P. 20 L'importanza della programmazione

FOCUS

P. 23 PANATTA SPORT: Free Weight HP
non ha eguali sul mercato

ALIMENTAZIONE

P. 24 Le Leguminose

P. 28 Il freddo come amico

P. 32 È così difficile dimagrire?

FOCUS

P. 34 Camminare sulle nuvole

GESTIONE

P. 36 La serenità dello staff è una cosa seria

P. 38 Le reali esigenze del cliente

FOCUS

P. 41 TLC, premiati e iscritti

ACQUA & BEAUTY

P. 42 Una piscina sostenibile

P. 44 L'abc dell'Aquawalk

NOVITÀ & CURIOSITÀ

P. 46 TT SPORT: Contro i problemi legati al dimagrimento

P. 46 XENIOS USA: La prima "alta gamma" di accessori price-friendly

P. 47 La vittoria di Matrix

P. 48 TOP FORM: KINETIS, la rivoluzione nel mondo del fitness

P. 48 VOLCHEM: Le nuove proteine con AMBS (Advanced Muscle Building System)

P. 49 DOMANDE & RISPOSTE

a cura di Claudio Tozzi

P. 52 EVENTI

P. 53 Al via la decima edizione del Congresso Europeo IHRSA

P. 54 CERCO & VENDO

P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

La Miss che non fa la diva

Solare, scherzosa, con tanta voglia di crescere e migliorarsi sempre. Monia Ronchetti, la vincitrice di Miss Wellness 2010, è una ragazza bresciana che ha trovato nello sport la ricetta della felicità

Ha vinto meritatamente un contest, quello di Miss Wellness (Riccione dal 27 al 31 luglio scorso), che premia il talento e la motivazione, la prontezza fisica e la forza caratteriale. Monia Ronchetti ha sbaragliato le concorrenti senza darsi delle arie, grazie all'amore per lo sport e alla determinazione fuori dal comune.

Ciao Monia, perché hai deciso di partecipare a Miss Wellness?

Per diversi motivi: perché credo che confrontarsi con altra gente, che ha idee diverse dalle proprie, permetta di imparare ogni volta qualcosa di nuovo e dia la possibilità di migliorarsi; perché ogni persona ci trasmette qualcosa di buono; perché ogni volta che ci si mette alla prova si ambisce ad ottenere risultati migliori e ad impegnarsi per raggiungere degli obiettivi. Avevo già partecipato a concorsi di bellezza, ma per la mia struttura fisica e la mia passione per lo sport ho pensato che Miss Wellness fosse il concorso più adatto a me... e fortunatamente lo è stato!

Perché pensi di aver vinto? Cosa hanno apprezzato maggiormente i giudici?

Bisognerebbe chiederlo a loro... Penso di essere una persona modesta e non mi piace vantarmi... spero e credo che ai giudici sia arrivato il mio amore per lo sport, l'entusiasmo che ci metto nel farlo e la volontà di fare del mio meglio. Sono una persona solare e felice. Credo che un sorriso possa far contente molte persone e ritengo che nel mondo in cui lavoro non debba mai mancare. Dopo anni di insicurezze e di duro lavoro, sono riuscita a realizzarmi... ma non mi fermerò mai, voglio migliorare e poter dare agli altri sempre qualcosa di nuovo e di positivo!



La Miss Monia Ronchetti durante la premiazione



Che tipo di prove hai dovuto superare durante il concorso e qual è stata la più difficile per te?

Le prove sono state inusuali ma simpatiche. Abbiamo fatto beach tennis, nuoto, corsa con i sacchi sulla spiaggia e direi che quella più difficile è stata la mattinata alle terme di Riccione... A parte gli scherzi, il baseball per me è stata veramente la prova più difficile, non dal punto di vista fisico, bensì organizzativo! Ha regole complicate, soprattutto per un primo approccio come il mio.

In che misura lo sport fa parte della tua vita?

Non potrei resistere senza lo sport. Fa parte delle mie abitudini ed è una passione a cui non posso rinunciare. Spesso, durante il giorno, non ho tempo per allenarmi e allora mi alzo presto la mattina per preparare le lezioni... e quando sono a casa non riesco a stare ferma!

Quali attività sportive pratici?

Gli sport che pratico abitualmente sono body building, step, pilates e danza del ventre, non tralasciando però, nel tempo libero, il ciclismo, la corsa e le danze latino americane.

Sappiamo che stai lavorando a un progetto importante... di che si tratta?

Da anni ho nella testa il progetto di aprire una palestra. Ora è capitata l'occasione e non ho esitato a buttarmi in questa esperienza. So che sarà molto impegnativa, sia fisicamente che mentalmente, ma quando si è convinti e si ama qualcosa, si fa di tutto per realizzarla. Anche perché le soddisfazioni sono tante e poter dare il benessere fisico e psichico e regalare il sorriso alle persone mi riempie il cuore di gioia! La palestra si chiama Victoria World Fitness e si trova a Gambara, Brescia.

VICTORIA WORLD FITNESS SNC
VIA SANTA LUCIA 2 - 25020 GAMBARA (BS)
TEL: 030.9956609
centrofitnessvictoria@gmail.com



technology & training method

Il Metodo rivoluzionario e completo per risultati concreti
nel **dimagrimento** e **modellamento**



6 ■ Servizi finanziari

5 ■ Assistenza Post vendita

4 ■ Tecnologia

3 ■ Marketing

2 ■ Formazione

1 ■ Know-how



Come **sviluppare il business**
e aumentare la tua clientela



Via Nicolino di Galasso, 21 – 47899 Galazzano – RSM
Tel.: 0549 97.07.66 Fax: 0549 97.38.64 – (+) 378 (from the other countries)
Email: info@ttsport.net www.ttsport.net

www.ttsport.net

Biotipo e allenamento

Conoscere il somatotipo del cliente consente di confezionare allenamenti consoni al raggiungimento di obiettivi su misura

Nel 1940 gli studi di William Sheldon (*The Varieties of Human Physique, 1940 and The Varieties of Human Temperament: A Psychology of constitutional Differences, 1941*) hanno portato all'identificazione di 3 somatotipi:

- 1) ECTOMORFO
- 2) ENDOMORFO
- 3) MESOMORFO

È interessante notare come ad ogni biotipo si riconducano caratteristiche fisiche, metaboliche e comportamentali ben determinate, generando strategie di allenamento e alimentari per ogni biotipo. Applicare queste strategie significa portare le persone ad avere maggiori risultati e di conseguenza maggiore motivazione, aspetto molto importante per continuare ad allenarsi.

Tipo Ectomorfo



Strutturalmente è longilineo, magro, poco muscoloso e con metabolismo veloce, arti molto lunghi, busto tendenzialmente corto e limitata larghezza delle spalle. Il suo metabolismo è molto veloce, brucia tutte le calorie ingerite, andando quindi incontro a catabolismo, con il vantaggio che può mangiare tutto quello che vuole senza ingrassare. È un soggetto non forte (anche a causa delle lunghe leve), con pettorale piatto e si affatica molto facilmente. È un soggetto attivo e molto emotivo. L'addome e la curva lombare risultano piatti, mentre la curva toracica è relativamente evidente ed elevata. Il cingolo scapolare manca di supporto muscolare e le scapole tendono a sporgere posteriormente. **Ha esigenza di irrobustirsi: il catabolismo sconsiglia attività cardio.** Lo alleniamo 2 o al massimo 3 volte a settimana ricordando che questo tipo ha difficoltà di recupero, lavorando sui grossi gruppi muscolari (gambe, petto, dorso, spalle) e con esercizi pluriarticolari. Vediamo un esempio di allenamento in palestra:

RISCALDAMENTO	10'
CRUNCH	3X15
SQUAT LIBERI	3X10
AFFONDI FRONTALI	3X10 per gamba
PANCA PIANA	3X10
LAT MACHINE AVANTI	3X10
PULLEY	3X10
LENTO AVANTI	3X10
DEFATICAMENTO	10'

Consigli: non superare l'ora di tempo. Un giorno alla settimana può essere dedicato ad una attività cardio molto leggera, anche a circuito o ad attività sportiva parallela. Nel fine settimana inserire un'attività rilassante o consigliare sauna: queste attività stimoleranno la produzione di oppioidi endogeni, sostanze euforizzanti che danno sensazione di benessere e piacere. Per la sua tendenza a bruciare molto è importante regolarizzare l'apporto calorico con due spuntini (uno a base di yogurt e uno a base di frutta) da aggiungere ai pasti principali. Incrementare l'apporto di grassi omega 3 e 6. La sera prima di dormire consigliare tisana rilassante.

Tipo Endomorfo



Massiccio e brevilineo, con metabolismo lento spesso accompagnato da insulino-resistenza (che facilita l'accumulo di grasso), arti corti e muscolosi, con prevalenza di addome sul torace e collo molto grosso. Fisicamente molto forte, con grosse masse muscolari, di frequente coperto da strato lipidico. È un soggetto tranquillo, riflessivo, testardo, ma anche tenace se ben stimolato. Caratterialmente affettivo, espansivo, estroverso, in genere allegro, di compagnia e alla ricerca di gruppi numerosi. **Ha esigenza di mantenere la massa muscolare e di ridurre il grasso:** si consiglia 1/2 x settimana di allenamento con i pesi e 2 volte la settimana attività cardio-fitness.

Consigli: alternare esercizi pluriarticolari con esercizi di isolamento perché il sovrappeso causa già stress meccanici articolari. Molto utili gli allenamenti a circuito. Vediamo un esempio di allenamento in palestra:

PROPOSTA A		PROPOSTA B	
BIKE	10'	CARDIO FIT TRAINING:	
CRUNCH	3X15	CARDIO	15'
LEG PRESS	3X12/15	SLANCI DIETRO	1X15
SLANCI GAMBA 90°	3X15	CRUNCH	1X15
ADDUTTORI	3X15	ALZATE LATERALI	1X15
LAT MACHINE AVANTI	3X15	CARDIO	5'
CROCI MANUBRI	3X15	ABDUTTORI	1X15
LENTO MANUBRI	3X15	CRUNCH INVERSO	1X15
ALZATE LATERALI	3X15	PECTORAL MACHINE	1X15
BIKE	10'	CARDIO	5'
		ADDUTTORI	1X15
		CRUNCH	1X15
		LEG PRESS	1X15
		CARDIO	5'
		STANDING GLUTEUS	1X15
		CRUNCH	1X15
		LAT MACHINE DIETRO	1X15
		CARDIO	15'

Vista la tipologia di carattere e le esigenze, possiamo consigliare corsi di gruppo quali ad esempio il walking, dopo un periodo



Agosto 2010



**Offerta
incredibile!**



**USATO
REVISIONATO**

**Conosci il passato dell'usato?
Acquista **sicuro**, acquista il nuovo **CARDIACA**.**



XN 7700



XN 6700



XN 2700



XN 1700

Se cerchi **design** raffinato, eccellente **biomeccanica** ed **eccezionale rapporto qualità/prezzo**, scegli di non avere sorprese, scegli **certezza** e **garanzia** firmate **Cardiaca**.

di adattamento in palestra. Altri consigli per dimagrire sono: mangiare proteine, frutta e verdura; fare 5/6 pasti al giorno; fare molta attività fisica; evitare di mangiare a tarda ora la sera.

Tipo Mesomorfo



Atletico e armonico, con metabolismo equilibrato. Arti proporzionati con prevalenza di torace su addome. È in genere una persona forte, con ottime capacità di recupero e poca predisposizione agli infortuni. Soggetto equilibrato ma a volte può eccedere nella sicurezza di sé: **meglio consigliare attività di relax**. Può mangiare praticamente di tutto ma non si consiglia di mangiare in eccesso più di due volte a settimana. Caratterialmente è attivo, energico, aggressivo, dominatore. Vediamo un esempio di allenamento in palestra.

PROPOSTA A	
RISCALDAMENTO	10'
CRUNCH	5X15
LEG PRESS	3X10
LEG CURL	3X10
PANCA PIANA	3X10
CROCI INCLINATE	2X10
LAT MACHINE	3X10
LENTO AVANTI	3X10
BICIPITI MANUBRI	3X10
TRICEPS	3X10
CARDIO	10'

Ogni caratteristica individuata da Sheldon è importante per spiccare in determinate attività sportive tipo:

ENDOMORFO: sumo, wrestlers

ECTOMORFO: salto in alto

MESOMORFO: sollevamento pesi, tennis, sprinter

Un'altra distinzione



Possiamo distinguere i soggetti anche come segue.

1) Soggetto ANDROIDE: in genere tipico dell'uomo, ha le seguenti caratteristiche:

Accumulo di grasso sul tronco: sopra e sotto ombelicale, prevalenza di addome su torace. Arti inferiori poco sviluppati e busto corto. Maggiori rischi cardio-vascolari. Spesso correlato al diabete. Gli piace il carboidrato ad alto indice glicemico. Adattamento alla corsa. Lavoro a circuito su tronco. Ipertrofia arti inferiori.

Vediamo un esempio di allenamento in palestra.

PROPOSTA A	PROPOSTA B
RISCALDAMENTO LIBERO	RISCALDAMENTO LIBERO
PANCA PIANA 10	LEG PRESS 3X10
LAT MACHINE PRESA	LEG EXTENSION 3X10
INVERSA 10	LEG CURL 3X10
LENTO AVANTI 10	STANDING GLUTEUS 3X10
CARDIO 7'	CALF 3X10
RIPETERE IL CIRCUITO 2/3 VOLTE NO STOP	STABILIZZAZIONI FRONTALI 20"
STABILIZZAZIONI SU PALLA 20"	STABILIZZAZIONI LATERALI DX 20"
	STABILIZZAZIONI LATERALI SX 20"

CRUNCH	MAX	AEROBICA	7'
CRUNCH INVERSO	MAX	RIPETERE IL CIRCUITO	
AEROBICA	7'	2/3 VOLTE NO STOP	
RIPETERE IL CIRCUITO			
2/3 VOLTE NO STOP			

Eventuale terzo allenamento solo cardio o consigliando un corso aerobico.



2) Soggetto GINOIDE: in genere tipico delle donne, il grasso è in zona fianchi e glutei e meno facilmente metabolizzabile in quanto serbatoio di energia per il parto, quindi preservato dall'organismo. Accumulo di grasso in zona trocanterica (accumulo su fianchi e glutei). Problematiche circolatorie: stasi linfovenosa, lavorare propriocettività piede. Lavorare il torace per armonizzare. Rinforzo larghi dell'addome. Predisposto a ipertrofia arti inferiori: lavorare con aerobica e a circuito, sconsigliati esercizi base per arti inferiori. Predisposizione cellulite. Iperlordosi. Mangiare pochi latticini freschi: > ritenzione idrica.

Vediamo un esempio di allenamento in palestra.

PROPOSTA A	PROPOSTA B
CARDIO 20'	CARDIO 20'
STABILIZZAZIONI SU PALLA 2'	STEP UP 15
PROPRIOCETTIVA 4X15"	CRUNCH 15
STACCHI DINAMICI 15	SLANCI PER GLUTEI 15
REMATORE BILANCERE 15	CRUNCH 15
SQUAT 15	ADDUTTORI 15
LENTO AVANTI 15	CRUNCH 15
CRUNCH OBLIQUI GAMBE TESE	CARDIO 5' + RIPETERE 3 VOLTE
ALTE + BRACCIA TESE 10+10	no stop
Eseguire il circuito 3/5 volte no stop	LAT MACHINE 10
CARDIO 20'	LENTO MANUBRI 10
	CROCI MANUBRI 10
	FRENCH PRESS 10
	RIPETERE CIRCUITO 3 VOLTE
	NO STOP
	CARDIO 10'

Se le vostre clienti sentono la gamba grossa o gonfia a fine allenamento le cause possono essere diverse: eccesso di volume di allenamento o elevata frequenza determinano aumento di cortisolo e prolattina che determinano un aumento della ritenzione idrica. Se si beve poca acqua il nostro corpo nel momento in cui si è in deplezione di acqua diventa restio a cederla e incrementa la ritenzione. Gli allenamenti proposti possono essere elaborati in tanti altri modi, cercando di rispettare sempre le linee guida e soprattutto i desideri del cliente. Cercate di dare soddisfazione e risultati al vostro cliente, solo così continuerà ad esserlo!

Ogni caratteristica individuata da Sheldon è importante per spiccare in determinate attività sportive

Manuele Mazza



Comunicare in un soffio,
in tutta sicurezza.

RISULTATO GARANTITO, RELAZIONE MIGLIORE.

Pubblicizzare nuovi metodi di allenamento personalizzati. Presentare le nuove attrezzature della propria palestra. Informare su corsi, offerte, ultime tendenze del fitness.

Con i servizi via SMS e MMS targati MobyT, **gestori di club e centri sportivi, personal trainer, istruttori, terapeuti, venditori di macchine e di integratori alimentari** potranno stabilire con la clientela un contatto immediato, tempestivo e mirato.

LEADER IN ITALIA NELLA COMUNICAZIONE MOBILE.

MobyT offre soluzioni sicure per spedire e ricevere SMS e MMS via Internet, a supporto di nuove opportunità di marketing e advertising. Un servizio efficace, che garantisce affidabilità, protezione dei dati, assistenza in ogni fase.

Aziende, banche, assicurazioni, studi professionali, esercizi commerciali, enti pubblici: più di 15.000 clienti italiani e internazionali hanno scelto l'esperienza di MobyT.



Aggiungiamo valore al tuo business.



www.mobyt.it

Anamnesi sportiva e traumatologica



Per proporre agli utenti delle palestre allenamenti personalizzati e tarati sulle esigenze del singolo è bene porre domande mirate e concentrarsi anche sul passato della persona

Il momento del primo ingresso in palestra di un nuovo iscritto, specie se non ha alcuna esperienza specifica precedente, può essere vissuto con una certa dose di ansia, a causa del disorientamento iniziale, il senso di inadeguatezza, la mancanza o la scarsa conoscenza delle attività svolte all'interno ecc. Tutto è completamente nuovo, dagli spazi di cui è costituito il centro sportivo alle persone che ci lavorano, fino agli altri avventori che sanno magari già muoversi con disinvoltura all'interno della struttura. Il compito estremamente delicato del personale presente in palestra, dalla receptionist all'istruttore, è quello di gestire l'accoglienza del nuovo iscritto in modo da creare immediatamente quel clima positivo in cui egli possa superare il disagio iniziale ed interloquire serenamente con chi cercherà di introdurlo al nuovo allenamento. E' di fondamentale importanza per l'istruttore rendere il più possibile aderente alle caratteristiche del soggetto ed alle sue aspettative il programma d'allenamento,

rifuggendo da schede standardizzate e concentrandosi sulle necessità del suo interlocutore. **Il colloquio preliminare con il nuovo iscritto rappresenta così uno strumento validissimo in mano all'istruttore** che in questo modo otterrà almeno tre risultati: la possibilità di acquisire quelle informazioni necessarie per personalizzare il programma d'allenamento; l'occasione per instaurare un rapporto interpersonale con il nuovo frequentatore, conquistando la sua fiducia; ed infine la sensazione di massima professionalità generata non soltanto nell'interlocutore di quel momento ma anche in chi, presente in sala, si accorge del *modus operandi* dell'istruttore stesso. L'obiettivo della personalizzazione dell'allenamento viene raggiunto se si riescono a raccogliere alcune importanti indicazioni che passano anche attraverso l'"Anamnesi sportiva e traumatologica".

L'indagine conoscitiva

L'anamnesi è quell'indagine sui trascorsi sportivi e traumatologici di un soggetto, simile a quella effettuata dal medico che ne attesta l'idoneità, ma che diventa assolutamente determinante anche per l'istruttore che da questi dati fa scaturire delle scelte altrimenti impossibili. In definitiva questa indagine contribuisce ad inquadrare meglio quel determinato soggetto, caratterizzato dalla sua unicità.

In sostanza ci si informa su:

- La pratica attuale di eventuali altre attività motorie e sportive.
- La pratica precedente di eventuali altre attività motorie e sportive.
- I traumi, di valenza medico sportiva, eventualmente subiti.
- La presenza di eventuali para-dismorfismi.

TRX
Suspension Training®

IMPORTATORE
UFFICIALE PER L'ITALIA



**Fitness
Europe**



TRX® Suspension Training®

Costruisci forza, equilibrio, flessibilità e potenza del core. Con questo totalbody potrai avere una completa formazione per i tuoi allenamenti e potrai allenarti ovunque ti trovi.

Il TRX® Suspension Training® Pro Pack include:

il DVD Basic Training da 60 min, il manuale e la sacca porta TRX®



Fitness Europe

www.fitness-europe.com
info@fitness-europe.com

Gli sport del presente

Informarsi sulle altre attività motorie o sportive che eventualmente si stanno praticando è importante per comprendere come queste possano integrarsi con le attività in palestra, in un'ottica di preparazione atletica agli stessi oppure di compensazione degli squilibri determinati da alcune discipline sportive. Proviamo ad ipotizzare il caso di un giovane che si iscrive in palestra ma che, nel contempo, gioca a livello agonistico a calcio con i suoi 2/3 allenamenti alla settimana più la partita nel week end. Occorre sapere se la sua scelta di frequentare la palestra nasce dall'intenzione di migliorare le sue condizioni di forma, attraverso l'incremento delle capacità motorie specifiche, con l'obiettivo di migliorare la performance sul campo, oppure se il desiderio è quello di optare per un lavoro di compensazione per lavorare su quei distretti meno coinvolti dal suo allenamento principale. Il compito dell'istruttore non sarà semplice, dovendo integrare i due allenamenti e cercando, da un parte, di evitare un eccessivo carico di lavoro, che potrebbe non essere adeguatamente smaltito per lo scarso recupero tra le varie sedute delle due attività; e dall'altra di non compromettere le capacità prestanti del soggetto nel suo sport principale. Si immagini il caso di un giocatore impegnato nel ruolo di attaccante, che ha quindi la necessità di effettuare in gioco sprint da 20/30 metri ad altissima velocità, che in palestra allena gli arti inferiori con esercizi che possono rallentare la forza veloce dei principali muscoli interessati, compromettendo di conseguenza la sua prestazione in campo.

Gli sport del passato

Anche conoscere gli sport praticati in passato è importante al fine della programmazione dell'allenamento in palestra. Risulta utile sapere a quale livello si sono praticati gli sport segnalati (agonistico o amatoriale) e per quanto tempo, in quanto sono indicativi dello sviluppo di alcune capacità motorie, di eventuali predisposizioni fisiche, della capacità di apprendimento motorio e dell'abitudine all'allenamento sportivo. Tutti elementi che aiutano a comprendere anche quali modificazioni sono probabilmente state indotte a livello sia fisiologico che morfologico. Si pensi ad esempio al ciclista che dopo molti anni di pratica si iscrive in palestra presentando alcune caratteristiche peculiari di questo sport: arti inferiori più sviluppati di quelli superiori e del tronco, una postura tendente all'accentuazione della cifosi dorsale ed alla riduzione di quella lombare ecc. In questo caso l'obiettivo può essere quello di armonizzare il tono-trofismo muscolare di tutto l'apparato locomotore, ripristinare una corretta postura e magari potenziare alcune capacità condizionali meno interessate dallo sport praticato in passato.

I traumi subiti

Sapere poi se un individuo ha subito nella sua vita dei traumi, specie se di interesse ortopedico, ci permette di conoscere i limiti di un allenamento in palestra, le necessarie attenzioni del caso o ancora la possibilità di un intervento da realizzare con una kinesiterapia adatta. Questa è la tipica situazione in cui si deve impostare un programma di rieducazione funzionale che richiede senza dubbio delle competenze specifiche da parte dell'istruttore. Al contrario, invece, se si tratta di un trauma pregresso, in parte anche

superato ma che potrebbe presentare dei rischi in un allenamento con i sovraccarichi, non dobbiamo essere certi di una segnalazione spontanea da parte dell'interessato. Non per negligenza ma spesso perché si tratta di un problema antico, dimenticato, oppure perché non si ritiene possa essere importante per il lavoro che si andrà a fare in palestra. Questo è il motivo per cui nell'anamnesi è necessario informarsi anche su questo aspetto della storia sportiva della persona per la quale dovrà essere elaborato un programma. Molti esercizi, infatti, presentano delle controindicazioni proprio nei soggetti che hanno problemi di tipo ortopedico, a causa di traumi pregressi o semplicemente di una particolare predisposizione. Solo per fare qualche esempio, possiamo considerare l'ipotesi di un soggetto con un'instabilità delle articolazioni scapolo omerali a cui sono specificamente controindicati esercizi che prevedono il raggiungimento di una posizione in iperabduzione, iperestensione ed iperextrarotazione delle spalle. Ecco allora che un esercizio come il lento dietro diventerebbe una "bomba ad orologeria" per un soggetto predisposto, per l'elevata probabilità di provocare una lussazione dell'articolazione impegnata. Oppure immaginiamoci un individuo reduce da una lesione al legamento crociato anteriore dell'articolazione del ginocchio, non ancora completamente risolta, che esegue la leg extension, particolarmente controindicata in questi casi. Esercizio peraltro efficace, invece, in altre ipotesi di ricondizionamento muscolare. E ancora, possiamo pensare a quanto possa essere controindicato uno squat per una persona con compressione vertebrale.

Deviazioni della colonna vertebrale

Eventuali para-dismorfismi, infine, sono trattati non tanto come impedimenti alla pratica di un'attività sportiva ma, al contrario, come uno stimolo a ricercare la soluzione più adatta alle particolari necessità, evitando grossolani errori di impostazione della tabella d'allenamento. Un vizio posturale, tipico di molti soggetti in età evolutiva, può essere corretto con un trattamento ginnastico specifico che tenga in considerazione le possibili cause e l'evoluzione dello stesso. Ma anche la presenza di un dismorfismo, che non può essere direttamente trattato in palestra, può imporre delle scelte obbligate nell'individuazione di quegli esercizi indicati in alcune circostanze e controindicate in altre. Si pensi, per esempio, ad un soggetto con dorso curvo e, tra le possibili conseguenze, ad una riduzione della mobilità dell'articolazione scapolo omerale. Il risultato è che alcuni esercizi, privi di controindicazioni per altri individui con una completa mobilità, imporrebbero in questa ipotesi dei fine corsa articolari stressanti, assolutamente da evitare. La differenza rispetto agli altri punti dell'anamnesi è che la presenza di eventuali para-dismorfismi, anche non segnalata dall'interessato, può essere direttamente individuata dall'istruttore attento.

Da quanto osservato è possibile pertanto sostenere che l'elaborazione di un programma di allenamento personalizzato non può prescindere dalla conoscenza anche di questi dati, essenziali per inquadrare ogni singolo caso in tutte le sue caratteristiche, là dove l'obiettivo è quello di ottenere il massimo risultato riducendo al minimo i rischi connessi a scelte inadeguate.

Dario Sorarù

top Form

IL CONCETTO DEL FITNESS ITALIANO

...ai limiti della passione



KINETIS



CERCASI AGENTI PER ZONE LIBERE

TOP FORM S.r.l. Via Case Nuove, 21 H - 60010 Castelleone di Suasa - AN - Italia
Tel. 071966022 - Fax 0719669175 - www.topform.it info@topform.it

Raggiungere il benessere con la psicofitness

Come ottimizzare il benessere mentale basandosi su ciò che le neuroscienze continuamente dimostrano, migliorando la funzione del nostro cervello, le nostre relazioni, la gestione dello stress

Ci siamo rivolti a uno dei massimi esperti nei disturbi d'ansia ed emotivi, il Professor Giampaolo Perna, per analizzare il tema del malessere personale e suggerire un approccio concreto per riuscire a superarlo. Il metodo si chiama Psicofitness, e nasce da un libro.

Professor Perna, che cos'è la psicofitness?

La Psicofitness nasce con l'ambizione di aiutare chi è poco in forma e stressato, a ritrovare il proprio equilibrio e la propria serenità analizzando quegli aspetti della vita e del comportamento che possono influenzare il benessere mentale, con la lente di ingrandimento delle neuroscienze. **Benessere psicofisico, resilienza, prevenzione e metodo scientifico sono i quattro concetti chiave attorno a cui ruota la psicofitness.** La vera salute non è semplice assenza di malattia ma capacità di adattarsi, gestire e sviluppare le proprie potenzialità affrontando le sfide che la vita ci pone davanti. Dunque stress come motore dell'evoluzione dell'individuo e psicofitness come metodo per una guida efficace. Lo stato di benessere psicofisico ottimale nasce dall'armonica integrazione dei diversi sistemi complessi che governano il funzionamento dell'individuo, inteso come unità mente-corpo-spirito.

Come è arrivato a definire e a interessarsi a questa disciplina?

Negli ultimi anni, dopo oltre un ventennio dedicato allo studio ed alla cura dei disturbi ansiosi ed emotivi, sono nate nella mia mente alcune riflessioni che hanno messo in discussione quei pregiudizi che hanno separato e separano il mondo della psichiatria dal mondo del benessere mentale. Mentre nella medicina è ormai chiaro che promuovere la salute fisica occupandosi della propria alimentazione e della forma fisica è fondamentale per promuovere il benessere e prevenire molte malattie mediche verso cui siamo geneticamente e biologicamente predisposti, lo stesso discorso non sembra essere stato applicato per quanto riguarda la salute mentale. O hai un disturbo mentale o sei sano, e se sei sano ma non stai bene ti arrangi. . . La negazione ed il rifiuto del benessere mentale da parte del mondo medico-psi-

chiatrico e psicologico ha avuto due gravi conseguenze: prima di tutto ha allontanato le neuroscienze dallo studio dei fattori capaci di promuovere e garantire il benessere mentale, privando tutti noi delle verifiche scientifiche necessarie per introdurre nella nostra quotidianità di "sani" tecniche, comportamenti, abitudini capaci di promuovere il nostro benessere e la nostra salute mentale; in secondo luogo, ha favorito il proliferare di una miriade di centri e tecniche orientate al benessere che offrivano soluzioni senza alcun fondamento scientifico e che spesso basavano i loro risultati sul semplice effetto di suggestione e di rilassamento. Non soltanto, ma troppo spesso questi centri sono diventati il punto di riferimento di persone con veri e propri disturbi ansiosi e depressivi che hanno perso anni di vita e libertà prima di rivolgersi a centri psichiatrici specializzati capaci di risolvere il loro disturbo. Il metodo scientifico è un motore straordinario capace di distinguere ciò che ha un suo valore reale oltre la semplice suggestione. E proprio questa forza ha portato le neuroscienze ad occuparsi di molte pratiche del benessere dimostrando che è possibile occuparsi del proprio benessere mentale, della propria psicofitness, applicando metodi che si sono dimostrati scientificamente capaci di migliorare la funzione del nostro cervello, le nostre relazioni, la gestione dello stress. **È fondamentale quindi che chi si occupa di salute mentale non si limiti a curare le malattie ma anche di promuovere il benessere mentale basandosi su ciò che le neuroscienze continuamente dimostrano.** Queste riflessioni sono nate circa 5 anni fa, conducendo alla pubblicazione di un libro, con l'amico giornalista Giulio Divo, intitolato: PSICOFITNESS. UNA NUOVA SCIENZA PER IL BENESSERE DELLA MENTE. L'entusiasmo che molti lettori hanno dimostrato e la forza di alcuni mi ha trascinato ad andare oltre, cercando di trasformare la teoria in pratica per fornire un metodo per ottimizzare il benessere mentale.

Il Professor Giampaolo Perna è Direttore Scientifico e Primario del Dipartimento di Neuroscienze Cliniche, Villa San Benedetto (Albese con Cassano - Como) & del Centro Europeo per i Disturbi d'Ansia ed Emotivi - CEDANS (Milano). Professore Onorario in Psichiatria e Neuropsicologia, Università di Maastricht (Olanda).

Contatti: www.giampaoloperna.com, www.ansia.info, www.cedans.it, www.fidans.it



Osserva

Con le nostre offerte troverai
solo garanzia, convenienza,
disponibilità, professionalità e
cordialità, APPROFITTANE !!!



Life Fitness 95	Run €2700	Bike-Recline-Step €1350	Crosstrainer €2300
Technogym Excite 700	Run €3500	Bike-Recline-Step €1600	Synchro €2300
Technogym xt	Run €1700	Bike-Recline-Step €800	Rotex € 900
Technogym xt Pro	Run €2200	Bike-Recline-Step €1000	Rotex € 900 Glidex €1600

I prezzi si intendono IVA esclusa, trasporto compreso, Garanzia 1 anno trattasi di attrezzature usate.

info@sarafitness.it tel-fax 0823-965228

Quali sono gli elementi fondamentali che concorrono al benessere di una persona?

Il cocktail ottimale per il benessere mentale include i seguenti ingredienti: la personalità, lo stile di vita (alimentazione, allenamento fisico e ritmi biologici), la gestione dei conflitti e la comunicazione con il sesso opposto, la gestione dello stress, le capacità esecutive e decisionali. La giusta dose di ogni ingrediente verrà determinata applicando il Metodo Psicofitness, appositamente studiato per favorire il funzionamento armonico della mente. La personalità di un individuo rappresenta la modalità con cui un individuo reagisce e si adatta all'ambiente esterno ed interno. La presenza di una personalità armonica è indice di una valida capacità adattiva ai mutamenti ambientali, con particolare riferimento agli eventi stressanti. **Il livello di stress e la gestione delle situazioni di stress è una abilità cruciale soprattutto per quelle persone a cui vengono richieste alte performance**, cioè atleti, manager, leader e madri lavoratrici in generale. Il mantenimento di livelli di stress bassi ha inoltre un effetto protettivo sul benessere del corpo e della mente, prevenendo l'invecchiamento. Le abilità di gestire i rapporti interpersonali è importante tanto quanto l'abilità nel gestire in maniera efficace l'ambiente emotivo durante un negoziato. Entrambi questi fattori giocano un ruolo centrale per il benessere dell'individuo in quanto essere sociale e per il raggiungimento di accordi efficaci. La valutazione di questa abilità e la possibilità di apprendere tecniche specifiche di gestione emotiva dei conflitti è capace di migliorare l'efficacia delle persone nei rapporti interpersonali soprattutto in situazioni di stress. La capacità di comprendere il linguaggio dell'altro sesso è cruciale al fine di rispondere in maniera adeguata e ridurre i fraintendimenti e le incomprensioni fonte di notevole stress e di difficoltà relazionali nella coppia. Il rispetto dei nostri ritmi biologici è fondamentale sia per il mantenimento di un umore di fondo ottimale che per il buon funzionamento del corpo e della mente (attenzione, concentrazione, rendimento). Analogamente un sonno ottimale è centrale per il nostro benessere psicofisico. Il mantenimento di uno stato di "benessere mentale" soddisfacente, quindi, non può prescindere dall'integrità delle funzioni cognitive dell'individuo, cioè di quelle capacità che permettono una corretta comprensione e gestione delle informazioni ed il loro adeguato utilizzo per attuare dei comportamenti opportuni.

Quanto il "fitness" influenza lo stato mentale di una persona?

E' ormai dimostrato che l'esercizio fisico aerobico, cioè l'allenamento fisico, ha un effetto protettivo su numerose patologie mentali tra cui l'ansia patologica, la depressione e gli attacchi di panico. Il training fisico facilita il funzionamento dell'apprendimento e della memoria stimolando anche la neurogenesi cerebrale. L'importanza dell'allenamento fisico sul benessere globale delle persone è tale che andrebbe resa obbligatoria per legge.

Ci sono delle attività fitness in particolare che favoriscono il raggiungimento del benessere?

Le attività più importanti sono quelle che permettono un allenamento cardiovascolare ottimale. La corsa, la bici, la cyclette



Psicofitness, di Giampaolo Perna e Giulio Divo
Sperling & Kupfer - Data di Pubblicazione: 8 Maggio 2007

o il tapis roulant vanno benissimo. La cosa fondamentale è la costanza di allenarsi almeno 3 volte alla settimana per almeno 20-30 minuti. Così l'esercizio fisico diventa allenamento per la mente.

Quanto e come l'alimentazione influenza lo stato mentale di una persona?

Al di là del consiglio di un'alimentazione moderata e bilanciata, ci sono evidenze neuro scientifiche che individuano negli omega 3 degli integratori centrali per il funzionamento mentale emotivo e cognitivo. In particolare è importante assumerne almeno 1000mg di principio attivo con una prevalenza dell'EPA rispetto al DHA.

Quali errori comuni compromettono lo stare bene?

La pigrizia e il rimandare a domani le azioni per il proprio benessere. E' fondamentale iniziare subito e non scoraggiarsi, talvolta non stiamo alle regole che ci siamo imposti.

Quali azioni concrete si possono intraprendere per raggiungere un benessere globale?

Andare immediatamente ad acquistare una cyclette o mettersi le scarpe da ginnastica e iniziare a correre. Padroneggiare una tecnica di rilassamento. Imparare a respirare lentamente a pieni polmoni. Alimentarsi in maniera varia e non eccessiva. Ascoltare chi amiamo. Ascoltare la nostra pancia, che quasi sempre non sbaglia. Gestire bene i propri ritmi di vita e difendere un sonno riposante.

Ci può fornire qualche esempio, legato alla sua esperienza diretta, di malessere mentale?

Una delle fonti più importanti del malessere mentale è la presenza di conflitti tra persone di sesso opposto. E' sufficiente rendersi conto delle differenze nella comunicazione per favorire una migliore comprensione e quindi una netta riduzione dello stress. Un altro aspetto che ho spesso visto nelle persone che si rivolgono a me è la difficoltà a prendersi un po' di spazio per se stessi: una volta che si riesce a farlo, per esempio dedicandosi al proprio hobby preferito con regolarità, un sorta di meditazione personale, è facile controllare l'eccesso di stress. Mi ricordo di Giovanni, un dirigente molto impegnato, stressato, sovrappeso e troppo spesso arrabbiato: è bastato indurlo a fare cyclette con regolarità per vedere un drastico cambiamento sia fisico che mentale.



**SICURO
&
VELOCE**



DIRETTAMENTE A CASA VOSTRA IN 24 ORE
INTEGRATORI ALIMENTARI AMERICANI, TUTTE LE ULTIME NOVITA'
PROTEINE E VITAMINE, ALIMENTI NATURALI E BIOLOGICI
PRODOTTI DIMAGRANTI, CREME RIDUCENTI, ESTETICA CORPO
ABBIGLIAMENTO DA PALESTRA, ACCESSORI SPORTIVI E TANTO ALTRO
WWW.VITAMINCENTER.IT

VITAMINCENTER srl via Garibaldi 10/H 40069 Zola Predosa (BO)
Tel. 0516166680 Email: info@vitamincenter.it

L'importanza della programmazione

Mezzi e metodi di allenamento, intensità e densità dei carichi possono essere programmati e articolati al fine di offrire un servizio di maggior spessore tecnico ed efficacia

È di comune uso, da parte degli operatori più scrupolosi del settore, programmare il carico di lavoro. Limitare l'organizzazione e lo svolgimento dell'attività della sala fitness curando solo ed esclusivamente l'aspetto coreografico è però riduttivo e non risponde alle esigenze di un socio sempre più esigente. Inoltre, sia che si tratti della singola lezione sia che di un programma a medio-lungo termine, per la preparazione di master intermedi o di fine anno, concentrarsi sulla coreografia è demotivante per quella fetta di clientela neofita che si affaccia nei club a stagione avviata e che denota notevoli difficoltà di inserimento a coreografie evolute.

La programmazione dell'attività può essere sviluppata con microcicli settimanali, bisettimali o addirittura con macrocicli mensili. Quest'ultima tipologia di programmazione (macro-ciclo mensile) può essere sviluppata in due fasi:

- tre settimane di carico
- una settimana di scarico.

Periodo di carico

Il primo blocco di tre settimane di carico potrebbe offrire:

- modulabilità crescenti o decrescenti dei carichi di lavoro. Per esempio, durante le tre settimane di carico, per migliorare gli aspetti cardiovascolari e/o la tonificazione degli arti inferiori, potremmo così suddividere il lavoro: nella prima settimana, esercitazioni con contrazioni di tipo eccentriche, nella seconda, esercitazioni con contrazioni di tipo concentriche, nella terza settimana, di tipo isometriche, a volte proposte anche a circuito con gli arti superiori.

- possibilità di variare i metodi di allenamento, gli strumenti



e le tipologie di esercitazioni allenanti, variando inoltre l'ordine, la durata, la tipologia di contrazione fornendo lezioni varie ed interessanti. Per esempio, durante le tre settimane di carico, per migliorare gli aspetti cardiovascolari e/o di tonificazione degli arti inferiori, potremmo così suddividere il lavoro: nella prima settimana, esercitazioni ai sacchi, nella seconda, esercitazioni utilizzando lo step, nella terza settimana, attività aerobica a medio impatto, a carico naturale o, in alternativa, potremmo proporre lezioni a circuito tra arti inferiori/arti superiori, dove non è determinante rispettare le battute musicali, ma solo un lavoro in secondi, dove il cliente esegue tante ripetizioni quanto più elevato sarà il suo stato di fitness.

È intuitivo che i sopracitati esempi possono essere applicati con la stessa modalità anche nelle esercitazioni di tonificazione a corpo libero e/o con sovraccarico in posizione eretta, decubito prono, supino o laterale.

Periodo di scarico

La seconda fase, denominata settimana di scarico, risulta a

www.LACERTOSUS.IT

...Quando hai deciso di allenarti sul serio!

100% FUNCTIONAL TRAINING



*Importatore e distributore unico dei migliori marchi nel campo
dell'Allenamento Funzionale & Attrezzi da palestra!
Forniture per Palestre, centri Sportivi e Privati.*

**Allestimento Palestre Allenamento Funzionale & CrossFIT Training!
Richiedi il tuo preventivo ORA!**



Quando hai deciso di allenarti sul serio...
www.LACERTOSUS.IT

**SHOW-ROOM
PUNTO VENDITA**

via Franklin 31 (Quartiere SPIP), PARMA
Tel. +39 0521 607870 / fax +39 0522 1840348
info@lacertosus.it - www.Lacertosus.it



Lacertosus - www.lacertosus.it - info@lacertosus.it / via Franklin 31, 43122 PARMA



mio avviso indispensabile perché potrebbe:

- offrire lezioni a basso impatto per un recupero attivo sia fisico che mentale;
- dare più importanza allo stretching che, per motivi di tempo, è sempre proposto in misura ridotta, sia balistico, statico e in classi evolute anche PNF /CRAC;
- consentire lezioni di consolidamento di routine apprese precedentemente (per esempio, posture, tecnica esecutiva, respirazione, ecc.), e un'anticipazione di nuove routine, da inserire nelle successive tre settimane di carico con lo scopo di ottimizzare i tempi a disposizione;
- garantire approfondimenti teorici con un taglio e un linguaggio comprensibile, grazie ai quali potremo dotare il socio di uno strumento utilizzabile anche all'esterno della struttura (fitness, wellness, consigli alimentari ecc.).

Anche se il nostro cliente non è un atleta, l'istruttore deve avere sempre chiare le finalità dei lavori che intende proporre. Ad esempio, risulta determinante sapere se allenando le capacità motorie (capacità organico muscolari, flessibilità, capacità coordinative), gli esercizi proposti sono mirati al miglioramento della forza o della resistenza o, per assurdo, alla velocità, oppure al miglioramento della flessibilità, utilizzando esercizi di mobilità articolare o esercizi per l'estensibilità muscolare (da non confondere con elasticità muscolare). In ogni caso, non perdendo di vista le molteplici motivazioni che spingono un cliente a frequentare un centro fitness, ovvero, patologie varie (soprappeso, cardiopatie, osteoporosi,

rieducazione post-trauma ecc.), socializzazione, anti stress ecc., saremo sempre in grado di offrire la miglior programmazione di allenamento. Affinché questo metodo di lavoro risulti più efficace, il club stesso dovrà essere strutturato in modo che il socio intraprenda, ove ci sia l'esigenza, un percorso che preveda un periodo transitorio in sala pesi mirato ad un "risveglio muscolare". Questo passaggio è fondamentale prima che venga indirizzato verso una tipologia di lezione adeguata alle proprie esigenze e al proprio livello di fitness di ingresso (verificato da personale qualificato tramite l'acquisizione dei dati personali, eventuali traumi e una serie di test motori iniziali). Tutto ciò potrebbe comportare un'ulteriore formazione periodica, ma tale da consentire all'istruttore di raggiungere un livello di preparazione e conoscenza superiore alla media. La percezione da parte del cliente, che tutte le esercitazioni proposte sono solo il frutto di una diligente programmazione e non lasciate al caso, potrebbe fornirci una risorsa in più per aiutarci a fidelizzarlo e motivarlo con frequenze sempre più assidue per tutta la durata dell'attività.

Gian Paolo Tascio

La programmazione dell'attività può essere sviluppata con microcicli settimanali, bisettimali o addirittura con macrocicli mensili

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

Abbonamento per 6 numeri € 30,⁰⁰



Nome Cognome.....

Via n°..... Località.....

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

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

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

**INVIARE COPIA DEL PRESENTE MODULO COMPRENSIVO DI ATTESTAZIONE DI PAGAMENTO
AL FAX 02.44386161 OPPURE SPEDIRE IN BUSTA CHIUSA A:
LA PALESTRA - VIA LUIGI PLONER, 9 - 00123 ROMA**

**Le richieste di abbonamento prive di attestazione di pagamento non verranno prese in considerazione
PER QUALSIASI INFORMAZIONE TELEFONARE DA LUNEDÌ A VENERDÌ
DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00
AL NUMERO 02.91533211**

abbonamenti@lapalestra.net

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

**Il pagamento dell'abbonamento dovrà essere effettuato tramite BONIFICO BANCARIO
COD IBAN: IT 62 U031 2403 2100 0000 0234 766 intestato ad Api Editrici s.n.c, viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI) - CAUSALE: Abbonamento LA PALESTRA.**

Si informa che non sono disponibili arretrati e che l'abbonamento NON HA TACITO RINNOVO.

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



Free Weight HP non ha eguali sul mercato

La Free Weight HP di Panatta Sport è una linea composta da 21 macchine che garantiscono un allenamento efficace, sicuro e potente



SUPER ROWING



DELTOID PRESS



VERTICAL CHEST PRESS

Da 25 anni Panatta Sport progetta attrezzature per migliorare la propria performance in totale sicurezza. Le sue macchine sono cucite a misura dell'utente al fine di garantire in ogni caso la corretta postura ed il massimo rendimento funzionale.

La linea Free Weight HP, che è stata scelta da atleti olimpionici come Vezzali, Cammarelle, Fabris e Aquila rugby, non ha eguali sul mercato! Ad esempio, la Super Rowing HP permette ad utenti di diversa altezza il corretto movimento di tirata al petto. Spesso si trovano macchine in cui un atleta di bassa statura non riesce ad arrivare alle impugnature mentre uno di alta statura non può effettuare il massimo allungamento. Come si può pensare di allenare la parte centrale e bassa del-

la schiena senza compiere movimenti completi e fisiologici? Ecco perché la Panatta Sport ha dotato le proprie macchine di leve di pre-carico. Con la Super Rowing HP Panatta Sport si ha sempre un'ampia escursione di movimento, indipendentemente dalla lunghezza degli arti, assicurando così un allenamento completo, corretto, efficace dei muscoli dorsali e performance ineguagliabili.

La Deltoid Press HP consente di regolare antero-posteriormente lo schienale così da adattare la macchina ai diversi spessori del torace dell'utilizzatore e quindi avere sempre le impugnature nella giusta posizione. L'attenzione per la correttezza dei movimenti è estrema. Anche la Deltoid Press Free Weight HP è dotata di leva di pre-carico che agevola l'inizio dell'esercizio. Tanto per far chiarezza: nella classica panca per le distensioni-spalle il bilanciere viene posizionato in alto negli appoggi ed allora perché in molte macchine presenti nel mercato si costringe l'atleta ad un inizio di movimento dal basso, più faticoso ed antifisiologico?

La Vertical Chest Press HP con la presenza di leve indipendenti che percorrono traiettorie convergenti assicura un movimento naturale degli arti superiori, per allenare in modo corretto i muscoli pettorali con massima estensione e contrazione. La nostra macchina permette la completa distensione delle braccia di ogni utilizzatore, per il totale coinvolgimento dei pettorali. Da notare anche la posizione abbassata degli spuntoni che favorisce un comodo caricamento delle piastre. Panatta Sport, fiera delle proprie origini, costruisce attrezzature da utilizzare in ogni disciplina sportiva, per il benessere, per la propria soddisfazione; ma sempre nell'allenamento è posto il principale obiettivo.



Valentina Vezzali - Campionessa Olimpica Fioretto per Free Weigh Hp Panatta Sport

Panatta Sport srl

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

Tel 0733/611824 - Fax 0733/611777

www.panattasport.com

Le Leguminose

Esaminiamo le varie tipologie di legumi, il loro profilo nutrizionale ed energetico, le differenze tra quelli secchi e quelli freschi e le abitudini alimentari che ruotano intorno ad essi

Le Leguminose o Fabaceae sono una famiglia di piante dicotiledoni dell'ordine delle Fabales di cui fanno parte fagioli, piselli, fave, lupini, ceci, arachidi, soia, lenticchie. Il frutto delle leguminose, denominato legume o baccello, è formato da un carpello che ne racchiude i semi. Giunto a completa maturazione, il baccello si apre in corrispondenza delle proprie due suture, rilasciando i semi. Un'importante caratteristica comune a molte leguminose è la presenza sulle radici di un batterio simbiote, il *Rhizobium leguminosarum*, che è in grado di fissare l'azoto atmosferico. **Grazie alla simbiosi con questo batterio i semi delle leguminose sono in grado di accumulare una notevole quantità di proteine.**

Caratteristiche nutrizionali

I legumi vengono utilizzati sia freschi che secchi. I legumi secchi, rispetto a quelli freschi, grazie ad un contenuto di acqua notevolmente inferiore (10-13% contro il 60-90%), si distinguono per un contenuto superiore di nutrienti ed un valore calorico più elevato. Quelli freschi hanno invece caratteristiche nutrizionali confrontabili con quelle di molti altri ortaggi, ad eccezione del notevole contenuto proteico. **I legumi sono infatti in assoluto i vegetali caratterizzati dal più elevato contenuto proteico.** Secchi contengono una quantità di proteine paragonabile a quella della carne (dal 21,7% di piselli e ceci al 36,9% della soia), e più che doppia rispetto a quella dei cereali. Si tratta comunque di proteine di non elevatissimo valore biologico, in quanto carenti di alcuni aminoacidi essenziali quali i solforati ed il triptofano. Sono invece ricchi di altri aminoacidi, quali ad esempio la lisina. Il consumo combinato di legumi e cereali (e dei loro derivati quali pasta, pane, riso, ecc.), che è alla base di moltissimi piatti tipici della dieta mediterranea, garantisce un'ottimale composizione delle proteine ingerite. Le proteine dei cereali, infatti, essendo povere di lisina, ma ricche di amminoacidi solforati e di triptofano, hanno una composizione amminoacidica complementare ai legumi. **Ad eccezione di soia ed arachidi, i legumi contengono in media pochi grassi (2-4%), che si contraddistinguono per la loro ricchezza di acidi grassi polinsaturi.** I legumi secchi contengono inoltre una considerevole quantità di carboidrati, rappresentati prevalentemente da amido (circa il 45% del peso tranne che nella soia). Il contenuto di fibra alimentare è media-



mente elevata, sia insolubile (cellulosa), che solubile. La prima è in grado di favorire le funzioni intestinali, la seconda il controllo della glicemia e la riduzione dei livelli di colesterolo ematico. Proprio a causa di alcune fibre contenute nei legumi, il loro consumo in quantità rilevanti può provocare però lo sviluppo di gas intestinali (flatulenza). Ciò avviene a causa di alcuni oligosaccaridi (raffiniosio, stachiosio e verbascosio) che non possono essere digeriti dall'intestino umano. Tali molecole sono quindi alla fine degradate ad opera della flora batterica, con produzione di gas. I legumi contengono inoltre discrete quantità di fosforo, calcio e ferro. D'altro canto essi contengono anche notevoli quantità di fitati (derivati dell'acido fitico), sostanze in grado di legarsi chimicamente a diversi minerali (fra cui appunto il calcio ed il ferro), riducendone l'assorbimento. I legumi apportano inoltre quantità apprezzabili di alcune vitamine quali la B₁, la B₂ e la PP. I legumi devono essere cotti a lungo prima di essere consumati, in quanto contengono dei fattori antidigestivi (fattori antitriptici) che impediscono la digestione del prodotto crudo. Fortunatamente il calore distrugge questi fattori, rendendo i legumi digeribili e assimilabili.

Esiste poi un particolare fenomeno di intolleranza ai legumi, denominato favismo. Si tratta di una malattia ereditaria provocata dalla mancanza di un enzima specifico in grado di neutralizzare gli effetti nocivi di particolari sostanze tossiche presenti nelle fave (vicina e convicina). Il consumo di fave provoca, nei soggetti intolleranti, crisi emolitiche. Il favismo è particolarmente diffuso in alcune aree geografiche, soprattutto in Sardegna.

I legumi secchi contengono una notevole quantità di grassi

I legumi nell'alimentazione moderna

I legumi sono, assieme ai cereali, gli alimenti di origine vegetale utilizzati dall'uomo sin dai tempi più remoti. La possibilità di conservare i semi delle leguminose anche per tempi relativamente

TO THE TOP

dlabphotography.com



www.fabstore.it

lunghi, unitamente al loro elevato valore nutritivo, fondamentale soprattutto in situazioni di carenza di proteine animali, ne hanno decretato, nei secoli scorsi, un notevole sviluppo delle colture. L'aumento del reddito individuale ed il conseguente miglioramento del tenore di vita hanno però comportato, negli ultimi decenni, una diminuzione del consumo di legumi, orientando il consumatore verso altri prodotti alimentari di maggior costo, quali carni, latte e derivati. **In Italia, ad esempio, negli ultimi 60-70 anni il consumo di legumi è sceso da circa 50 g/die pro capite agli attuali 5-6 g/die.** Le cause di questa drastica riduzione sono in parte legate ai lunghi tempi di cottura, che poco si conciliano con i ritmi frenetici della vita odierna, ed in parte alla loro tendenza a provocare flatulenza. È invece bene ricordare come i legumi siano alimenti caratterizzati da un notevole valore nutrizionale, disponibili ad un costo moderato. Essi costituiscono dunque un elemento che non dovrebbe mancare in una dieta razionale ed equilibrata.

I fagioli

Sono stati per secoli il piatto forte sulla tavola dei ceti meno abbienti, tanto da ottenere l'appellativo di *"carne dei poveri"*. Essi comprendono oltre 300 varietà, di cui circa 60 sono commestibili. Esistono fagioli bianchi, rossi, neri, variegati, piccoli, grandi, tondeggianti e schiacciati. È possibile consumare sia i baccelli giovani e teneri (fagiolini), sia i semi maturi. I fagioli sono reperibili sia freschi che essiccati. Il loro contenuto proteico varia dal 2% dei fagiolini al 6,5% dei fagioli freschi, fino al 23,6% dei fagioli secchi. Hanno un buon contenuto di vitamine B1, B2 e PP, nonché di calcio, potassio e ferro.

Le lenticchie

Le varietà a semi più grandi (6-9 mm), gialli o verdi sono coltivate soprattutto negli Stati Uniti e nell'America del Sud, mentre le varietà a semi più piccoli (2-6 mm), arancioni, rossi o marroni, sono coltivate nel bacino del Mediterraneo, nel Medio Oriente e in India. Le lenticchie sono particolarmente ricche di proteine (25%) e di amido (46,5%). Contengono inoltre discrete quantità di fosforo, calcio, potassio, ferro e vitamina PP. Hanno il vantaggio di non richiedere periodi di ammollo prima della cottura, per la quale sono inoltre richiesti tempi più brevi rispetto agli altri legumi.

I piselli

Ne esistono varietà lisce o rugose, gialle e verdi. Sono commercializzati sia freschi che secchi, conservati in scatola e surgelati. Essi vengono però utilizzati prevalentemente quando i semi non sono ancora giunti a completa maturazione. Grazie alle moderne tecniche di conservazione è infatti possibile reperire piselli freschi praticamente in ogni periodo dell'anno. I piselli freschi contengono circa il 7% di proteine e forniscono circa 75 Kcal/100 g. I piselli secchi sono chiaramente caratterizzati da valori nutrizionali notevolmente più elevati, a causa del fatto che la perdita di acqua comporta la concentrazione dei nutrienti in essi contenuti. Il loro contenuto proteico sale infatti al 21,7% e apportano circa 306 Kcal/100 g. Contengono inoltre notevoli quantità di potassio e fosforo, e discrete quantità di vitamine B₁ e PP.

I ceci

Hanno un contenuto proteico leggermente inferiore rispetto a lenticchie e fagioli, ma sono più ricchi di grassi. Questa caratteristica, oltre ad elevarne il valore energetico (334 Kcal/100g), conferisce loro una consistenza più morbida. Il contenuto in carboidrati è invece simile a quello degli altri legumi finora trattati.

La soia

È originaria dell'Estremo Oriente (Cina, Giappone, Indonesia) dove viene tuttora ampiamente coltivata, nonostante oggi i maggiori produttori mondiali siano gli Stati Uniti ed il Brasile. La coltura della soia è stata introdotta anche in molti paesi europei, quali Francia, Russia, Romania e Italia. La composizione dei semi di soia differisce notevolmente da quella di tutti gli altri legumi. La soia si distingue infatti per l'elevato contenuto proteico (36,9%) e lipidico (18,1%) e per il modesto contenuto di glucidi. Le proteine della soia sono inoltre caratterizzate dall'elevato valore biologico, prossimo a quello di alcune proteine animali.

I semi di soia vengono consumati sia freschi che secchi ed in numerosissimi prodotti come farina, salsa, pane, ecc. A causa del suo elevato contenuto di grassi, la principale utilizzazione della soia in Occidente è legata all'estrazione dell'olio, particolarmente ricco di acidi grassi polinsaturi, usato come olio da condimento e da frittura. I semi di soia sono inoltre ricchi di calcio, potassio, ferro e zinco, nonché di vitamine B1 e PP. Il residuo dell'estrazione dell'olio, molto ricco di proteine (circa il 50%), viene utilizzato per l'alimentazione del bestiame o per produrre farine, concentrati proteici (con il 70% di proteine) o isolati proteici (con oltre il 90% di proteine). Le farine e i concentrati proteici possono essere impiegati per preparare alcuni prodotti simili alla carne (spezzatino, bistecca di soia, salsicce, salami, ecc.). L'isolato proteico di soia è inoltre utilizzato per la preparazione del latte di soia, molto utile nei casi di intolleranza al latte vaccino.

I legumi non dovrebbero mancare in una dieta razionale ed equilibrata

Fabio Zonin

Composizione chimica e valore energetico dei legumi
(i valori sono riferiti a 100 g di granella secca)

Legume	Fagioli	Lenticchie	Piselli	Ceci	Soia
Calorie (Kcal)	311	325	306	334	398
Acqua (g)	10.7	11.6	13.0	13.0	8.5
Proteine (g)	23.6	25.0	21.7	21.8	36.9
Grassi (g)	2.5	2.5	2.0	4.9	18.1
Fibra (g)	17.0	13.7	15.7	13.8	11.9
Amido (g)	43.2	46.5	45.7	46.0	11.1
Sodio (mg)	4	8	38	6	4
Potassio (mg)	1445	980	990	800	1740
Ferro (mg)	6.7	5.1	4.5	6.1	6.9
Calcio (mg)	137	127	48	117	257
Fosforo (mg)	437	347	320	299	591
Vitamina B1 (mg)	0.40	0.57	0.58	0.36	0.99
Vitamina B2 (mg)	0.17	0.20	0.15	0.14	0.52
Vitamina PP (mg)	2.30	1.80	2.20	1.70	2.50
Vitamina A (mg)	3	10	10	30	0
Vitamina C (mg)	3	3	4	5	0

Fonte: "I legumi alimenti plastici ed energetici" Istituto Nazionale della Nutrizione, 1992

VOLCHEM

ENERGY SUPPLEMENTS

MIRABOL®

INTEGRATORE ALIMENTARE AD ALTISSIMO CONTENUTO PROTEICO
con Advanced Muscle Building System (AMBS)

NUOVA
FORMULA



- La gamma di proteine di MIRABOL PROTEIN e MIRABOL WHEY PROTEIN è ricavata da alimenti selezionati e controllati puri quali latte e uova, ed è facilmente digeribile e completa per contenuto di aminoacidi.
- Nell'uomo l'assunzione di proteine del siero di latte (0,45 g/kg peso corporeo) risulta in un rapido ma breve aumento degli aminoacidi plasmatici con un picco a 40-120 min dall'ingestione e un ritorno ai valori basali dopo 3-4 ore. La caseina del latte invece dà uno svuotamento gastrico più lento ma l'aumento della concentrazione plasmatica aminoacidica anche se più basso rispetto a quello dato dalle proteine del siero dura almeno 7 ore.
- MIRABOL è incluso nel registro del Ministero della Salute e classificato nella letteratura nazionale (Informatore Farmaceutico) e internazionale (Martindale) anche per la nutrizione clinica.
- MIRABOL è indicato in tutti i casi di aumentato fabbisogno o ridotta sintesi proteica.
- Attività sportiva con intensi sforzi muscolari.
- Diete dimagranti ipocaloriche.
- Situazioni cliniche caratterizzate da ridotto tono muscolare.

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

Il freddo come amico

Conservare il cibo attraverso il freddo. I pro e i contro da tenere presenti e i suggerimenti per non commettere errori

Certo che parlare di freddo come amico, con l'autunno che incombe, sembra un voler richiamare il gelido abbraccio dell'inverno, ma non è di stagioni che intendo parlare bensì del metodo fisico più facile ed immediato di cui si dispone per conservare gli alimenti. Per l'appunto parliamo di freddo, uno dei sistemi base per bloccare l'evoluzione batterica che porta alla degradazione del cibo (marcescenza, putrefazione ecc.). Uno dei fattori chiave per contrastare tali fenomeni è lavorare sull'umidità (acqua): o eliminandola o comunque limitandone l'effetto di amplificazione sui batteri o microrganismi.

Passato e presente

Che il freddo avesse proprietà conservative era già noto nell'antichità quando, nella maggiore parte dei paesi dove l'inverno prevedeva neve e gelo, si usava questa disponibilità "in natura" per conservare cibi fino all'estate. Addirittura, soprattutto nei paesi di mare, è ancora oggi possibile trovare le cosiddette "conservate" (se capitate a Cesenatico nell'omonima piazza ce ne sono di bellissime), dei coni scavati nella terra dove venivano raccolti e pressati ghiaccio e neve insieme a pesce per utilizzarlo almeno all'inizio dei mesi caldi. Occorre aspettare i primi anni '30 per iniziare a vedere la disponibilità domestica di impianti capaci di refrigerare, quindi sviluppare temperature prossime allo 0 (prima c'era il ghiaccio consegnato giornalmente nelle case dal "ghiacciarolo"). **Per avere la cosiddetta congelazione, invece, occorre che la temperatura vada sotto lo 0, orientativamente fra i -15 ed i -25 gradi.** Queste sono mediamente le temperature che ritroviamo anche nei congelatori domestici; infatti a livello familiare si parla sempre di congelazione.

Congelazione e surgelazione

Il cibo introdotto in un congelatore raggiunge la temperatura di conservazione (congelamento, che si attesta intorno ai -18°) in un tempo abbastanza lungo, con creazione di macrocristalli di ghiaccio che risultano deleteri per le membrane cellulari. Ma la formazione dei grossi cristalli di ghiaccio ha delle conseguenze; ad esempio la carne fresca, congelata in casa, quando si scongela perde molto liquido, cioè quello contenuto nelle cellule che si sono rotte durante il congelamento. In quel liquido ci sono anche il ferro, le vitamine e altri principi nutritivi. Vi è poi una vistosa differenza dopo

la cottura, quando la carne congelata appare più stopposa, meno tenera e saporita. **Nella surgelazione abbiamo invece un processo industriale dove, in ambienti adeguatamente ventilati, si raggiungono temperature $\Rightarrow$ di -35°,** questo permette in tempi molto brevi di formare microcristalli che non alterano le membrane del prodotto. Il prodotto viene poi conservato a -18° ed è importantissimo che durante tutto il suo stoccaggio, trasporto, esposizione, acquisto e consumo venga sempre rispettata la cosiddetta catena del freddo. Una catena che, una volta interrotta, non permette più all'alimento di essere nuovamente surgelato senza che vengano perse qualità organolettiche e si possano potenzialmente sviluppare batteri. I surgelati possono essere tolti dal freezer e immediatamente cotti oppure lasciarli scongelare (ma anche questo comporta il rischio che si sviluppino microrganismi). Si possono anche lasciare scongelare in frigorifero, anche se questa metodica può comunque richiedere diverse ore. È comunque importante non immergere i surgelati in acqua calda, che causerebbe uno scongelamento troppo rapido o addirittura un inizio di cottura dell'alimento, ma solo nella sua parte esterna. Molto importante anche il non mettere nel congelatore di casa cibo caldo (magari appena cotto), questo perché in mancanza di speciali apparecchiature (abbattitori) si andrebbe a determinare un shock termico su tutti gli altri alimenti presenti. Tale procedura si può invece fare con l'abbattitore, in questo caso si ha un abbattimento rapido che serve a raffreddare velocemente un alimento caldo (anche proveniente da un forno dopo la cottura). L'abbattitore è come un potentissimo frigorifero che lavora a basse temperature e con aria ventilata da potenti ventole. Solo grazie ad esso è possibile raffreddare velocemente gli alimenti. Se un cibo cotto viene raffreddato lentamente per essere poi congelato perde umidità (si riduce la resa) si modificano colore, sapore, profumi, succosità ed appetibilità. Con un abbattitore si possono ottenere tempi di conservazione più lunghi e soprattutto si conservano inalterate le caratteristiche qualitative e organolettiche.

Tipologie di cibi

Non tutti gli alimenti si prestano ad essere conservati con congelazione o surgelazione. La frutta si presta poco; meglio per la verdura. In entrambi i casi è logico che se sono stati prima "scottati" questo ne ha decretato una perdita intorno al 20% di vitamina C. I metodi di congelazione e surgelazione sono invece ottimali per la conservazione di cibi come pesce o carne. Questi alimenti, anche se ottimamente surgelati, vanno incontro a trasformazioni delle qualità nutritive e organolettiche. Le proteine subiscono una leggera denaturazione ma senza una sostanziale perdita di qualità, anzi, c'è un vantaggio nella digeribilità. I glucidi non subiscono in pratica nessuna perdita di qualità. I grassi possono subire un'alterazione, soprattutto quelli polinsaturi e gli essenziali, quindi il pesce "grasso" (tipo salmone o sgombero) è l'alimento che potenzialmente subisce di più una piccola perdita

di qualità (volete mettere un bel trancio di salmone fresco?). Minerali e vitamine, se il prodotto non ha precedentemente subito processi di "scottatura" o cottura, rimangono inalterati rispetto al prodotto fresco. I surgelati presentano una perdita dell'aroma che aumenta con il prolungarsi della conservazione. Andrebbero quindi consumati il prima possibile.

Una comparazione

Alla fine di questa "battaglia", chi ha la meglio come sistema di conservazione? Direi che il round si conclude alla pari con l'ovvietà che **tutte le volte che è possibile si dovrebbe optare per consumare cibi freschi**. Ma occorre essere obbiettivi, con i ritmi di vita attuali sarebbe quasi impossibile rinunciare alla grande versatilità del congelato e del surgelato. Il surgelato, poi, se attivato con una procedura corretta (ed il sistema è normato da una rigida legislazione) e riferita a cibi congelati nel più breve tempo possibile rispetto al tempo di raccolta (esempio per le verdure) mantengono integre tutte le caratteristiche bromatologiche. Dal punto di vista organolettico e dell'aroma c'è qualche piccola differenza, ma tutto sommato, vista la comodità offerta da questi prodotti, è un prezzo che si può tranquillamente pagare. Da considerare inoltre che il mercato dei surgelati è in netto aumento con una forte tendenza alla crescita anche dei cibi già cotti o precotti (purtroppo il tempo da dedicare all'arte della

cucina è sempre meno...); quindi l'offerta in questo settore è vastissima anche per chi desidera stare "in linea". Ecco quindi minestrone e passati per tutti i gusti (anche senza patate e fagioli), oppure carni bianche o pesce cotti anche in modo semplice. Per il resto basta sapere leggere l'etichetta (i valori nutritivi sono riferiti all'alimento scongelato) e controllare non solo la scadenza ma anche le modalità di conservazione, comprese quelle riguardanti il prodotto una volta scongelato (normalmente 1 o 2 gg in frigo ed un periodo un poco più lungo nel reparto ghiaccio). Per questo motivo vanno scelte bene anche le pezzature dei prodotti surgelati perché a volte c'è convenienza di prezzo per stock molto importanti, ma occorre considerare che, una volta scongelato, il prodotto va consumato in breve tempo (anche se si potrebbe cuocere e ricongelare da cotto; non è una metodologia perfetta sotto l'aspetto della conservazione dei principi attivi ma ha una valenza igienica conservatrice maggiore che non ricongelare da cruda la parte rimanente). Credo che in una casa moderna sia indispensabile avere un ampio spazio frigo dedicato al congelatore. Si può optare per un modello tipo "americano" con ampi vani da dedicare a ghiaccio e congelati, oppure per frigoriferi più compatti (tipo quelli tradizionali da "incasso") ma con, a parte, un bel congelatore (naturalmente tutti con classe A di consumo).

Marco Neri

ITALIAN
MILITARY
FITNESS

CON IL SUPPORTO DI



ITALIAN MILITARY FITNESS E' ANCHE INDOOR!

NUOVI PERCORSI DI FORMAZIONE E AFFILIAZIONE PER LE PALESTRE CHE VOGLIONO PROPORRE IL VERO MILITARY FITNESS AI PROPRI ISCRITTI

CON I PROGRAMMI INDOOR HAI UN'ATTIVITA' IN PIU' PER I TUOI ISCRITTI E LA POSSIBILITA' DI PROPORRE I CORSI OUTDOOR NEI PARCHI DELLA TUA CITTA' CON L'ARRIVO DELLA BELLA STAGIONE.

SCOPRI I VANTAGGI DI ENTRARE NEL NOSTRO NETWORK SU:

WWW.ITALIANMILITARYFITNESS.COM

tel. 02 3206.25760





www.panattasport.com



XP. *lux*

*Solo chi ha radici profonde,
raggiunge l'Eccellenza.*

Una linea full optional, ricercata, completa e biomeccanicamente perfetta.
Il design elegante rende XPlux la naturale risposta alla domanda
di tutti quei Club che vogliono attrezzature esclusive.

Panatta Sport srl - Via Madonna della Fonte 3/c - 62021 Apiro MC, ITALY - tel. 0733 611824 - info@panattasport.it

È così difficile dimagrire?

La maggioranza delle diete fallisce quando si crede che solo l'aerobica faccia perdere peso o ci si affida alla riduzione delle calorie come unico parametro di riferimento

S spesso, in veste di consulente o docente ai corsi di formazione, ho rilevato una situazione costante in varie palestre:

- in quelle vecchio stile, in cui i clienti si allenano duramente con i pesi, la percentuale di gente in forma è abbastanza elevata;
- nei moderni centri fitness con grandi sale cardio sempre piene, la percentuale di soggetti in forma è piuttosto bassa.

Come mai? Non è un controsenso? Non è forse l'attività aerobica quella che attiva la lipolisi, utilizzando come carburante elettivo appunto i grassi?

Facciamo un po' di chiarezza

Primo: è innegabile che l'attività aerobica sia lipolitica, ma dobbiamo creare i presupposti metabolici affinché il corpo possa attivare questo meccanismo.

Secondo: non dobbiamo fossilizzarci sulla quantità di calorie da grassi utilizzate durante l'attività aerobica, ma spostare anche la nostra attenzione sul consumo che avviene nelle ore successive allo sforzo stesso, a ciò che gli scienziati hanno definito EPOC (Excess Postexercise Oxygen Consumption).

Come attivare la lipolisi?

Le funzioni del nostro organismo sono controllate dagli ormoni e la lipolisi non fa eccezione: **solo se l'assetto ormonale è corretto possiamo pensare di dimagrire**. Quali ormoni intervengono nella lipolisi? Numerosi sono gli ormoni chiamati in causa, anche perché, quando parliamo di ormoni, dobbiamo pensare ad un'orchestra, nella quale ognuno ha un suo ruolo ed ognuno deve andare a tempo. La prima coppia di ormoni che ha un ruolo fondamentale nel dimagrimento è quella data da insulina e glucagone; questi agiscono ad asse, sul sistema di un termostato: quando la glicemia sale, viene secreta l'insulina, ormone ipoglicemizzante, di accumulo, che ha lo scopo di rimuovere i carboidrati in eccesso dal circolo sanguigno, stoccandoli come adipe negli adipociti, i quali di fatto rappresentano l'unico magazzino di scorte del nostro corpo; viceversa, quando la glicemia scende troppo, viene prodotto il glucagone, ormone di mobilizzo, che rialza la quantità di glucosio in circolo mobilizzando acidi grassi e proteine. Quindi, se non tengo bassa l'insulina, non permetto al glucagone di smuovere il grasso di riserva, per cui qualsiasi dieta che non tenga conto della cosiddetta calma insulinica o insulinemica che dir si voglia, non porterà mai ad un dimagrimento; non parliamo



poi della pessima abitudine di consumare le cosiddette "bevande energetiche", che in molti casi sono ricche di zuccheri: **finché ci sono zuccheri elevati in circolo, il vostro organismo non avrà nessun interesse ad attingere al grasso come fonte energetica**, che, anzi, per lui è importante nell'ottica della sopravvivenza! Un altro ormone di importanza fondamentale per la lipolisi è il GH o ormone della crescita, che induce il corpo ad utilizzare il grasso come fonte energetica: nuovamente va ribadito il fatto che una dieta sbagliata inibisce la produzione di questo ormone, il quale viene secreto soprattutto in condizione di ipoglicemia (e ci ricogliamo a quanto detto prima). Considerato il fatto che l'acrofase di Gh avviene la notte, nella fase di sonno REM, sarà importante andare a dormire con pochi carboidrati in circolo. Il pasto serale, quindi, dovrà essere privo, o molto povero, di carboidrati. Intervengono poi nel meccanismo di lipolisi, anche gli ormoni adrenergici (adrenalina e noradrenalina), che rivestono un'importanza fondamentale nella rimozione del grasso localizzato, perché agiscono attivando i beta recettori (lipolitici) e disattivando gli alfa recettori (lipogenetici). Il grasso localizzato purtroppo è più ricco di alfa recettori, i quali sono estremamente connessi con gli estrogeni, che a loro volta tendono a localizzare il grasso; più ingrasso più produco estrogeni e più attivo gli alfa recettori, creando un circolo vizioso: questo spiega il perché il

Un ottimo momento della giornata per allenarsi è al mattino a digiuno

grasso cosiddetto vecchio (definizione non corretta perché il turn over degli adipociti è di circa un mese) è restio ad andarsene. Nel meccanismo di lipolisi intervengono poi gli ormoni tiroidei, in particolare il T3, che mantengono elevato il metabolismo e che tendono a calare drasticamente con le diete da fame. Infine, ma non ultimo per importanza, c'è l'intervento degli eicosanoidi, di cui ho già parlato negli articoli precedenti, micro ormoni che influenzano tutte le funzioni dell'organismo, compresa la lipolisi, la cui produzione è determinata dalla dieta

EPOC

Il metabolismo con l'aerobica rimane elevato per poche ore, mentre con una attività molto intensa, come l'allenamento con i pesi, rimane elevato per parecchie ore. Immaginate di essere seduti al cinema di fianco ad una persona della vostra età, del vostro sesso e del vostro peso, ma sedentaria, il vostro motore a riposo brucia di più, perché il vostro metabolismo è più veloce: per questo motivo l'allenamento ad intervalli ad alta intensità (HIIT) è più efficace nel bruciare i grassi rispetto all'aerobica classica. L'allenamento ad alta intensità, inoltre, attiva gli ormoni adrenergici che, come abbiamo visto in precedenza, attivano i beta recettori e, in particolare l'allenamento con i pesi, incrementa sia il Gh che il testosterone endogeno, ottenendo un effetto lipolitico ed anticatabolico.

Il grande inganno di bilancia e calorie

Vedo ancora troppo radicate nella mentalità della gente comune questi due concetti, che rappresentano dei parametri, ma non ci danno un valore assoluto!

La bilancia

Rappresenta l'ossessione della maggior parte delle persone ma è un parametro alquanto impreciso, perché non distingue massa grassa da massa magra! Lo stesso dicasi del B.M.I., metodica che ritengo dovrebbe essere considerata preistorica e che invece viene ancora ampiamente utilizzata! **È fondamentale, quando perdo o acquisto peso, che determini se lo spostamento è avvenuto sulla massa grassa o su quella magra** quindi, diffidate di coloro che non calcolano la composizione corporea! È vero che riducendo le calorie in definitiva perdo peso, ma catabolizzo la massa muscolare e questo, dopo tanta fatica per costruirla, è assurdo: inoltre la massa magra è quella che accelera il metabolismo.

Le calorie

La maggior parte dei medici, quando vogliamo dimagrire, ci dice semplicemente di aumentare l'attività fisica e diminuire le calorie! A me sembra veramente un modo di ragionare superficiale! Il taglio calorico, poi, deve essere fatto a spese di quali macronutrienti? Di norma ci viene detto che non importa, ma ci sono miriadi di studi seri che dimostrano che abbassando troppo le proteine catabolizzo tessuto muscolare.

Sono stati testati soggetti suddivisi in 3 gruppi, tutti a 1000 calorie circa, il primo gruppo si nutriva prevalentemente di carboidrati, il secondo di proteine ed il terzo di grassi, ebbene, i soggetti del primo gruppo non solo non sono dimagriti, ma in alcuni casi ingrassati (Barry Sears – La zona, la nuova alimentazione).

Abbassando troppo la quota calorica, abbiamo visto che cala la produzione di ormoni tiroidei e il metabolismo rallenta; quindi come devo comportarmi?

1 - Il taglio deve essere apportato sui carboidrati, utilizzando quelli a basso indice glicemico e a bassa densità, evitandoli in determinati momenti della giornata.

2 - Per non abbassare troppo le calorie e rallentare il metabolismo devo aumentare i grassi. Ma, direte voi, ci hanno sempre detto di fare il contrario! Perché è sempre stato commesso un errore di fondo: ragionare in termini di calorie e non di stimolazione ormonale indotta dai nutrienti! Ormonalmente parlando, i grassi non hanno nessun impatto sulla glicemia, anzi, rallentano l'entrata in circolo dei carboidrati. Inoltre, dai grassi è indotta la produzione di molti di quegli ormoni che abbiamo visto intervengono nella lipolisi. Chiaramente devo limitare l'uso di quelli saturi, produttori di cattivi eicosanoidi e, quindi, induttori di cattiva salute.

In sintesi, facendo un sunto di quanto detto, vi do i seguenti consigli:

- 1 - Per dimagrire utilizzate sia l'attività aerobica che l'allenamento con i pesi, oppure l'interval training ad alta intensità.
- 2 - Un ottimo momento della giornata per allenarsi (in questo caso però a bassa intensità) è al mattino a digiuno, perché la glicemia è bassa, il glucagone ed il GH elevati, inoltre l'Epoc rimane elevato per tutto il giorno.
- 3 - Tenete bassi i carboidrati utilizzando quelli a basso indice glicemico e a bassa densità (per l'alimentazione fatevi però seguire da personale medico qualificato).
- 4 - Andate a letto con pochi carboidrati in circolo per potenziare la secrezione di GH notturno, quindi, in linea di massima, è preferibile evitarli la sera.
- 5 - Evitate gli stress, perché forti induttori di cortisolo, ormone catabolico, che innalza i livelli di insulina.
- 6 - Per lo stesso motivo allenatevi intensamente, ma curate il recupero e dormite un sufficiente numero di ore per notte.
- 7 - Bevete molta acqua, per facilitare le funzioni renali ed eliminare le scorie metaboliche.
- 8 - Alcuni termogenici o "bruciagrassi" funzionano bene, ma solo se abbinati ad una dieta corretta.
- 9 - Non lasciatevi abbindolare dalla pubblicità! Non sono un esperto di creme e cosmetici, ma mi riesce più facile credere a Babbo Natale, piuttosto che ad una crema che sia efficace sul gluteo, mentre un'altra lo è sull'addome ed una terza sul seno... Comunque, se anche funzionassero e mi sbagliassi, non potrebbero prescindere da dieta ed allenamento e quindi vanno intesi come un aiuto e non come il rimedio!
- 10 - Una volta raggiunto l'obiettivo, se tornate a mangiare come prima recupererete il grasso perso. Quindi adottate uno stile di vita e di alimentazione che vi permetta di mantenere i risultati acquisiti, concedendovi un giorno libero a settimana (questo accorgimento rende più facile la dieta e vi permette di gustare meglio ed apprezzare di più un vero piacere della vita, il cibo).

Roberto Calcagno

**Per dimagrire,
usate sia
l'aerobica
che i pesi**

Camminare sulle nuvole

Non nascono come scarpe per l'attività sportiva, ma tonificano i muscoli naturalmente e sono progettate per garantire un benessere generale

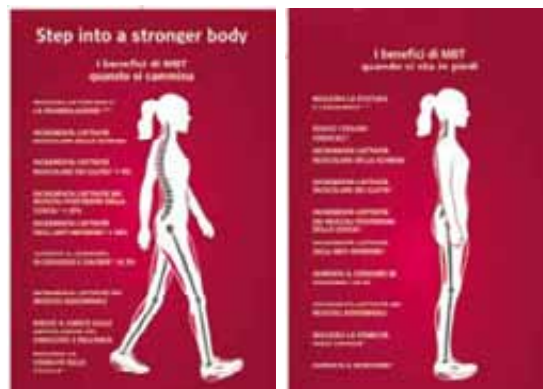
Cosi, di primo acchito, fanno un effetto strano. Definirle 'brutte' è scorretto, ma di sicuro non sono scarpe che colpiscono per la loro linea accattivante o che mettono in risalto la figura. Quando le si indossa, poi, la sensazione è ancora più spiazzante. Sembra che i piedi faticino a trovare l'equilibrio, sbilanciati all'indietro e con le punte in su per via di una suola inspiegabilmente curva. Eppure il disorientamento dura il tempo di una camminata, perché basta fare qualche passo per sentirsi più leggeri, sciolti, tonici. Merito di calzature concepite per proteggere le ginocchia, migliorare la postura, stimolare i muscoli. Dopo averle provate, insomma, finiscono per piacerci. Il settore del fitness le ha lanciate sul mercato già da qualche tempo, ma è stata l'ultima edizione della fiera RiminiWellness a far girare la testa degli appassionati di wellness, 'ubriacati' da un'offerta ricca e composita. Svariati i marchi che hanno puntato su modelli "magici", diversi tra di loro nel nome e nelle caratteristiche tecniche, ma del tutto simili nel messaggio. Dalle **MBT** di Masai Italia, alle **Shape Ups** di Skechers, dalle **Starlit** di Dr Scholl alle **Easy Tone** di Reebok passando per le **Sano** di Mephisto, tutte assicurano confort generale, andature ottimali, allenamento costante e tonificante.

Le anti-shoe MBT

"Le MBT sono le prime 'scarpe fisiologiche' introdotte nel mercato delle calzature nel 1996", rivela Claudia Maggioni di Masai Italia. "Il principio su cui si basa la Masai Barefoot Technology (MBT) è quello della naturale instabilità che stimola il corpo in modo positivo. Le calzature hanno una suola brevettata capace di riprodurre le stesse condizioni di camminata e di appoggio plantare che si hanno su una superficie naturale e irregolare". Queste scarpe permettono di tonificare la muscolatura, migliorare la postura e alleggerire il carico sulle articolazioni. **Cosa le rende uniche?** "Gli



Un modello MBT da donna, linea Moja Lux



Esempi che illustrano i benefici della camminata con le scarpe MBT

elementi morbidi (Masai Sensor) e rigidi (Balancing area) della suola che ottimizzano i movimenti di rollata del piede e creano un'instabilità tridimensionale che determina un incremento dell'attività muscolare. Le MBT hanno inoltre una certificazione come prodotto medico di Classe 1, vantano un totale di più di 30 differenti studi e una consolidata partnership con l'Università di Calgary, di Sheffield e Salisburgo, riconosciute tra le migliori per le ricerche biomeccaniche. Spesso le MBT vengono inserite, sotto indicazione e controllo di personale medico, in programmi riabilitativi, come anche in programmi sportivi in diverse fasi dell'allenamento". **Quanto costano?** "I prezzi partono da 190 euro" (www.mbt.com).

In forma con le Easy Tone

La promessa che Reebok fa alle donne con il lancio della nuova collezione EasyTone è ambiziosa: "vi rimetteremo in forma". Ci guadagneranno così gambe, polpacci e soprattutto lati B delle signore, incoraggiate dal fisico incredibilmente tonico della testimonial Helena Christensen, che ha confessato di calzare quotidianamente le scarpe Reebok. Secondo Isacco Anghileri, Product

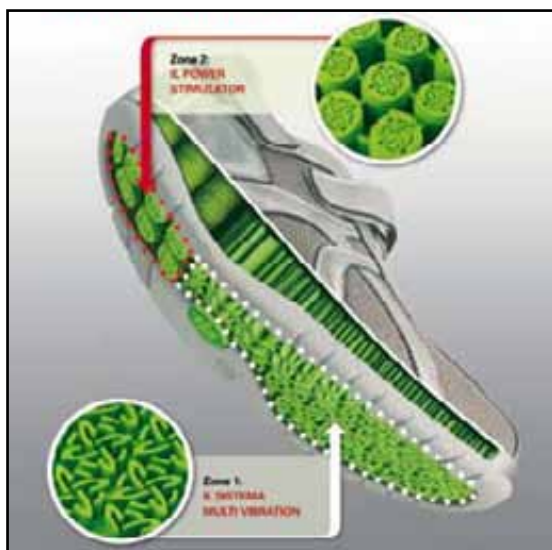


Modello EasyTone Trend di Reebok

Manager Footwear Reebok, “le ET sono le uniche a sfruttare la tecnologia che, con camere d’aria comunicanti, crea una microinstabilità che induce i muscoli di gambe e glutei a lavorare di più. L’ispirazione sportiva del marchio si rispecchia sulle scarpe e le differenzia da quelle della concorrenza, che, invece, sono concepite anche per finalità ortopediche e si rivolgono, quindi, ad un target diverso, meno sportivo: non a caso si tratta di modelli civili, di ispirazione più lifestyle”. Le ET accrescono l’attività muscolare (+ 28% glutei, + 11% cosce, + 11% polpacci) e aiutano a tonificare semplicemente camminando. Possono essere indossate per le normali attività quotidiane, dalla scuola al lavoro, dallo shopping alla passeggiata e sono consigliate per il walking. “Inoltre hanno un’estetica più appealing delle altre e con prezzi più competitivi, compresi tra i 90 e i 110 euro” (www.reebok.com).

SANO pronti, partenza e via

“A differenza di altri prodotti concorrenti, le calzature SANO producono un’instabilità impercettibile”, dichiara Nadia Passon di Mephisto Italia. “Il consumatore finale, una volta acquistata la scarpa, può partire di corsa senza bisogno di introduzione all’utilizzo e senza previo allenamento”. Lanciate nel settembre 2008, le SANO migliorano la forma fisica e slanciano la figura semplicemente camminando, ma possono essere indossate anche durante l’attività sportiva perché aumentano e rafforzano gli effetti dell’esercizio. I vari modelli sono dotati di un sistema MULTI-VIBRATION, posto sul davanti del piede, che stimola i muscoli e favorisce l’eliminazione delle calorie in eccesso. Nel tallone, lo shock-absorber IPS (INTEGRATED POWER STIMULATOR) recupera l’energia prodotta dalla camminata, la comprime e la restituisce al piede come un impulso addizionale nella fase di spinta. “Il prezzo di vendita”, spiega la Passon, “varia da modello a modello, da un minimo di 179 euro ad un massimo di 245 euro” (www.sanoshoes.com).



Il grafico mostra la tecnologia a 2 zone delle scarpe SANO di Mephisto Italia

Con le Shape Ups ai piedi

Un’altra proposta per piedi soddisfatti è firmata dall’azienda Skechers, che ha progettato le Shape-Ups con una zeppa cinetica



Un modello di scarpe Shape-Ups di Skechers

morbida e una suola dinamica a dondolo per simulare la camminata su una superficie dolce e cedevole come la sabbia. Vista l’andatura non convenzionale prodotta dalle calzature, l’avvertenza, che si legge sul sito ufficiale, è di limitare le camminate, per le prime due settimane di utilizzo, da 25 a 45 minuti al giorno, anche in base al proprio livello di allenamento. In poco tempo il corpo si adatterà e si avvertiranno i benefici della tonificazione muscolare e dell’esercizio cardiovascolare (www.it.skechers.com).

Con Starlit la scarpa si divide in sei...

Infine, concludiamo la nostra carrellata con le Starlit del marchio Dr Scholl, che esercitano costantemente i muscoli sia quando si cammina sia mentre si sta in piedi. Le calzature si compongono di 6 strati di differenti materiali: la suola, in gomma durevole e dalle riconosciute proprietà antiscivolo; la suola intermedia, con durezza differente per garantire ammortizzazione e corretto camminamento; la valvola di scarico che favorisce la circolazione dell’aria e un effetto rinfrescante; il sottopiede ergonomico New Exercise di Dr.Scholl; due barre in acciaio parallele poste sui bordi laterali della soletta che donano stabilità e uniforme distribuzione del peso corporeo su tutta la scarpa; le tomaie tecniche e alla moda. Sul sito ufficiale, nella sezione FAQ, risposte esaustive a qualsiasi dubbio sulle modalità d’impiego delle scarpe (www.starlit-scholl.com).



Un modello di scarpe Starlit di Dr Scholl

La serenità dello staff è una cosa seria

La gestione di un centro fitness funziona quando c'è perfetta armonia nello staff e questo risultato si ottiene attraverso organizzazione e serenità

Lo staff di un centro wellness è come un'orchestra. Essa è composta da tanti elementi che se non suonano con vigore, passione e in accordo tra di loro, ottengono solo un insieme di suoni individuali che non portano all'esecuzione del brano (l'obiettivo). Per continuare con questo esempio, l'obiettivo che si prefigge un'orchestra è l'esecuzione di un brano nel miglior modo possibile e cioè in maniera tale che all'ascolto si percepisca la melodia in un insieme perfetto di suoni senza notare debolezze o distonie di uno o quell'altro strumento. Lo staff all'interno di un centro fitness ha la stessa funzione: gli elementi sono coloro che ricoprono i vari ruoli, l'obiettivo è quello di ottenere una gestione perfetta dove i clienti percepiscono il servizio completo senza notare debolezze o manchevolezze di uno o quell'altro settore. Per ottenere questo assieme di successo occorre che ci sia una perfetta armonia che si ottiene attraverso organizzazione e serenità, dove la seconda è legata alla prima. Organizzazione vuole dire una conoscenza dei ruoli che devono comporre "l'orchestra" e chiarezza delle persone che devono ricoprire tali ruoli: definire a monte di tutto "chi fa che cosa"! Serenità è invece molto più difficile da definire e da concretizzare. In un primo momento può sembrare una cosa semplice e ovvia: siamo tutti felici e sorridiamo sempre. Ma non è così, **essere felici e sorridere è un obiettivo da raggiungere con impostazioni molto ben definite** e con la collaborazione di tutti attraverso passaggi in realtà molto professionali.

Organigramma

L'organizzazione di un'attività passa quindi attraverso un organigramma. Esso è uno schema che credo si conosca bene, ma che in realtà è molto poco usato, e che è costituito da caselle e sotto caselle all'interno delle quali bisogna mettere i nomi delle persone che ricoprono i ruoli. In realtà, prima occorre definire i settori sui quali si basa l'attività e successivamente abbinare settori a nomi. Lo schema (vedi figura) deve essere piramidale (a triangolo con il vertice in alto) si parte dal presidente e poi via via si scende inserendo

i responsabili sotto i quali andranno i componenti dei settori corrispondenti.

Tutto ciò crea chiarezza e sconfigge le tensioni che nascono quando c'è confusione. Capita molto spesso che il titolare applichi una forma distorta di organigramma (orizzontale) dove esiste una casella sola sopra e sotto sulla stessa linea tutte le altre. In questo modo esiste un capo e sotto di lui tutti sono allo stesso livello. Ecco che si crea la confusione totale dove tutti comandano e tutti litigano, venendo meno la motivazione.

Mi è capitato nel tempo di essere consulente in diversi centri wellness e di sentire il titolare che prometteva di esporre in tempi brevi l'organigramma e poi non realizzarlo mai. La sensazione è che il titolare tema di esporsi in maniera irreparabile. In realtà, l'errore sta proprio nel non chiarire e non responsabilizzare le persone. Una volta inserito il nome nella casella, la persona in questione è a tutti gli effetti responsabile del suo ruolo e dei risultati che ottiene e se non li raggiunge è più facile contestarlo.

L'organizzazione
di un'attività
passa attraverso
un organigramma

Il programma

Se la confusione di ruoli porta a tensioni all'interno dello staff, non è da meno la poca chiarezza del programma da attuare. Il titolare ed il suo staff devono avere molto ben chiaro il programma su cui lavorare per dare chiarezza allo staff stesso. Sarebbe come se si dicesse all'orchestra di suonare senza dare agli strumentisti gli spartiti. Essi non sanno cosa suonare. Se lo staff non sa dove va la nave non sa come si deve comportare: obiettivi, forme, strategie vanno condivisi. Questo dà sicurezza e voglia di partecipare all'avventura. Un programma chiaro e condiviso fissa un obiettivo da raggiungere e tutti sanno che devono raggiungere quell'obiettivo. Questo è ciò che dà sicurezza del proprio posto di lavoro, con un obiettivo da raggiungere e con un organizzazione definita è difficile pensare che ci siano dubbi sul personale, salvo ovviamente eventuali manchevolezze professionali rilevanti. Un collaboratore che ha ben chiaro il suo ruolo ed obiettivo non si distrae e non ha particolari timori che lo possano distogliere dal suo impegno. Un collaboratore che non ha ben chiaro il suo compito, non conosce il suo referente e qual è l'obiettivo del centro ha anche il timore del suo posto di lavoro. La serenità dunque passa da una condivisione degli obiettivi e una coesione del gruppo. Tutti i collaboratori si devono sentire appartenenti ad un unico forte gruppo, un team che sostiene e ama la

sua "maglia". L'appartenenza alla maglia è fondamentale per il successo del centro; i collaboratori devono essere fieri di lavorare per il proprio centro e sentirsi motivati.

La leva della comunicazione

La condivisione degli obiettivi si crea attraverso iniziative di marketing e di comunicazione che danno voce e lustro all'azienda. Eventi, campagne pubblicitarie, promozioni e articoli su giornali devono coinvolgere tutto lo staff. I collaboratori devono essere sempre a conoscenza di interviste o servizi pubbl-redazionali in modo da parlarne con orgoglio ai clienti. La coesione di un gruppo la si ottiene stimolando il confronto e attraverso iniziative socializzanti. Riunioni e momenti di aggregazione servono a creare una convivenza serena all'interno della quale devono esserci momenti di confronto e scambi di idee e sogni. Senza esagerare, tutto lo staff si deve riunire almeno una volta al mese per aggiornamenti e comunicazioni e i settori specifici devono vedersi una volta alla settimana o al massimo ogni 15 giorni. I confronti devono essere sinceri e, se necessario, anche duri ma corretti, ciò che viene affrontato in riunione evita poi incomprensioni e/o scorrettezze da "corridoio". Organizzare tra colleghi cene o pranzi o iniziative per eventuali ricorrenze (compleanni, matrimoni o altro) serve per stimolare chiacchiere serene su vari argomenti, utili però ad avvicinare tra loro i collaboratori. I momenti conviviali sono poi interes-

ti per scoprire i caratteri e i temperamenti degli operatori, si scoprono i timidi, si calmano gli agitati e spesso in momenti di leggerezza escono idee innovative e critiche costruttive, evitando inutili polemiche.

Una gestione che riunisce poco i suoi collaboratori, che non organizza momenti di aggregazione conviviali o feste rischia di creare forti dubbi e interrogativi tra gli operatori, fomentando poi pettegolezzi disgregativi. Una gestione che ha come unico messaggio che "chi lavora male perde il posto" avrà spesso personale da sostituire, mentre agendo al contrario avrà fidelizzato i suoi collaboratori. La fidelizzazione del personale è fondamentale per dare un'immagine di solidità e continuità dell'azienda ai suoi clienti, i quali si sentiranno a casa e non cercheranno altrove. Come si vede, la serenità di uno staff la si raggiunge attraverso passaggi estremamente professionali e ben programmati. Riunioni e momenti di aggregazione del personale sono iniziative costruttive dell'azienda e devono far parte del programma di lavoro con un unico scopo: ottenere un'orchestra perfettamente amalgamata e motivata in grado di suonare in modo armonioso e pulito uno splendido brano.

La coesione
di un gruppo
si ottiene
stimolando
il confronto

Fabio Swich



NUOVA DISCIPLINA SPORTIVA

*Definita dalla RAI: Musica per la salute,
quando Arte Marziale Musica e Fitness diventano le nostre migliori "Amiche" del cuore*

OFFERTE promozionali su CORSI di FORMAZIONE, STAGE e MASTER-CLASS e su TESSERAMENTI ATLETI ed ISTRUTTORI (di ogni settore), AFFILIAZIONI SOCIETÀ' e CENTRI SPORTIVI.

Per ogni centro e/o società sportiva affiliata riduzione del 50% su un corso istruttore organizzato dalla federazione.

Visita il sito **www.cardiodancecombat.it** nella sessione CORSI e PROMOZIONI e **DIVENTA UNO DI NOI!!!**



**NUOVA FORMA
DI AEROBICA
IN ARTE MARZIALE**

**INNOVAZIONE DEL
GAG TRADIZIONALE,
ACQUA GYM E TONIC**

**NUOVA FORMA
DI ARTE MARZIALE**
(individuale, a coppia,
al sacco e coreografico)

Per maggiori informazioni: Segreteria Tel. 0775 235014 - 0775 326934 - Mobile 333 421155

Le reali esigenze del cliente

Chi opera nel settore del fitness deve comprendere che dietro i bisogni apparentemente fatui manifestati dai clienti ci sono esigenze ben più profonde che cercano soddisfazione

Perché le persone frequentano le palestre? Cosa li spinge a dedicarsi a questa attività? Quale tipo di esigenza sociale appaga il nostro settore? Perché non è una moda tramontata ma si trasforma continuamente sopravvivendo a continue burrasche? Ma soprattutto, quali sono le leve che spingono una persona a scegliere la palestra? Come posso fare ad attrarre più persone possibile? Si chiede l'imprenditore. Come posso iscriverne ogni cliente cogliendo il suo bisogno reale? Si chiede il venditore. Come posso appagare il bisogno del mio cliente? Si chiede il trainer. Più il nostro settore si espande e si diversifica più è d'obbligo interrogarsi su ciò che cercano i nostri clienti. Su quali sono le leve che li spingono a cercarci. Ma soprattutto su cosa si aspettano di trovare, su cosa si aspettano di ottenere. Il settore tecnico potrebbe dare una risposta generale a queste domande: la società sempre più sedentaria trova nell'attività fisica proposta nei centri fitness la risposta più consona; forse un po' artificiosa e poco naturale, ma pur sempre efficace. Un sociologo potrebbe affermare che le palestre stanno divenendo sempre più luoghi sociali e stanno andando man mano a sostituirsi ai tradizionali luoghi di incontro per diventare spazi di socializzazione attraenti e sani. Il cliente medio ci dice che ricerca la forma fisica o il benessere o il recupero di passate abilità o di passate forme. Su una cosa bisogna convenire: la domanda è lecita. E quanto più sapremo rispondere in modo convincente e professionale a questa domanda tanto più otterremo di attrarre a noi la clientela.

I bisogni della clientela

L'analisi delle esigenze è una fase della trattativa di vendita che serve al consulente per individuare i bisogni che spingono il potenziale cliente a chiedere informazioni e fornisce preziosi suggerimenti per poter presentare il servizio in modo da renderlo il più accattivante possibile e soprattutto il più personalizzato. Partirei proprio da qui per provare a rispondere a questa fondamentale domanda del nostro settore. Quale bisogno deve indagare il consulente per poter centrare l'obiettivo della personalizzazione dell'offerta?



Comincerei col dividere i tre tipi i bisogni del cliente:

1. Bisogni superficiali: sono per lo più i bisogni comunicati al venditore. Sono generici, per lo più di ordine fisiologico (dimagrire, stare in forma, tonificare) ed espongono poco l'interlocutore. Si mantiene lo schermo protettivo che fa sentire al sicuro.

2. Bisogni profondi: sono i veri motivi che spingono all'azione. Sono consapevoli, meditati e riguardano il nostro mondo interiore, ciò che per noi è importante. Riguarda la nostra intimità, il nostro rapporto con noi stessi. In palestra ci vado fondamentalmente per migliorare un qualche aspetto di me, che sia di tipo fisico o sociale, e attribuisco al cambiamento prodotto da quella scelta un cambiamento nella mia vita: conoscerò nuove persone, sarò più a mio agio col mio corpo, non mi sentirò giudicato, mi sentirò più attivo. Tutti cambiamenti che ambiscono a dare maggior agio alla mia esistenza, maggior sicurezza al mio rapporto con le altre persone, miglior rapporto con me stesso e che hanno come denominatore comune il desiderio di essere migliori di ciò che siamo.

3. Bisogni latenti: sono le radici degli altri bisogni. Sono inconsapevoli ma sono loro che determinano il crescere di un bisogno piuttosto che di un altro. Hanno a che fare con le strutture primordiali della nostra identità.

L'analisi delle esigenze è una fase importante della trattativa



Affiliati ASI
Ente di Promozione Sportiva
Espressioni CONI (Comitato
Olimpico Nazionale Italiano)

RICONOSCIUTO DA:



**NATURAL
BODY BUILDING
FEDERATION**

CORSI PERSONAL TRAINER & STRUTTORI BODY BUILDING

CORSI
2010/2011

CORSI PERSONAL TRAINER & ALLENATORE BODYBUILDING

COME SONO STRUTTURATI I NOSTRI CORSI

Si suddividono in due livelli + uno Master:

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.

PERSONAL TRAINER CERTIFICATO ADVANCED (PTCA-BIIO)

Il corso permette di diventare professionisti a 360°, in grado di programmare un allenamento più produttivo, come il metodo BIIOSystem®, in quanto solo questo livello permette la certificazione ufficiale per insegnarlo.

LE DATE DEI CORSI

ITALIA 2010/2011

Corso STANDARD ROMA:

16-17 Ottobre 2010 - 30-31 Ottobre 2010 - 13-14 Novembre 2010

Esame 27 Novembre 2010

Corso ADVANCED ROMA:

4-5 Dicembre 2010 - 8-9 Gennaio 2011 - 22-23 Gennaio 2011

Esame 5 Febbraio 2011

Corso ADVANCED MILANO:

11-12 Dicembre 2010 - 15-16 Gennaio 2011 - 29-30 Gennaio 2011

Esame 12 Febbraio 2011

Master "NUTRIZIONE E INTEGRATORI":

19-20 Febbraio 2011

Master "BIIOSYSTEM - TRAUMATOLOGIA":

16-17 Aprile 2011

Corso STANDARD MILANO:

23-25 Giugno 2011 - 18-19 Luglio 2011

Esame 2 Luglio 2011

SPAGNA 2011

Corso Standard Mallorca:

26-27 Febbraio 2011 - 12-13 Marzo 2011 - 26-27 Marzo 2011

Esame 9 Aprile 2011

Corso Advanced Mallorca:

7-8 Maggio 2011 - 21-22 Maggio 2011 - 4-5 Giugno 2011

Esame 18 Giugno

Corso Standard Madrid:

21-22-23-24 Aprile 2011 - 30 Aprile/1 Maggio 2011

Esame 28 Maggio 2011

Master unico "BIIOSYSTEM - Espana":

1-2 Ottobre 2011

in collaborazione con:



Info e Prenotazioni:

I nostri corsi possono essere pagati parzialmente o interamente a rate tramite la CONSEL. Per maggiori informazioni chiamare la nostra segreteria:

Sede centrale: BIIOSystem - BODYSTUDIO, Piazzale Flaminio 19 - (Metro A - FLAMINIO) - 00189 - Roma - www.bodystudioflaminio.it

Orario Segreteria: dal Lunedì al Venerdì, dalle 10:30 alle 14:30 - 15:30-17:30 - TEL. 0697840043

www.nbbf.eu - www.claudiacapri.it - www.nbbf.eu/shop

Rappresentano i pilastri della nostra personalità. Hanno a che fare con la sicurezza, il bisogno di essere riconosciuti e stimati, il bisogno di non essere soli ed anzi di essere amati.

Un approssimativo iter potrebbe essere questo: il mio bisogno di essere amato mi porta alla creazione di un bisogno di sentirmi attraente e desiderabile. Perché ciò avvenga devo attuare comportamenti che, nell'accezione riconosciuta socialmente, mi portino in quella direzione. Se mi piaccio di più potrò essere degno di amore. Per piacermi di più devo migliorare il mio aspetto esteriore e le mie performance atletiche o fisiche (ma potrei anche dedicarmi a migliorare la mia interiorità, la mia cultura, la mia etica e moralità, la mia anima ecc. secondo ciò che la mia struttura primordiale riconosce come "miglioramento"). Solo quando sarò più sicuro del mio appeal potrò sentirmi a mio agio e attraente; ma ciò che realmente cerco di scongiurare nel profondo è l'abbandono e la solitudine. Ovviamente quello che propongo non è addentrarsi nei meandri oscuri della mente dell'essere umano per svolgere al meglio il nostro mestiere ma solo comprendere che **dietro bisogni apparentemente fatui ci sono esigenze ben più profonde che cercano soddisfazione.**

La cultura dell'approfondire i bisogni non deve essere una tecnica di vendita

Le giuste domande

Essere in grado di entrare in contatto con questa sfera di bisogni non implica conoscere la psicanalisi né essere in possesso di chissà quali tecniche ma solo avere consapevolezza di com'è profonda e complessa la scelta che compie il nostro cliente ed essere in grado di creare un contesto di ascolto autentico e professionale nel quale porre domande significative con la capacità di saper valorizzare le risposte ottenute. La prima informazione da ottenere è da quanto tempo il nostro interlocutore sta meditando di iniziare o tornare a fare palestra. La risposta a questa domanda ci dà alcune informazioni: la velocità con la quale prende decisioni e medita sulle scelte da compiere (e questo ci servirà per poter costruire il meccanismo decisionale finale) ma anche sul percorso che c'è stato precedentemente e che ha condotto il cliente davanti a noi. Spesso si tratta con il nostro interlocutore come se ci apparisse dal nulla e come se fosse una tabula rasa in attesa di ricevere le nostre informazioni. Ma prima di essere davanti a noi quella persona ha preso in considerazione la possibilità di fare palestra, ne ha valutato i risvolti sulla propria vita, si sarà posto domande a cui avrà dato alcune risposte ed avrà lasciato qualche dubbio; si sarà confrontata con persone che hanno fatto esperienze simili o anche solo chiesto il parere di altre persone a lui vicine. Avrà rimandato la visita al nostro centro qualche volta per impegni o scuse e magari ogni volta avrà pensato di lasciar perdere, magari avrà cercato su Internet pareri sulle palestre leggendone di tutti i colori. Questo percorso precedente al nostro incontro, che io ho solo abbozzato, fa sì che esista una "storia" che accompagna questa persona; una storia che riguarda il senso, la plausibilità della scelta che sta per compiere. Non voglio

rendere complessa una cosa semplice **ma riuscire ad intuire il percorso che ha condotto il cliente davanti a noi ci dà indizi importanti sulle sue esigenze** poiché mi trasferisce il tempo e l'energia che ha dedicato a questa scelta, di conseguenza la sua consapevole o inconsapevole importanza.

Un altro percorso da indagare è quello che riguarda i tentativi alternativi che il nostro cliente ha seguito per raggiungere l'obiettivo che ci sta comunicando. Se ha provato diverse strade con esiti diversi vuol dire che ha a cuore quell'obiettivo e l'esigenza espressa rappresenta una priorità. In più se è davanti a noi a cercare l'ennesima strada significa che quelle precedenti non hanno ottenuto i risultati desiderati, o non sono riuscite ad appagare tutti i bisogni che sottendevano quella scelta. La domanda che dobbiamo avere in mente è: quanto è importante per questa persona ottenere la soddisfazione di questo bisogno? E successivamente: perché è così (poco o molto) importante? Ricordandoci però di non sottovalutare l'importanza oggettiva che una scelta come quella dell'attività fisica contiene in sé. Una persona potrebbe non essere totalmente consapevole di questa importanza ed effettuare domande pertinenti ed empatiche potrebbe essere la chiave per far emergere e rendere consapevole questo valore.

Arrivare al cuore dei bisogni

Interrogarsi (e interrogare) sulla storia precedente, attinente a ciò che proponiamo, è qualcosa che abitualmente si fa durante un tour, ma senza cogliere e valorizzare l'importanza di questa fase. Non si tratta solo di raccogliere informazioni utili ad individualizzare la presentazione dei nostri servizi, si tratta proprio di portare a galla il più possibile il mondo di bisogni sommersi e fondamentali che sottendono a tale scelta. Fare un elenco di tali domande è inutile e noioso, ogni consulente deve trovare il proprio modo di accostarsi ai bisogni del proprio potenziale cliente ma la stella cometa che deve guidarlo deve avere come obiettivo intrinseco la ricerca e l'emersione dei bisogni più profondi delle persone. Imparare ad esprimersi riguardo non al recupero della forma fisica ma alla sicurezza che deriva dall'essere a proprio agio col proprio corpo, non al miglioramento delle performance ma al valore di essere protagonista e alla libertà che ciò comporta deve diventare un'abitudine per il consulente. Tutto il settore deve interrogarsi sulle esigenze fondamentali che appaga nella clientela. Deve cambiare linguaggio e approccio, deve approfondire i risvolti sociali ma anche di relazione con se stesso e con il proprio corpo, deve comprendere gli effetti dell'attività fisica come quella che proponiamo nei nostri centri. Purché la cultura dell'approfondire i bisogni non sia una tecnica di vendita o un programma di allenamento, ma diventi la conseguenza naturale di un modo diverso di intendere quello che facciamo. Un modo attento al significato, al senso, al valore della nostra attività e che produca una cultura in grado di contagiare ogni professionista del settore, indipendentemente dalla posizione che ricopre, in modo che utilizzi il proprio ruolo per sensibilizzare le persone al valore intrinseco di ciò che rappresenta il fitness. Facendo emergere, infine, la consapevolezza che ciò che soddisfa in termini di bisogni fondamentali sposa uno stile di vita diverso. Ed è proprio questo che viene offerto dai nostri centri.

Francesco Iodice

TLC, premiati e iscritti

L'agenzia inglese lancia una formula innovativa di promozione, che regala esperienze emozionali ai consumatori e visibilità alle palestre

È una proposta allettante quella che TLC offre agli operatori del wellness. Una sorta di scambio in cui tutti ottengono qualcosa e nessuno torna a casa scontento: la palestra aderisce gratuitamente al network TLC, i consumatori usufruiscono del premio esperienziale e, alla fine, il centro fitness guadagna visibilità e iscritti. TLC crea una collaborazione "totalmente gratuita volta a indirizzare nuova clientela selezionata e locale (consumatori che vivono entro 30 km massimi dalle strutture convenzionate) presso le palestre aderenti", spiega Riccardo Collareda, TLC Product Development Manager. "Si tratta di saper veicolare verso queste strutture consumatori che hanno preso parte a campagne promozionali legate a settori merceologici che le palestre difficilmente potrebbero raggiungere con la loro pubblicità mirata". Per fare un esempio concreto, la campagna "La Bellezza Nasce a Tavola" realizzata per Fileni, dava ai consumatori la certezza che, se avessero acquistato una certa quantità del prodotto alimentare, avrebbero potuto usufruire di un'esperienza fitness o benessere presso molti centri convenzionati in Italia. "La promozione ha generato un importante incremento di vendite del prodotto", assicura il Product Manager, e per le palestre ha rappresentato un'occasione ghiotta per attirare nuovi clienti. L'abilità dell'agenzia consiste nell'abbinare a un prodotto in promozione la giusta esperienza emozionale (in questo caso, il fitness e la cura di sé) coinvolgendo un target di consumatori speci-



Esempio di campagna promozionale realizzata da TLC in collaborazione con il network wellness/fitness che ha generato traffic building gratuito per tutte le strutture aderenti.

fico, adatto ad apprezzare veramente i servizi dei partners convenzionati.

Alle palestre, TLC non chiede soldi ma disponibilità e "di continuare a fare il proprio lavoro al meglio, con la professionalità e la dedizione che da sempre caratterizzano questi esercizi in Italia", per far sì che il servizio-prova offerto ai consumatori li convinca a tal punto da indurli all'iscrizione. TLC assicura anche una notevole visibilità sul web, in quanto le strutture che aderiscono ai suoi network vengono inserite in siti creati e gestiti gratuitamente dall'agenzia. I consumatori che comprano prodotti di brand in promozione con TLC ricevono un codice che permette l'accesso a tali siti dedicati ai networks, dove vengono elencate, regione per regione, le strutture convenzionate con ogni contatto e link al loro sito. Conclude Collareda: "lavorando per i più importanti brands nazionali e non solo, lo spessore della promozione che circonda le operazioni gestite da TLC amplifica notevolmente il raggio d'azione delle palestre".



Riccardo Collareda,
TLC Product
Development Manager.

PER SAPERNE DI PIÙ

TLC è una società di sales promotions nata a Londra 20 anni fa e che è attualmente presente in 14 paesi al mondo. Opera come leader del settore emozionale e vanta un posizionamento strategico unico nell'ambito delle campagne promozionali. Per avere maggiori informazioni su come aderire gratuitamente al network TLC: Riccardo Collareda, tel. 02 2772 9337 riccardo.collareda@tlcmarketing.com www.tlcmarketing.com

Una piscina sostenibile

Come porre la giusta attenzione al risparmio energetico e al rispetto dell'ambiente, cercando nel contempo di ridurre i costi

Nell'ottica della crescente attenzione dedicata all'ambiente e alla ricerca di fonti energetiche rinnovabili, la piscina rappresenta sicuramente un impianto di grande interesse. Lo è per i gestori in primo luogo, poiché in questo difficile momento economico è indispensabile cercare di ridurre i costi, e lo è per le aziende che vendono ed installano impianti, sempre alla ricerca di nuovi potenziali clienti. Il risultato è che alla prima timida richiesta di informazioni il gestore si ritrova bersagliato dalle più disparate proposte, tra le quali è sicuramente difficile destreggiarsi, poiché richiedono una competenza tecnica molto specifica. Nell'ottica del cercare di fare chiarezza, va fatta una doverosa premessa. **Le piscine coperte rappresentano ciò che di più "energivoro" si possa immaginare:** divorano quantità considerevoli di qualunque tipo di energia, da quella elettrica a quella termica, oltre a consumare in grandi quantità un altro bene preziosissimo per l'ambiente, cioè l'acqua. **Le piscine scoperte invece consumano principalmente solo acqua. Dal punto di vista energetico, quindi, è corretto concentrare l'attenzione sulle piscine coperte.** Dal punto di vista invece della protezione dell'ambiente, anche le piscine scoperte, che sono diffuse sul territorio in numero molto maggiore e generalmente vengono mantenute con molta meno attenzione, vanno tenute in grande considerazione.

Il risparmio energetico

È possibile risparmiare *denaro* e risparmiare *energia*. Spesso le due cose coincidono, ma non è necessariamente così. È infatti possibile percorrere la strada di produrre energia in modo alternativo, pulito, inteso come una modalità differente da quella di allacciarsi alla rete del gestore elettrico e di produrre calore tramite una caldaia alimentata in modo tradizionale, oppure è possibile risparmiare energia cercando di consumare meno, indipendentemente dal sistema di produzione. Chiaramente la scelta migliore sarebbe quella di percorrere entrambe le strade contemporaneamente, se questo è possibile.

Energia alternativa

Diamo alcune brevi descrizioni delle principali tecnologie utilizzate ed utilizzabili nelle piscine coperte. Per adattare ogni soluzione impiantistica alle proprie esigenze, così come per comprenderne semplicemente meglio le possibilità, è comunque indispensabile approfondirne la conoscenza e compiere un attento esame della propria situazione specifica.

Solare termico

È possibile utilizzare pannelli solari per riscaldare acqua. Il funzionamento è concettualmente molto semplice: il sole scalda l'acqua che viene poi immagazzinata ed utilizzata. È quello che viene fatto da decenni negli impianti balneari, con un rudimentale sistema di tubazioni nere collocate sui tetti piani delle cabine spogliatoio che vengono collegate più o meno direttamente alle docce. Naturalmente oggi gli impianti sono molto più sofisticati ed efficienti ed assicurano una buona produzione di acqua calda anche durante la stagione invernale, seppure solamente nelle giornate serene. Nella grande maggioranza dei casi questo tipo di impianti può essere utilizzato solamente per produrre l'acqua calda delle docce.

Solare fotovoltaico

Apparentemente è molto simile al solare termico, poiché si utilizzano pannelli che ricavano energia dal sole. In questo caso non si produce però energia termica, ma energia elettrica, attraverso una particolare proprietà delle celle di silicio di cui sono costituiti i pannelli. Poiché la piscina consuma molta energia elettrica, un impianto di produzione fotovoltaica che copra l'intero fabbisogno necessita di un'area molto vasta e costa qualche centinaia di migliaia di euro. Le norme attualmente in vigore in Italia consentono di ricevere contributi dal GSE (Gestore Servizi Energetici) attraverso i quali è possibile quasi sempre pagare l'impianto, ma vanno verificati molti aspetti, primo fra tutti l'enorme estensione necessaria per produrre i 60-80 kW effettivi di corrente necessari al funzionamento di un impianto natatorio coperto di medie dimensioni. Nonostante gli incentivi, questa tipologia di produzione di energia elettrica non si è ancora diffusa capillarmente nelle piscine, probabilmente a causa dei lunghi tempi di ammortamento, che vanno dai 10 ai 15 anni, che raramente coincidono con il periodo di gestione.

Cogenerazione

La cogenerazione consiste nel produrre calore come effetto secondario della produzione di energia elettrica tramite un motore, alimentato a combustibile. Il principio di funzionamento è praticamente quello dei gruppi elettrogeni. Produrre energia elettrica con questa modalità non è conveniente, lo diventa se si riesce a consumare il calore prodotto dal cogeneratore. Per questa ragione, per capire se questa soluzione impiantistica possa essere conveniente in una situazione specifica è indispensabile una approfondita analisi storica dei consumi. Questa tipologia di produzione di energia non rientra necessariamente nella classificazione delle energie alternative, poiché il cogeneratore può essere alimentato anche a gasolio oppure a metano. Ultimamente si sta diffondendo la cogenerazione che utilizza oli vegetali, generalmente olio di colza, così come biomasse.

Recupero del calore dell'acqua di falda o del terreno

Attraverso l'utilizzo di pompe di calore è possibile recuperare il calore del terreno o dell'acqua che si trova nel sottosuolo. Generalmente però, vista la quantità di calore necessaria al funzionamento di un impianto natatorio coperto, questo tipo di impianti non è conveniente, mentre può risultare utile per il riscaldamento di una piccola piscina privata.

Utilizzo di combustibili derivati da fonti rinnovabili

Una centrale di produzione di calore può essere alimentata da diversi combustibili: gasolio e metano ma anche olio vegetale, scarti vegetali (il cosiddetto *cippato* o *biomasse*) o da ogni altro materiale combustibile. Negli anni passati, soprattutto in Piemonte, c'è stato qualche esperimento di caldaie alimentate da gusci di nocchie. Generalmente i combustibili alternativi a quelli tradizionali richiedono molto spazio per lo stoccaggio, oltre a qualche modifica impiantistica.

Il risparmio nella gestione dell'energia

Oltre a ricercare una fonte alternativa di produzione dell'energia, è possibile cercare di risparmiare nella conduzione degli impianti. In un impianto natatorio coperto si può

agire principalmente su due fronti: il risparmio di calore ed il risparmio di acqua. Risparmiare in questo caso non significa abbassare le temperature, ma utilizzare tipologie di impianti ed accorgimenti che servano a produrre lo stesso risultato spendendo meno energia. Per capire se può verificarsi anche un risparmio di denaro è necessario considerare l'ammortamento delle modifiche impiantistiche necessarie. I primi e più importanti (in termini energetici) interventi da mettere in atto sono quelli sull'aria e sull'acqua. Il condizionamento dell'aria in una piscina coperta è la principale fonte di consumo energetico. Attualmente sono presenti sul mercato aziende che producono macchine termoventilanti in grado di garantire risparmi molto elevati, fino al 50% dell'energia termica complessiva, generando parallelamente un benessere ambientale molto più elevato di quello possibile con una termoventilante tradizionale. Per quanto riguarda il risparmio di acqua, l'operazione da compiere è quella di recuperare il calore dall'acqua che va necessariamente ricambiata ogni giorno, accumulando l'acqua raffreddata in una vasca apposita, che può essere ricavata anche diminuendo il volume della vasca di compenso, ed utilizzandola per il contro lavaggio dei filtri. È anche possibile predisporre in fase di progettazione un sistema di recupero dell'acqua piovana e dell'acqua di controlavaggio dei filtri, da utilizzare per gli sciacquoni dei wc e per innaffiare il giardino.

Rossana Prola

VERTER



Zenit
Marketing Consulting

Il giusto equilibrio

Supporto costante e concreto
per la crescita equilibrata della tua azienda

consulenza globale



formazione del
personale in azienda



servizio
personalizzato



controllo di gestione



L'abc dell'Aquawalk

La 'super istruttrice di acqua' Catia Pattini racconta la sua 'creatura': un innovativo metodo di fitness acquatico che si svolge mediante speciali calzari detti stivali aquawalk

La lezione di Aquawalk, a differenza delle altre discipline di aquafitness, si caratterizza per l'aspetto dinamico, ossia per il continuo spostamento in varie direzioni nello spazio della piscina. La lezione è strutturata come una lezione cardio, ossia con una fase di riscaldamento, una fase centrale (pre-aerobica, aerobica e aerobica con picco), una fase di defaticamento caratterizzata da un momento di circa 5 minuti di esercizi di condizionamento muscolare specifico, ed infine un momento (circa 3 minuti) dedicato allo stretching. Ma quest'ultimo si tratta di un tipo di stretching posturale: in acqua è possibile assumere posizioni che aiutano a "riassettare" determinati squilibri posturali e a recuperare il naturale stato di allungamento muscolare e articolare, cioè a de-stressare muscoli ed articolazioni di tutti i distretti interessati all'allenamento. Gli esercizi che di solito vengono proposti durante la lezione sono quelli facenti parte la gamma degli esercizi del metodo Aquawalk, che sfruttano appieno sia gli appoggi dei piedi sul fondo e quindi gli attriti, sia quelli che, grazie all'uso degli stivali, potenziano non solo il potere di spinta, aumentando il grado di resistenza e contro-resistenza, ma anche l'effetto massaggiante tipico dell'azione dell'acqua quando ci si muove in questo tipo di ambiente. Generalmente una lezione di Aquawalk prende come riferimento un tipo di allenamento basato sull'interval training, che si adatta non solo al grado di allenamento degli allievi, ma tiene conto anche dell'importante aspetto della programmazione dell'allenamento a lungo termine. Quindi, il tutto viene studiato passo dopo passo in base alla periodizzazione dell'allenamento, in modo da dare un senso al raggiungimento di specifici obiettivi, che in generale si configurano con il voler rimettersi in forma in tempi piuttosto rapidi. Le musiche sono quelle cosiddette "tecniche", cioè quelle normalmente utilizzate anche per l'aquafitness, che tendono a rispettare i tempi acquatici, e quindi con battute che rientrano tra i 130-140 bpm.

Il target

Il metodo Aquawalk è attento agli aspetti fondamentali dell'allenamento e della preparazione atletica e quindi tende ad applicare le regole seguendo un iter programmatico ben preciso e definito, che però tiene sempre conto del livello di preparazione indivi-

duale di ogni persona che segue sia una singola lezione, che un intero corso anche per periodi più lunghi. È ovvio che il grado di intensità viene modulato a seconda del livello individuale. Se, ad esempio, una persona decidesse di iniziare un corso di Aquawalk a maggio, periodo considerato tra i più pesanti (in termini di allenamento), sicuramente entrerà dentro a un gruppo molto allenato che richiederà prestazioni molto intense ed estenuanti. A questo punto, questa persona considerata principiante, riceverà gli opportuni avvertimenti pre-lezione. Le verrà suggerito di seguire l'allenamento secondo il suo livello e ciò favorirà l'integrazione del principiante anche in un momento dove la classe avanzata non avrà bisogno di rallentamenti. In ogni caso, **il target che normalmente frequenta le lezioni di Aquawalk è composto per il 90% da donne di età compresa tra i 17 e i 55-60 anni.** Il pubblico delle aquawalkers è una tipologia di persone molto attiva, che ama gli allenamenti intensi perché vuole ottenere veri risultati. Di sicuro non è fatto per chi tende ad essere molto pigro, e per chi è abituato a mettersi la cuffia per non bagnarsi i capelli!

I benefici

Gli studi, e direi anche le esperienze dirette, ci hanno permesso di appurare che questo tipo di attività comporta, se svolta con costanza per un buon periodo di tempo da 3 a 6 mesi, almeno 2 volte alla settimana, un miglioramento molto evidente sia sul tono ma soprattutto sulla perdita di peso e quindi sull'ottimizzazione della massa magra sulla massa grassa. L'aquawalk produce un ulteriore beneficio sul sistema circolatorio sanguigno periferico e sul sistema circolatorio linfatico, grazie all'uso degli stivali che potenziano l'effetto massaggiante dell'acqua dal piede verso l'intero arto inferiore, favorendo un maggiore deflusso sanguigno e linfatico, un maggior ritorno venoso al cuore, con effetto anti-edema sugli stati di ritenzione idrica. Questi ultimi in genere sono causati dai naturali equilibri o squilibri ormonali femminili e da problematiche legate ad accumuli di adiposità nelle zone cosiddette "critiche" tipo natiche, fianchi, cosce, pancia, ma anche braccia (tricipiti, che tendono a fare l'effetto "tendina").

Anche per chi non sa nuotare

Per svolgere la lezione di Aquawalk non è necessario saper nuotare, anche se vi sono, durante l'allenamento, diversi momenti dedicati al lavoro in sospensione. Chi ha il terrore della sospensione di solito viene aiutato a fare un percorso di confidenza con l'acqua, con esercizi che lo aiutano a percepire meglio il senso del galleggiamento. Ho visto casi di persone totalmente terrorizzate dalla sospensione che ora si muovono meglio di altri allievi che non hanno mai avuto questo tipo di problema. In ogni caso, è l'istruttore ad aiutare l'allievo a renderlo più confidente con l'elemento acqua.

Attenzioni particolari

Come per tutte le attività sportive, se si hanno particolari

sofferenze articolari a carico di caviglie, ginocchia, anche, schiena, è sempre bene informare l'istruttore, il quale dovrà fornire le direttive adeguate e indicare al soggetto che soffre di particolari patologie quali esercizi prediligere e quali evitare. Normalmente non ci sono particolari contro indicazioni, se non di tipo osteo-articolare o eventualmente di patologie al sistema cardiovascolare, per le quali è sempre richiesto un parere medico di supporto.

Quello che piace agli allievi

Non è tanto l'intensità del lavoro, quanto le combinazioni degli esercizi che vengono continuamente variate, sebbene si tratti di esercizi ricorrenti, a conquistare gli allievi. Il fatto di spostarsi, di cambiare posizione, di variare continuamente intensità da un esercizio all'altro rende questo tipo di attività molto coinvolgente e le persone escono dall'acqua con la netta sensazione di avere veramente sentito l'effetto dell'allenamento, e ciò procura soddisfazione. Ci sono poi altri due fattori da non sottovalutare:

- 1) l'istruttore si allena con gli allievi e ciò genera un elevato livello di motivazione, in quanto la sua presenza sprona gli allievi a dare il massimo nei 50 minuti di allenamento.
- 2) la musica è coinvolgente e rende la lezione piacevole e divertente.

Dove si svolge Aquawalk

Vi sono diversi centri in Italia dove si pratica Aquawalk.

LA FORMAZIONE DI CATIA PATTINI

Inizia la carriera nel mondo del fitness partendo da quello terrestre, come istruttrice di aerobica, nel 1992. Successivamente si specializza nell'hip-hop e nella video-dance, spostandosi poi sulle tendenze dettate dal settore delle discipline musicali, con percorsi rivolti alla tonificazione muscolare. L'idea di Aquawalk nasce dalla sua naturale affinità per l'acqua e dall'esigenza di poter svolgere una qualunque attività di fitness acquatico in situazioni non comuni, e cioè diverse dalla piscina, come il mare ad esempio. Così intraprende un lungo cammino nello sviluppo del progetto Aquawalk, del quale rimane la rappresentante principale, occupandosi sia della distribuzione del prodotto che della formazione rivolta agli istruttori, attuata attraverso Fiteducation (www.fiteducation.it).

Attraverso il mio sito Internet, www.aquawalk.it, è possibile verificare i centri con relativi recapiti, sparsi in tutta la penisola. Dal Nord al Sud, dai centri del Circuito Virgin Active ai centri termali, piscine pubbliche, centri fitness, il numero degli aquawalkers è finalmente aumentato e gli estimatori sono sempre di più, e sempre più accaniti. Da poco ho anche istituito una pagina di Aquawalk su Facebook, in modo che chiunque possa dire la sua sulla disciplina, e creare una fitta rete di appassionati ed amatori. Presto inizieremo a spostarci dalla piscina al mare, che è l'ambiente dove Aquawalk è nato! Speriamo poi che anche all'estero qualcuno si svegli dal suo lungo sonno e cominci a pensare di portare una ventata di novità ai suoi programmi.

Catia Pattini

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**

TT METHOD

Contro i problemi legati al dimagrimento

Il TT method risponde in maniera concreta alla sempre più pressante richiesta del consumatore finale di avere risultati reali nell'ambito della diminuzione di centimetri e peso. Non esiste combustione del grasso senza movimento muscolare. Quindi non si può promettere perdita di grassi in eccesso senza una moderata attività fisica. Un'altra preoccupazione nella diminuzione di peso corporeo è legata alla tonificazione; un dimagrimento repentino soddisfa la bilancia ma non l'estetica e l'armonia della persona, per questi motivi un metodo deve essere concreto e sicuro, basato sulla fisiologia. Il TT Method nasce da una esperienza sportiva di elevata qualità e importanza, maturata con atleti di livello nazionale e che ha permesso di creare una metodologia completa che tiene in considerazione la diminuzione di peso, la tonicità corporea, la localizzazione degli interventi, la cellulite. Una descrizione asettica che, in realtà, aiuta solo in parte a comprendere le formidabili potenzialità della nuova metodologia. A rendere comprensibile e chiara questa logica parlano i risultati e i centri che si sono affidati con soddisfazione al TT Method.



PRIMA



DOPO



TT sport

Tel. 0549 97.07.66

www.ttsport.net

info@ttsport.net

XENIOS USA - La prima "alta gamma" di accessori price-friendly



Ebbene sì, è proprio il caso di smentire il luogo comune per il quale le stelle e strisce siano in assoluto costose. Arriva dagli States Xenios USA, la nuova linea di accessori newyorkese pronta a spopolare grazie alla vastità di articoli in catalogo e soprattutto all'incredibile rapporto prezzo-qualità. Tecnicamente perfetti e dal look decisamente accattivante, i prodotti Xenios USA introducono una reale alternativa nel mondo degli accessori fitness... anche perché l'azienda solo di accessori si occupa: "Facciamo tutto tranne le macchine!" questo il loro azzecatissimo claim.

Xenios USA in Europa viene rappresentata e distribuita da una nuova realtà aziendale, tutta all'insegna del mondo freeweight, il cui nome non tradisce le aspettative: FREEWEIGHTZONE. Anche le palestre italiane potranno avere i prodotti XENIOS USA e, soprattutto, approfittare dei numerosi servizi tipicamente USA, quali ad esempio quello della personalizzazione, col proprio marchio, degli accessori per la propria palestra. Si va dai più tradizionali dischi e bilancieri per arrivare ai sempre più popolari tools per Functional Training o, ancora, agli strumenti più soft per Yoga e Pilates. Perfetti per le attività di gruppo ma anche per



rendere più funzionale ed accattivante la sala attrezzi. Se non ci credete...provate a visitare il nostro sito...rimarrete a bocca aperta!

WWW.XENIOSUSA.COM

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO:

FREEWEIGHTZONE Tel. 0549.904251

info@freeweightzone.com

La vittoria di MATRIX

MATRIX
Strong • Smart • Beautiful

La serie Isotonica G7 Matrix negli USA vince il Premio Internazionale di Design 2010 IDEA® International Design Excellence Award

Per il secondo anno consecutivo due prodotti a Marchio Matrix (Treadmill T7xe prima, e serie G7 isotonica poi) hanno vinto il prestigioso premio assegnato dalla Società di Designers Industriali d'America (IDSA). Conferma dei contenuti innovativi ed altamente tecnologici delle nuove serie cardio ed isotonica Matrix: una conferma che Matrix sta riscuotendo in tutto il mondo.

Il programma IDEA premia il design complessivamente e, in particolare, l'ecodesign, quindi le possibilità di packaging, la strategia delle gamme e – a monte – tutta la ricerca e i concetti che sono propri della filosofia Matrix di innovazione continua. I criteri ispiratori si incentrano su 10 aree: innovazione; benefici per l'utente; benefici per il cliente/business; benefici per le persone; responsabilità ecologica; emozionalità per l'utilizzo, semplicità di utilizzo; rigore e affidabilità (Design Research category); brevetti, industrializzazione (Design Strategy category).

Due premi, per due anni consecutivi, che rafforzano la credibilità e l'affidabilità del Gruppo Johnson Health Tech, anche se in competizione con Gruppi giganteschi come Apple, Hewlett-Packard, LG.



Serie G 7

Bella, bellissima ed altamente tecnologica; allarga gli orizzonti del Cliente business; riduce gli spazi di ingombro; non limita, e quindi valorizza, l'immagine prospettica della palestra.

La serie G7 Premium Strength, vincitrice IDEA 2010, è composta da 19 macchine isotoniche destinate ad uso professionale. Una serie caratterizzata da un design compatto e all'avanguardia: un contatore elettronico che segna le ripetizioni, il tempo impiegato e il tempo rimanente; sistema integrato capace di lasciare traccia dell'utilizzo dell'attrezzo per stimarne la manutenzione; movimenti convergenti e divergenti che riproducono esattamente il movimento naturale del corpo; sedili ergonomici e schienali imbottiti per un maggior comfort e stabilità; targhe illustrate con disegni dettagliati per l'uso corretto della macchina.

Treadmill T7xe Matrix

Vincitore IDEA 2009, è un attrezzo professionale della nuova serie 7 Matrix. E' caratterizzato da un'interfaccia touchscreen da 15", connessioni multimediali e iPod ed è stato realizzato seguendo i più moderni e validi principi di ergonomia. La nuovissima Tecnologia Vista Clear™ Television è in grado di offrire la migliore immagine digitale presente sul mercato.

Una rivoluzione tecnologica che coinvolge tutta la serie cardio top di gamma: treadmill, stepper, Hybrid Cycle™, Recumbent e Upright Cycle.



INFO: Matrix Italia
Tel. 0736-2269 E-mail: jht@jht.it
www.matrixfitness.it

KINETIS, la rivoluzione nel mondo del fitness



Kinetis Top Form è una straordinaria macchina destinata a rivoluzionare il mondo del fitness. Si tratta di una nuova filosofia di allenamento, un formidabile strumento per permettere ai nostri clienti di dare il meglio nei pochi minuti dedicati al benessere, e può essere utilizzata sia singolarmente che per lavori di gruppo. Kinetis è l'unica multifunzione esistente che utilizzi una resistenza elastica lievemente crescente evitando così traumi muscolari.

I piedi di sostegno retrattili servono a salvaguardare lo spazio quando non è in uso; le braccia mobili e regolabili in cinque posizioni consentono vari esercizi, dalle braccia protese in alto all'uso della cavigliera. Kinetis è dotata di un meccanismo esterno che permette di regolare l'intensità della resistenza elastica. Il carico è dolce e so-



prattutto sicuro, in quanto essendo privo di inerzia, previene traumi muscolari ed articolari.

Il basso carico di lavoro ed il ritorno fluido e rapido permettono esecuzioni veloci e ritmate.

La versione rivestita a "mobile" permette di creare un ambiente veramente particolare per il nuovo rivoluzionario metodo di allenamento.

La Top Form è produttrice di una vastissima gamma di prodotti per la palestra, tutti rigorosamente italiani, cardio ed isotonici, inoltre ricorda che è leader italiano nel costruire tappeti per walking con lo speciale piano di scorrimento SBA, garantito tre anni.



TOP FORM SRL

Via Casenuove 21H - 60010 Castelleone di Suasa AN

Tel. +39 071.966022, Fax +39 071.9669175

www.topform.it, info@topform.it

LE NUOVE PROTEINE



con AMBS (Advanced Muscle Building System)

VOLCHEM in linea con la propria esperienza ventennale nella produzione di alimenti dietetici, attenta alla qualità e sicurezza dei prodotti, ha creato una nuova linea di proteine con la massima purezza, con il titolo più alto e con ingredienti tali da garantire la massima efficacia nel più breve tempo possibile:

MIRABOL con AMBS (Advanced Muscle Building System).

Ecco le caratteristiche delle nuove proteine:

- Sono certificate ISO 22000, riconosciuto come il massimo standard internazionale per la sicurezza del consumatore.
- Le proteine del siero (MIRABOL WHEY PROTEIN 94) hanno il massimo Biological Value (BV), sono più ricche di aminoacidi ramificati (BCAA) e sono più solubili.
- I caseinati di calcio, presenti insieme alle proteine del siero e dell'uovo nel prodotto MIRABOL PROTEIN 94, hanno un assorbimento retard, aumentano il senso di sazietà e stimolano gli enzimi digestivi (massimo PDCAAS Protein Digestibility Corrected Amino Acid Score).
- Hanno la massima concentrazione, fino al 97% ss, tale da assicurare il massimo apporto di aminoacidi essenziali.
- Il dolcificante sucralosio consente di ottenere il più alto titolo proteico.

- La presenza di carboidrati naturali (fruttosio e maltodestrine) in quantità catalitiche, modula la risposta glicemica facilitando l'assorbimento aminoacidico.

- L'etichetta riporta con chiarezza oltre al titolo proteico effettivo e al contenuto di aminoacidi, anche la composizione delle frazioni proteiche.

- MIRABOL è incluso nel registro degli integratori del Ministero della Salute.

MIRABOL può essere consumato dagli intolleranti al lattosio e dai diabetici. Non contiene grassi idrogenati, OGM, fonti di glutine, sostanze dopanti.

- MIRABOL è indicato in tutti i casi di aumentato fabbisogno o ridotta sintesi proteica:

- Attività sportiva con intensi sforzi muscolari
- Diete dimagranti ipocaloriche
- Situazioni cliniche caratterizzate da ridotto tono muscolare.



Confezioni: barattolo da 750g

o sacchetto da 500g.

Schede tecniche su www.volchem.com

Leggere attentamente le avvertenze in etichetta.

Credit: Sergio Tiziano
(www.sergiotiziano.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

Ciao, ho letto di un tessuto giapponese che permetterebbe un maggior recupero e cambierebbe i cluster dell'acqua. Non mi è molto chiaro su quale principio si basa e cosa sono i cluster. Ciao.

Rossano (Chieti).

L'argomento è un po' complesso, ma cercherò di semplificarlo il più possibile. L'acqua, come tutti sanno, è formata da atomi di idrogeno (H) e ossigeno (O), che vanno poi a formare delle molecole, cioè la famosa formula H_2O . Queste molecole possono essere di varie dimensioni, ma se sono troppo grandi possono rendere più difficile il fondamentale interscambio dell'acqua con le cellule dell'organismo. Se invece sono più piccole, cioè molecole **cluster** più elementari, favoriscono il lavoro delle cellule, l'idratazione dell'organismo, l'assorbimento delle sostanze nutritive, l'asportazione di quelle da eliminare. In pratica il nostro metabolismo cellulare lavora con più facilità per le singole cellule e questo fornisce come risultato maggiore energia, benessere, rallentando anche l'invecchiamento. Per esempio, se analizziamo la normale acqua potabile, scopriamo che ha dei **cluster** in fasci da 10 a 13 molecole di H_2O , mentre se le doniamo ioni idrogeno, cioè se la rendiamo alcalina, i cluster sono formati solo da 5-6 molecole di H_2O . La ridottissima misura di questi cluster permette all'acqua alcalina di permeare le cellule del corpo più facilmente, con il risultato di un'idratazione del corpo 6 volte più alta dell'acqua normale. Ma visto che l'acqua è un mezzo di trasporto molto importante per sostanze vitali come vitamine, minerali e microelementi, l'acqua alcalina è in grado di migliorare l'approvvigionamento del corpo con queste sostanze. In più, l'acqua alcalina può assorbire facilmente sostanze nocive e dunque disintossicare il corpo più efficacemente, aiutando il metabolismo. L'acqua alcalina ionizzata contrasta l'iperacidità del tessuto ed equilibra il bilancio acido base del corpo. Per via del suo alto potenziale Redox, l'acqua alcalina è un potente antiossidante, che combatte i radicali liberi (i radicali liberi sono atomi d'ossigeno aggressivi, che danneggiano le cellule del corpo e sono responsabili per l'invecchiamento precoce dell'organismo e varie malattie). Per rendere l'acqua alcalina, rendendo quindi i cluster più piccoli, si possono utilizzare delle gocce contenenti sodio/potassio,

oppure mettere a casa uno **ionizzatore**, cioè un apparecchio che la rende direttamente alcalina sul rubinetto (maggiori info su questi prodotti su www.nbbf.eu). Ma recentemente è stato messo in commercio anche un altro prodotto, cioè l'interessante **Photonizer 4-14 µ**. Si tratta di un speciale contenitore per bottiglie che, grazie ad un brevetto giapponese, ha dentro una fibra (Nexus) contenente alluminio, titanio e platino, che emette un raggio infrarosso compreso in un range di 4-14 µ, spezzando e disaggregando i cluster contenuti in qualunque liquido venga inserito nel suo involucro, rendendoli quindi più piccoli, senza nessun contatto diretto con esso, perché è esterno alla bottiglia. Con lo stesso principio esiste addirittura una linea di abbigliamento sportivo (tra l'altro con un bel design e disponibile anche in versione logata **BIIO-System®**), che a contatto della pelle rende i cluster dei liquidi corporei più piccoli, migliorando così il metabolismo cellulare e determinando un ottimale fluidificazione dei liquidi organici, direttamente durante l'attività sportiva. In questo modo il Nexus:

- Previene overtraining, microtraumi e strappi muscolari
- Migliora preparazione atletica e performance
- Ottimizza microcircolo e ossigenazione muscolare
- Aumenta potenza muscolare e resistenza
- Favorisce l'eliminazione dell'acido lattico
- Riduce tempi di recupero e dolori post-esercizio.

Il **Nexus** è utilizzato dal keniano **Kiptolo Lel**, vincitore nel novembre 2007 della maratona di New York, da **Andrea Dovizioso** in MotoGP, nel sottotutto di **Alonso** della **Ferrari**, dal tennista più forte del mondo **Nadal** e dalla **Piccinini**, dalla Foppa Pedretti di pallavolo, campione d'Europa in carica. La sua validità è stata testata da studi delle Università di Ferrara, Pisa e Roma. Ho provato il tessuto, applicando questa specie di copribottiglia a normali bottiglie di acqua e ho notato che dopo circa 30-40 minuti il sapore dell'acqua cambia, diventando leggermente più acidulo, mentre la diuresi viene notevolmente accentuata, segnale di disintossicazione delle scorie dell'organismo. Indossando il tessuto e dormendoci anche, i dolori post-allenamento diminuiscono tra il 50 e l'80%, a seconda del soggetto. Ho visto poi molti atleti guarire da

infiammazioni alla spalla o al ginocchio, semplicemente indossando la linea specifica **BODY GUARD**, con una maggiore percentuale di Nexus dentro e quindi con una maggior azione locale sul microcircolo. Comprendo che è difficile da credere che indossando semplicemente una maglietta si possa avere una maggiore performance, anch'io ero molto scettico, ma vi posso assicurare che ho fatto tutte le prove possibili ed immaginabili: il **Nexus** fa veramente quello che promette!

Salve, vorrei porvi una questione che si è sollevata nella mia palestra, quando ho parlato del b.i.i.o. con alcuni miei compagni di allenamento: una persona con un grande recupero e supercompensazione simile a quella dei "campioni", oppure una che fa uso di farmaci steroidi, trae ancora dei benefici con l'allenamento b.i.i.o. così come strutturato? Avendo questa persona, quindi, una supercompensazione e recupero molto superiori alla norma, non andrebbero un pò sprecati tutti quei microcicli di scarico nei mesocicli e gli scarichi assoluti? Vi ringrazio molto per la vostra risposta.

Ilario – Palermo

Quando si scrive un libro di allenamento, nell'impossibilità di poter personalizzare e quindi dedicare un testo per ogni persona, è ovvio che si cerca di costruirlo in modo che possa essere utile alla maggior parte dei lettori. Quando ho elaborato la programmazione de La scienza del Natural Bodybuilding ho calcolato che almeno l'85% delle persone rientrasse nella frequenza media del BIIOSystem®, cioè due volte settimanali, due mesocicli di carico, uno di scarico. Particolare non trascurabile, il metodo è volutamente e fortemente disegnato per chi non usa farmaci, il che non permette tante "deviazioni" sulla frequenza e il recupero. Tuttavia i tuoi dubbi sono concreti, in quanto le due categorie da te citate e cioè "il campione" e "il dopato" (o tutti e due insieme) hanno bisogno di un BIIO diverso. Una premessa: non mi piace per niente l'idea di dare consigli a chi si dopa, ma ho scoperto con gli anni che alcuni bodybuilder in ciclo utilizzano il mio allenamento (in tutto o in parte), riferendomi dei feedback interessanti. In primis, ed è l'unica ragione per cui ne parlo, tutti mi dicono che hanno potuto abbassare le dosi dei farmaci pur avendo risultati uguali o addirittura migliori ottenuti con l'allenamento tradizionale. Minor dosaggio, minor probabilità di aver effetti collaterali: interessante, direbbe Mr Spock di Star Trek... Comunque esistono delle differenze tra il campione natural e il dopato. Il campione natural, cioè colui che ha una grande capacità di recupero, specialmente se ha 20 anni e magari non lavora e studia soltanto, può provare a modificare il BIIO in questo modo:

- Aumentare la frequenza di allenamento da due a tre volte settimanali per la seduta singola e quattro volte per la "doppia botta".
- Aumentare i mesocicli di carico da due a tre. Quasi sempre riescono infatti a centrare la serie target (che conferma la loro avvenuta supercompensazione) anche nella terza settimana, dove magari gli altri crollano.
- La durata dello scarico potrebbe essere invece invariata; tuttavia fare dei test massimali di prova prima della fine (per esempio a tre quarti del mesociclo di rigenerazione) per valutare il grado di supercompensazione e quindi ripartire con il carico della scheda successiva prima.
- Il campione può sopportare anche un volume di allenamento leggermente superiore, ma non è indispensabile; se sostenuto dall'intensità, il numero di serie/ripetizioni proposto nel BIIO è più che sufficiente per ottenere i massimi risultati. Ottimi comunque gli sbalzi di volume saltuari come il German Volume Training e altri simili: li sopportano molto bene e gli danno ulteriori stimoli senza il rischio di mandarli in superallenamento.

Se poi il campione si dopa, anche il periodo di scarico potrebbe diventare superfluo, visto che il riposo serve per smaltire il cortisolo in eccesso (il dopato non ha questo problema perché gli steroidi non lo fanno entrare nella cellula muscolare e farlo agire come catabolico). Inoltre con tutto quel testosterone/GH/Insulina/IGF-1 e compagnia bella, la concentrazione, l'aggressività e il recupero sono al massimo pathos e il riposo non è certo indispensabile: i risultati si hanno lo stesso. Mike Mentzer a questo proposito diceva invece che chi usa farmaci deve allenarsi uguale, cioè breve-intenso e riposo, ma il problema è che non è facile dire ad uno sotto ciclo, in cui ha magari speso una certa cifra, di fermarsi per una settimana o più. Tra l'altro, per ovvi motivi, non preparo volutamente queste persone e quindi non posso avere l'esperienza (e francamente non mi interessa proprio) che magari Mentzer aveva sul rapporto doping/periodo di scarico. Posso dire comunque che i tecnici della ex-Germania est anni '70-'80, dei veri alchimisti farmacologici, adottavano comunemente il modulo 5:1, cioè 5 settimane di carico e una di scarico. In atleti normali è pura follia, ma visto che lì i "normali" non li guardavano neppure, il 5:1 potrebbe essere scaturito proprio dalle loro immoralità, ma scientifiche statistiche e quindi potrebbe essere consigliato come approccio a chi ha deciso comunque di doparsi. Quindi se proprio non posso convincervi a smettere del tutto, può essere già un passo avanti per ottimizzare il vostro allenamento, in modo da abbassare le dosi, diminuendo le possibilità di farvi del male. Meglio di niente.



NATURAL BODY BUILDING FEDERATION

CORSI PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI DI BODY BUILDING

GRAFICA DIGITALONE.IT

Prossimi appuntamenti:

MASTER NUTRIZIONE & INTEGRATORI FEBBRAIO 2011 MASTER BIIOSYSTEM® APRILE 2011

SONO IN USCITA I DVD dei master 2010:

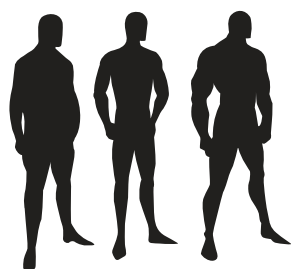
1. **Collana BIIOSystem® Volume 1** - "Squat & Stacco - Un innovativo approccio biomeccanico" + velocità + massa + forza + resistenza - infortuni + ...glutei

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.



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.

Eventi & Fiere

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



SALERNO VILLAGE Fitness & Wellness

9/10 Ottobre, PALACUS – Università degli Studi di Salerno Baronissi (SA)

www.centrostudipaf.it

Costi:

Evento gratuito.

L'iscrizione va effettuata sabato 9 ottobre alle ore 9.00.

Per info:

Dada Marketing e Comunicazione

tel. 089.226794 – 089.9951222

cell. 346.8799811

info@dadastudio.it

Da sapere: ci si potrà allenare in 6 sale in contemporanea insieme a presenter nazionali e internazionali di spicco. L'evento è rivolto agli istruttori di fitness ma anche a chi pratica fitness, a chi è attento alla forma fisica, alla corretta alimentazione, al benessere. Il Centro Studi P.A.F. organizza periodicamente convention di fitness e bodybuilding, stage e master class di ginnastica e aerobica con i più grandi nomi del panorama sportivo italiano.



ETNA CONVENTION

16/17 Ottobre, Cus, Catania

www.jairojunior.com/etnaconvention/

Orari:

Area 1 (sabato 16 e domenica 17)

Primo corso 9.30 - Ultimo corso 17.30

Area 2 (sabato 16)

Primo corso 9.30 - Ultimo corso 16.10

Area 2 (domenica 17)

Primo corso 9.30 - Ultimo corso 15.00

Medical Seminar

Primo seminario ore 16.30

Workshop sul gestionale palestra (sabato 16 e domenica 17) 9.30-13.30

Area 4 (sabato 16) Primo corso 15.30

Area 4 (domenica 17)

Primo corso 15.30

Costi: A partire da 60 euro per un giorno

Riduzioni per chi si iscrive entro il 15 settembre o entro il 10 ottobre

Per info: Tel. 095.7128779

Da sapere: nato nel 2001 da un'idea di Jairo Junior, l'evento ha l'obiettivo di aumentare la cultura del mondo del fitness calabro-siciliano, portando le novità e sensibilizzando gli operatori del settore.



MILANO DANZA EXPO 2010

26/27/28/29 Novembre, Milano, Parco Esposizioni Novegro

www.milanodanzaexpo.it

Orari:

Venerdì 26: dalle 12.00 alle 21.00

Sabato 27: dalle 10.00 alle 21.00

Domenica 28: dalle 10.00 alle 20.00

Costi: Visita giornaliera: Singolo 11,00 euro, Gruppi (min. 20 persone) 9,00 euro

Giornate multiple (2 giorni): Singolo 19,00 euro - Gruppi (min. 20 persone) 16,00 euro

(3 giorni) Singolo 26,00 euro - Gruppi (min. 20 persone) 22,00 euro

Da sapere: non è solo un appuntamento per ballerini e ballerine, compagnie, scuole, accademie, ma un punto di riferimento per espositori e aziende del settore che potranno beneficiare di un'ampia visibilità e di un network di contatti generati dalle caratteristiche dei visitatori.

Per info: Corrado Rocchi - Tel. 02.70200022

commerciale@milanodanzaexpo.it

10 volte IHRSA

Al via la decima edizione del Congresso Europeo IHRSA

Si svolge a Barcellona, dal 18 al 21 ottobre, il Congresso che celebra l'industria del fitness

In occasione del decimo anno del Congresso IHRSA in Europa, la capitale catalana si prepara a un programma ricco di eventi e di incontri con i leader del mercato. Per gli imprenditori del settore fitness, tante opportunità di crescita e di aggiornamento sulla situazione del comparto e indicazioni su come investire al meglio le proprie risorse.

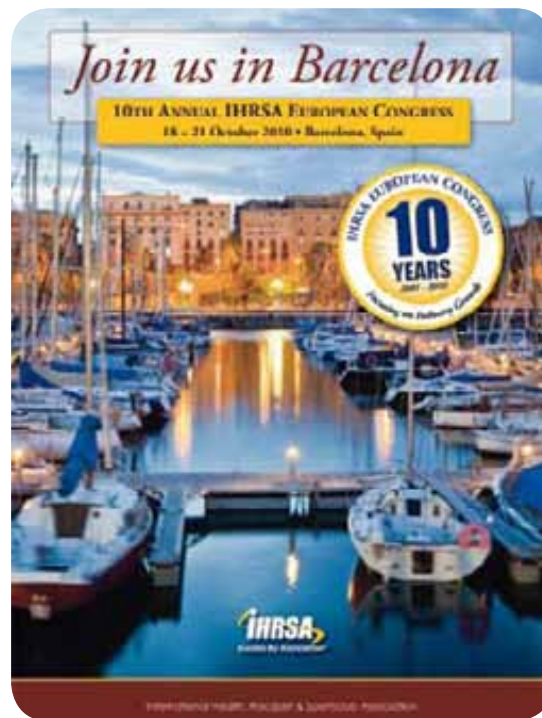
Tutti gli aspetti della gestione dei centri fitness e wellness saranno affrontati approfonditamente, per consentire ai club di non restare impreparati di fronte alle sfide che il mercato lancia in un periodo di ripresa particolarmente importante per l'economia in generale e per l'industria di settore in particolare.

Esperti del settore e manager internazionali metteranno la loro esperienza al servizio di quanti vorranno incrementare il successo del proprio business.

Grazie al contributo di alcuni sponsor internazionali quali Les Mills e Matrix, e il supporto di aziende italiane come Inforyou e Wellink, un'assoluta novità rispetto alle edizioni precedenti sarà la presenza di un servizio di traduzione simultanea in italiano, che permetterà agli utenti provenienti dal Belpaese di comprendere a fondo le tematiche dibattute e di sfruttare appieno l'investimento fatto nel partecipare ad un evento formativo e di networking di questa portata.

Uno degli obiettivi del Congresso di quest'anno è quello di dare l'opportunità agli operatori e ai titolari di club di incontrarsi privatamente con le aziende fornitrici per discutere delle migliori offerte che queste sono in grado di proporre, nonché avere la possibilità di interagire direttamente con i maggiori esponenti dell'industria europea del fitness e di trarre vantaggio dalla loro esperienza.

In calendario, a partire da lunedì 18 e fino a giovedì 21 ottobre,



sessioni interattive con informazioni relative ai prodotti degli sponsor presenti, visioni strategiche di mercato, dinamiche di management, tavole rotonde e discussioni di gruppo, consigli per incrementare la retention e organizzare programmi speciali per target differenti, imparare ad ottenere successo nelle vendite o a sfruttare il potere dei social media e tanto altro.

Il Congresso si concluderà con una giornata intera dedicata al tour guidato dei migliori club di Barcellona, un'esperienza unica per conoscere altre realtà imprenditoriali e altri modelli di business di successo.

SEDE DEL CONGRESSO

Hotel Princesa Sofia, Plaza Pius XII, 4 Barcellona

www.princesasofia.com

TARIFFA DI ISCRIZIONE AL CONGRESSO:

600,00 Euro (Valida se sottoscritta entro il 30 Settembre 2010 con il gruppo WELLINK)

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Gianluca Scazzosi (IHRSA Ambassador) Cell. +39 3351233132

gianlucascazzosi@wellink.it

Hans Muench (IHRSA Director Europe) Cell. + 49 1704200904

hbm@ihrsa.org

www.ihrsa.org



Cerco & Vendo

Continuate a mandare i vostri messaggi a: annunci@lapalestra.net.

Gli annunci che, per mancanza di spazio, non sono stati pubblicati in questo numero, sono disponibili sul sito www.lapalestra.net

- Nota palestra a Villa Rosa di Martinsicuro (Te) cerca istruttori/ici per corsi di gruppo (spinning, pilates, aerobica, ecc.). Tel. 0861.751610

- Studio Fitness ASD cerca per la stagione 2010\2011 un'istruttrice di danza per corsi a bambini. Tel. 0291433187, info@studiofitnessasd.it

- Società Sportiva Benemerita CONI cerca per strutture fitness su Roma: segretarie, consulenti commerciali, estetiste per inserimento immediato. Mandare CV+ foto a: marketing@scais.it, all'att.ne del resp.della selezione prof. Di Tullio

- Selezioniamo istruttori: striding, spinning, attività musicali. Club 94 Gaglianico Biella. Inviare mail a: club.94@live.it

- Compro Pancafit buono stato. Tel. 348.5685856- 06.9068825

- Palestra in Casarile (MI) cerca istruttrice di discipline musicali. Tel. 02.90091077

- Cercasi istruttrice per sala attrezzi (anche studentessa in Scienze Motorie) per palestra in zona bassa bresciana. Max 30 anni. Inviare il curriculum con foto a: eds.72@hotmail.it oppure telefonare al 334.8760785.

- Assumiamo personale sala corsi (walking, pilates, spinning, step, gag) per palestra a Sulmona (AQ). Inviare dati a: fitavenue@alice.it

- Centro Fitness del comune di Cascina (PI) seleziona istruttori qualificati in possesso di diploma specialistico della Federazione Italiana Fitness per l'insegnamento delle discipline di Total Body, Total Gym e tutto quello che concerne il fitness musicale. Tel. 339.4318259 Marco Morganti

- Vendo Wave 700i Technogym a Ravenna in condizioni ottime. Come nuovo. Prezzo 2.000 euro. Per ulteriori informazioni scrivete a: lateralidi@libero.it, avrete risposta immediata

- Vende in Torino, con possibilità di acquisto muri, causa trasferimento, palestra con centro fisioterapico annesso, avviato da 25 anni, incrementabile, per 1500 metri quadri, disposta su tre piani in palazzina indipendente. Spogliatoi, saune, sala arti marziali, sala pesi, sala ginnastiche mediche, sala per yoga/sala conferenze e sala musicale. Bar interno, garage privato con 30 posti, cantine e spazio per piscina. Info 339.4643881

- Vende a Pescara, in Abruzzo, una palestra di 250 mq circa, ben avviata e con un buon pacchetto clienti. Causa motivi familiari. Contattare 340.2914540

- Vendo n.12 bike da spinning Power Spin, in buono stato, a euro 300,00 cadauna. Per informazioni inviare una mail a: happineswebservice@gmail.com o telefonare al numero 366.3816039 (Michele)

- Vendo attrezzature per palestra colore grigio / imbottiture cuoio - mod. Nessfit + sauna 6 posti nuova + n. 4 tappeti + n. 2 ellittici + armadietti / panche / accessori per spogliatoi. Contattare Massimo al seguente indirizzo e-mail: massimoboldi@libero.it oppure al cell. 339.3288353

- Vendo lampada solare a bassa frequenza Tecnosun del 2007, usata pochissimo, a euro 5000,00 trattabili. Per info Diego 0775.898190, oppure fitline@alic

- Vende attrezzi vari Panatta linea Fitevo, in ottimo stato, prezzo interessante: 1 adductor Panatta linea Fitevo, 1 gluteus Panatta linea Fitevo, 1 lower back Panatta linea

Fitevo, 1 multypower Panatta linea Fitevo, 1 inclined chest press linea Fitevo, 1 lat machine Panatta linea fitevo, 1 leg press Panatta linea fitevo, 1 pectoral machine Panatta linea Fitevo, 1 deltoid machine Panatta linea Fitevo, 1 parallele+sbarra Panatta linea Fitevo, 1 multistation Panatta linea Fitevo (pulley, lat machine, 2 cavo alto, 1 cavo basso), 1 chest equilibrium b-cube.

Per informazioni fitevolution@ymail.com

- Padova, zona Arcella, cedo centro di dimagrimento con annessa una palestra per ginnastica, danza, arti marziali. Tot. 400 mq, euro 40 mila. Affarone Gestione, permessi e perfetta attrezzatura. No muri. Tel.348.4510900

- Vende palestra in provincia di Modena attività pluriennale, ottimo affare, prezzo molto conveniente. Tel. 347.7635069

- Vendo 11 Rowing (rematori) come nuovi per motivi di spazio. Euro 2500,00, cell. 338.33807

- Vendo 15 step marca Sveltus in ottimo stato. Ogni step è composto da tre pezzi: l'elemento esterno di cm 40x100 e due elementi interni assemblati ad incastro. Possono essere usati chiusi o aperti a formare una specie di podio. Sono perciò regolabili su tre altezze: cm 15, cm 19 e cm 22 e due lunghezze cm 100 e cm 190. Sono visionabili ed eventualmente ritirabili a Correggio (Re). Prezzo cadauno: euro 35,00. Tel. 347.7635069, sentitipiu@libero.it Amos

- Vendo a metà prezzo: 33 step Reebok color grigio scuro con pedana smontabile. Sono in buonissimo stato perché utilizzati pochissimo; tornello della ditta Gruppo Testa per ingresso con tessera magnetica. Ancona. Cell 333.4922732

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



STEP PANATTA POWER
 LINE EURO 800,00 +IVA



RECLINE PANATTA
 POWER LINE
 EURO 1.000,00 + IVA



RUN MAGNETICO NUOVO
 EURO 450,00 + IVA



BIKE PANATTA POWER LINE
 EURO 800,00 + IVA



LOVER BACK LUX
 EURO 1.000,00 + IVA



LEG CURL PANATTA OESIS
 EURO 500,00 + IVA



LEG EXTENSION
 PANATTA OESIS
 EURO 500,00 + IVA



PECTORAL OESIS PANATTA
 EURO 500,00 + IVA



ABDOMINAL PANATTA
 OESIS
 EURO 500,00 + IVA



ABDUCTOR PANATTA OESIS
 EURO 500,00 + IVA



ADDUCTOR PANATTA OESIS
 EURO 500,00 + IVA



LAT MACHINE PANATTA
 OESIS
 EURO 500,00 + IVA



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



RUN PANATTA POWER LINE
EURO 1.500,00 + IVA



RUN PNATTA SPACE LINE
EURO 1.500,00 + IVA



RUN STAR TRAC 2
EURO 1.500,00 + IVA



MASTER GLUTEUS
PANATTA
EURO 650,00 + IVA



MULTI HIP PANATTA OESIS
EURO 500,00 + IVA



PANCA FISSA
SELECTION
NON REGOLABILE
EURO 400,00 + IVA



WAVE 700
EURO 2.500,00 + IVA



ABDOMINAL CRUNCH
PERSONAL SELECTION
EURO 1.850,00 + IVA



KINESIS NORDIK TRAC
NUOVO
EURO 2.000,00 + IVA



PANCA SCOTT SILVER
EURO 450,00 + IVA



RUN EXCITE 700 TV
EURO 4.500,00 + IVA



RUN XT COME NUOVO
EURO 2.450,00 + IVA



SHOULDER PRESS LUX
EURO 890,00 + IVA



STEP RACE
EURO 900,00 + IVA



TRICEPS LUX
EURO 890,00 + IVA



ABDOMINAL EASY LINE
 EURO 800,00 + IVA



BIKE RACE
 EURO 800,00 + IVA



CHEST PRESS OXAIDE
 EURO 550,00 + IVA



EASY POWER STATION
 EURO 1.200,00 + IVA



GLUTEUS
 EURO 890,00 + IVA



LAT MACHINE PANATTA
 EURO 700,00 + IVA



LEG CURL OXAIDE
 EURO 550,00 + IVA



LEG PRESS OXAID
 EURO 1.500,00 + IVA



RUN STAR TRAC
 EURO 1.500,00 + IVA



LOWER BACK SELECTION
 EURO 1.850,00 + IVA



MULTIPOWER
 EURO 1.200,00 + IVA



PANCA LOVER BACK
 EURO 300,00 + IVA



**PANCA REGOLABILE
 OXAIDE**
 EURO 250,00 + IVA



PULLEY OXAIDE
 EURO 550,00 + IVA



RECLINE EXCITE 700 TV
 EURO 1.500,00 + IVA



**RECLINE EXCITE 700 TV
 ULTIMA VERSIONE**
 EURO 1.800,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cardio Dance Combat	Tel. 0775.235014	www.cardiodancecombat.it
FabStore	Tel. 348 280 2944	www.fabstore.it
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Fitness Europe / TRX	Tel. 334.1247447	www.fitness-europe.com
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
IHRSA	Tel. 335 1233132	www.ihrsa.org
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
Lacertusus	Tel. 0521.607870	www.lacertusus.it
MobyT	Tel. 0532.207296	www.mobyT.it
Nbbf	Tel. 06.97840043	www.nbbf.it
Panatta Sport	Tel. 0733.611824	www.panattasport.com
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Sara Fitness	Tel. 0823.965228	www.sarafitness.it
Top Form	Tel. 071.966022	www.topform.it
TT Sport	Tel. 0549 97.07.66	www.ttsport.net
Vitamin Center	Tel. 051.6166680	www.vitamincenter.it
Volchem	Tel. 049.5963223	www.volchem.com
WellnessOutlet	Tel. 388.1043114	www.wellnessoutlet.it
XENIOS USA	Tel. 0549.904251	www.xeniosusa.com
Zenit Marketing Consulting	Tel. 0865.412335	www.zenitmarketing.com

LA PALESTRA WWW.LAPALESTRA.NET

Anno VI - N. 30
settembre/ottobre 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:
Roberto Calcagno, Francesco Iodice, Manuele Mazza, Marco Neri, Dario Soraru, Fabio Swich, Catia Pattini, Rossana Prola, Gian Paolo Tascio, Claudio Tozzi, Fabio Zonin.

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

Immagine
LA PALESTRA archivio,
Shutterstock®

In copertina:
Monia Ronchetti, vincitrice
di Miss Wellness 2010

Stampa:
Lasergrafica Polver S.r.l. (MI)
Tel. 02.76000213

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

Corsi Area fitness

- Corso per istruttori di fitness e body building 1° liv.
- Corso per istruttori di fitness e body building 2° liv.
- Corso per personal trainer
- Master di biomeccanica degli esercizi in palestra
- Master di preparazione atletica
- Stage di valutazione funzionale ed antropometria
- Stage sull'allenamento per la forza e la potenza
- Stage sulla programmazione dell'allenamento
- Stage sui programmi dimagranti
- Stage sulla ginnastica per anziani
- Stage sull'allenamento funzionale
- Stage sull'allenamento post-trauma
- Stage sull'alimentazione e supplementazione
- Stage sullo sviluppo muscolare

Corsi Area attività acquatiche

- Corso per istruttori di idrobike
- Corso per istruttori di acquagym
- Master di acquamotricità per gestanti
- Master di acquamotricità prenatale
- Master di acquamotricità prescolare
- Master di ricondizionamento motorio
- Stage di acquafit power

Corsi Area gestionale

- Corso base per consulenti di vendita
- Corso avanzato per consulenti di vendita
- Master di gestione tecnica degli impianti natatori
- Stage sul responsabile commerciale
- Stage sul responsabile tecnico
- Stage sul direttore tecnico
- Stage sulle qualità di vendita nell'istruttore

Corsi Area aerobica

- Corso per istruttori di aerobica e tonificazione
- Corso per istruttori di indoor cycling
- Corso per istruttori di aerobica fight t.b.k.
- Corso per istruttori di pilates mat work
- Master di aerobic choreography
- Stage di step
- Stage di total body training
- Stage di stretching
- Stage di power stretching
- Stage di body tonic
- Stage di g.a.g.
- Stage di power free body
- Stage di power yoga
- Stage di pilates stretching
- Stage di pilates prenatale
- Stage di pilates yoga
- Stage di pilates danza

Corsi Area riabilitazione sportiva e massaggio

- Master di massaggio sportivo ed estetico
- Master di specializzazione di massaggio sportivo ed estetico
- Master di massaggio anticellulite
- Master di massaggio neuromuscolare
- Master di traumatologia e ricondizionamento muscolare
- Master sul trattamento ginnastico nelle alterazioni posturali
- Master di ginnastica antalgica
- Stage di ginnastica propriocettiva
- Stage di ginnastica posturale

Info line



tel. 02.34.93.43.35

fax 02.33.61.86.58

info@fitpromos.it

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

Troverai i programmi di tutti i corsi di formazione su sito:

www.fitpromos.it



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.

Numero Clienti
800-425330
dal - 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.