

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

LA PALESTRA - N°31 - novembre/dicembre 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".



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

XENIOS® USA

**ABBIAMO GLI STRUMENTI PER CENTRARE
IL TUO OBIETTIVO!**



ACCESSORIES THAT MAKE A DIFFERENCE



AGILITY & STABILITY



ZEN



HEAVY LIFTING



FUNCTIONAL

visita il sito 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

CHIEDICI UN PREVENTIVO:  TEL. 0549.904251 - sales@freeweightzone.com



I nostri prodotti?
Semplicemente
straordinari.



Cardiaca propone attrezzature professionali **robuste e tecnologicamente innovative**, in cui **materiali pregiati e finiture raffinate** incontrano il design più esclusivo ed elegante. Studiate per offrire un'eccellente biomeccanica e la più elevata qualità costruttiva, propongono **prezzi incredibilmente competitivi!** Scopri l'intera linea e le offerte sulla merce in pronta consegna.



XN 5700



XN 2700



XN 1700



**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

MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

Innovation is a beautiful thing.



Per il secondo anno consecutivo, Matrix è orgogliosa di ricevere il prestigioso premio IDEA di Design Internazionale da parte della Società di Designers Industriali d'America (IDSA)



©2010 Matrix Fitness Systems

G7 | 2010 IDEA Winner

T7xe | 2009 IDEA Winner

Due prodotti a Marchio Matrix - **Treadmill T7xe** prima e **serie G7 isotonica** poi - hanno vinto il prestigioso premio negli USA a conferma dei contenuti innovativi ed altamente tecnologici delle nuove serie cardio ed isotonica Matrix: una conferma che Matrix sta riscuotendo in tutto il mondo.

La serie G7 Premium Strength vincitrice IDEA 2010 è bella, bellissima e altamente tecnologica; allarga gli orizzonti del Cliente business; riduce gli spazi di ingombro; non limita, e quindi valorizza, l'immagine prospettica della palestra.

Il treadmill T7xe Matrix vincitore IDEA 2009 è un attrezzo professionale della nuova serie 7 Matrix. E' caratterizzato da un'interfaccia touchscreen da 15", nuovissima Tecnologia Vista Clear™ Television, connessioni multimediali e iPod ed è stato realizzato seguendo i più moderni e validi principi di ergonomia.



www.matrixfitness.it



Comunicare in un soffio,
in tutta sicurezza.

RISULTATO GARANTITO, RELAZIONE MIGLIORE.

Publicizzare 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, terapisti, 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

È la richiesta a generare l'offerta?

Domanda e offerta. Un rapporto delicato e cruciale. Se la prima manca, la seconda fa fatica. O almeno così ci hanno insegnato. Secondo l'assunto basilare delle teorie economiche è la domanda a determinare l'offerta. Ma questa affermazione potrebbe indurre ad una certa immobilità nei momenti di caos, quando non si ha un'idea chiara di cosa il mercato realmente richieda. Ecco da dove nasce il punto interrogativo che abbiamo scelto di inserire nel titolo... Siamo sicuri che la richiesta non possa essere indotta, sollecitata, stimolata? Nel mondo del wellness i tentativi di risvegliarla sono molteplici, variegati, fantasiosi. L'industria del fitness non tradisce i propri connotati, confermandosi variopinta ed eclettica, stimolante e coraggiosa. *L'obiettivo è comune: stimolare uno stile di vita a base di benessere!* I benefici di un corretto e salutare status, sia mentale che fisico, devono essere sperimentati da ognuno, percepiti sulla "propria pelle". La prevenzione (come da noi ripetuto innumerevoli volte) passa attraverso l'attività fisica... non si può prescindere! Lo hanno capito le neo-mamme, che vengono coinvolte ed aggregate in corsi realizzati ad hoc sulle loro necessità. Con Mammafit il passeggiare si trasforma in una stazione multifunzione che permette di allenare diversi distretti muscolari mentre il bambino rimane al fianco della madre senza creare intralcio. Allenarsi a stare bene significa imparare a gestirsi correttamente. A respirare, anche. In questo numero scopriamo come un gesto elementare ed incondizionato come il respiro possa essere finalizzato ad una consapevolezza diversa di se stessi. Apprendiamo quanto sia utile vivere e percepire l'ambiente circostante in modo propositivo e costruttivo. Grazie a un'inusitata ma efficace "camminata a cinque dita", per esempio, possiamo dare un grande sollievo ai nostri piedi, sollecitare i muscoli delle gambe, migliorare l'equilibrio e la propriocezione totale. Passando dall'ambito tecnico a quello gestionale, abbiamo sbirciato oltre i confini dei centri fitness, nelle spa, negli hotel, nei resort turistici, cercando sinergie che possano rivelarsi redditizie per tutti. Abbiamo analizzato tecniche e strumenti per fidelizzare non solo la clientela, ma in primo luogo il proprio staff, cuore pulsante di ogni struttura e club. Abbiamo messo in luce normative e caratteristiche per realizzare piscine che vantino affidabilità e sicurezza. Abbiamo progettato aree di allenamento funzionale per poter generare reddito in stanze o spazi inutilizzati. Chiudiamo dunque questo 2010 carichi di offerte, lanciando una sfida al settore: riusciremo insieme a voi a stimolare la domanda???



Veronica Telleschi

SALA ATTREZZI

- P. 8 L'attività fisica nel cardiopatico
- P. 12 Le cause della stanchezza muscolare

IN COPERTINA

- P. 16 Claudia Fink: Senior Instructor Trainer di Pilates Italia®

SALA CORSI

- P. 18 La respirazione corretta in sala corsi
- P. 20 A lezione con la mamma
- P. 22 La sfida alla gravità

ALIMENTAZIONE

- P. 24 Più lo mandi giù e più ti tira su
- P. 28 La dieta a triplo impatto®

GESTIONE

- P. 32 Predisporre un osservatorio del fitness club
- P. 36 Il centro fitness come agenzia interinale
- P. 38 La capacità di indurre all'acquisto

ACQUA & BEAUTY

- P. 40 Requisiti di sicurezza per le piscine
- P. 42 HydroWave SharkJumper

ARREDO

- P. 43 Functional Training Zone

FOCUS

- P. 44 Vibram fivefingers®: tecnologia al servizio dei piedi

NOVITÀ & CURIOSITÀ

- P. 45 CAT ITALIA: Servizi su misura
- P. 46 XENIOS USA: FAT GRIPZ™ Impugnature ad alto spessore
- P. 46 Proaction presenta: il nuovo Muscle Mass Powder™ con aminoacidi kyowa
- P. 47 MATRIX LIVE CONCEPT a Parigi
- P. 48 LES MILLS: Un sistema vincente per il fitness

P. 50 DOMANDE & RISPOSTE a cura di Claudio Tozzi

P. 53 EVENTI

P. 54 CERCO & VENDO

P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

L'attività fisica nel cardiopatico

Sport come prevenzione o come compensazione. Gli esercizi consigliati e quelli da evitare quando si è costretti a fare i conti con problemi di cuore

Il cuore è un organo posto nella regione mediastinica, all'interno della cavità toracica, protetto dallo sterno e dalle cartilagini costali, anteriore alla colonna vertebrale da cui è separato dall'esofago e dall'aorta, ed addossato al diaframma. Costituito pressoché da tessuto muscolare ed epitelio, è supportato da un tessuto fibroso (pericardio). Il muscolo cardiaco, o miocardio, è l'elemento centrale dell'apparato circolatorio; funge da vera e propria pompa, capace di indurre sufficiente pressione a permettere la circolazione del sangue. Al pari delle pompe idrauliche può avere problemi di fabbricazione (cardiopatia congenita) oppure usurarsi troppo a causa di cattiva manutenzione (cardiopatia ischemica). Ciò lascia intendere quanto importante sia una attività motoria di compensazione, nel primo caso, e di prevenzione nel secondo.



Il miocardio appare striato come i muscoli scheletrici, ma presenta alcune differenze fondamentali. In condizioni di riposo si caratterizza per:

- densità capillare (3-4 volte > muscolo scheletrico)
- flusso ematico elevato, circa 20 volte > muscolo scheletrico
- consumo di O₂ elevato (7-9 ml/min. ogni 100 g di tessuto contro i 0,15 ml/min. ogni 100 g di tessuto muscolare scheletrico)
- estrazione di O₂ elevata (differenza artero-venosa di O₂ 10 ml/100 contro i 5 ml/100ml del muscolo scheletrico).

Il cuore ha, ciò nonostante, una limitata capacità a trarre energia dai processi anaerobici. Considerato che l'estrazione di O₂ è elevata già a riposo, all'aumentare delle richieste energetiche aumenta il flusso ematico nel sistema coronarico fino a 5 volte l'ordinario.

Cardiopatia congenita

Una classificazione suddivide le più comuni forme patologiche in semplici e complesse.

Le prime suddivisibili in (Tab. 1):

DEFORME CON IPERAFFLUSSO POLMONARE PER SHUNT	DEVIAZIONE DI FLUSSO
FORME CON OSTRUZIONE ALL'EFFLUSSO O STENOSI	RESTRINGIMENTO PATOLOGICO DI UN ORIFIZIO

Tab. 1

L'etiologia è multifattoriale ma riassumibile in alcune casistiche (Tab. 2):

MALATTIE INFETTIVE CONTRATTE NEL I TRIMESTRE DI GRAVIDANZA (ES. ROSOLIA)
ANOMALIE CROMOSOMICHE
ETÀ MATERNA > 35 ANNI
ESPOSIZIONE A RADIAZIONI O ASSUNZIONE DI FARMACI NEL I TRIMESTRE DI GRAVIDANZA
FAMILIARITÀ

Tab. 2

Cardiopatia ischemica

Diminuzione/soppressione dell'apporto di sangue in una regione corporea. Causa principale è una malattia arterosclerotica a carico delle arterie coronariche favorente depositi grassi nella parete interna delle arterie, riducendo in tal modo il lume vasale e l'elasticità parietale. Vincolato al transito in un vaso di calibro ridotto il sangue subisce un aumento pressorio inficiando l'integrità dell'arteria stessa. Tale restringimento altera l'ordinaria circolazione favorendo la formazione di trombi che possono ostruire i vasi di calibro minore. Lo stesso trombo favorisce la sintesi di trombassano, un potente vasocostrittore. L'ischemia locale altera il comportamento elettrico del cuore generando aritmie compromettenti l'efficienza cardiaca. Contemporaneamente il ridotto afflusso di sangue ed O₂ riduce la contrattilità cardiaca. I tessuti colpiti da ischemia sono caratterizzati da (Tab. 3):

IPOSSIA, ANOSSIA (RIDOTTO APPORTO DI O ₂)
RIDOTTA DISPONIBILITÀ DI NUTRIENTI
LIMITATA RIMOZIONE DELLE SOSTANZE DI RIFIUTO

Tab. 3

REALRYDER

imprimatur. ad. verona

Scalereste lo Stelvio con una bici degli Anni '50? Correreste la maratona di New York con le scarpe da ginnastica dei tempi di Mennea? Certamente no, a meno che non siate dei nostalgici. Adeguarsi ai nuovi metodi di allenamento ed alle nuove tecnologie è oggi una necessità per chiunque faccia sport a qualsiasi livello. Chi non si adegua non ottiene risultati.



Anche nell'indoor cycling, ovviamente. I training più efficaci esigono bici che ne siano all'altezza: come la ABF8, che offre assieme ad un dinamismo insuperabile la massima fluidità di movimento sulle tre dimensioni. Basta bici statiche, quindi. Oggi c'è RealRyder ABF8, la bici indoor che si piega come una bici vera.

Innovazione. Interesse. Realismo. Efficacia. Divertimento. Prestigio. Esclusività. Soddisfazione... Tutto questo è RealRyder!



RealRyder Europe

Via Magellano, 28 - Verona
Tel. e Fax +39 045 917548
Cell. +39 347 3406242

www.realryder.it

e-mail: info@realryder.it
italy@realryder.it



Il quanto si traduce in uno stato di sofferenza tissutale ed ipofunzionalità organica. L'evento può cadere in presenza di una aumentata richiesta miocardica di O₂ o di un calo del flusso coronarico. Viene così a crearsi un fabbisogno di O₂ e sostanze nutritive.

Tale deficit può essere transitorio o permanente. Le conseguenze dell'ischemia cardiaca dipendono principalmente da:

- importanza del vaso occluso (< è l'area cardiaca irrorata e < sarà il danno)
- durata dell'occlusione
- perfusione collaterale: se una cellula è irrorata da più di un capillare, ciò potrebbe garantirne la sopravvivenza
- stato metabolico e funzionale miocardico pre-evento.

La cardiopatia ischemica presenta, quindi, origini multifattoriali, accomunate dal ridotto apporto sanguigno al cuore. Tra queste le più comuni forme sono (Tab. 4)

SINDROMI CORONARICHE CRONICHE	- ANGINA CRONICA STABILE - ANGINA CRONICA DA SFORZO
SINDROMI CORONARICHE ACUTE	- ANGINA INSTABILE - INFARTO MIOCARDICO SENZA SOPRASLIVELLAMENTO ST - INFARTO MIOCARDICO CON SOPRASLIVELLAMENTO ST - INSUFFICIENZA CARDIACA - ISCHEMIA SILENTE

Tab. 4

La condizione ischemica può, oltremodo, essere sensibilizzata da abitudini e presupposti di varia natura (Tab. 5)

FUMO
DIABETE
SEDENTARIETÀ
OBESITÀ
STRESS
DISLIPIDEMIA
IPERTENSIONE
IPEROMOCISTEINEMIA
TERAPIA ESTROGENA SOSTITUTIVA

Tab. 5

Prevenzione e compensazione

Sia la prevenzione, principalmente riferita alla cardiopatia ischemica, che l'adattamento, giocano un ruolo fondamentale nella vita di un individuo, e nel cardiopatico in genere. I due elementi, anche se riferiti a condizioni diverse (patologiche nel secondo caso) hanno eguale sviluppo ed applicazione. L'assunzione di un adeguato stile di vita (alimentazione, attività fisica) ed un corretto approccio emotivo (gestione della rabbia e dello stress), possono garantire una corretta profilassi.

L'attività fisica

Trattandosi di cardiopatici, la prescrizione dell'attività motoria riferisce unicamente al medico. Compito del trainer sarà sviluppare le indicazioni sanitarie (intensità, durata, frequenza) e ricavarne un programma valevole, ma soprattutto sicuro. **È comprovato che l'esercizio fisico nei soggetti con cardiopatia ischemica cronica aumenta la resistenza allo sforzo, riduce la sintomatologia angio-**

nosa e migliora il profilo glucidico, quello lipidico e pressorio. La perfusione miocardica è aumentata attraverso meccanismi stimolanti la funzione endoteliale e l'attenuazione dello stress vascolare. È superfluo affermare che tali benefici, anche se proporzionalmente diversi, giovano anche a chi è affetto da condizioni congenite, e quindi non riconducibili ai parametri delle tabelle 4 e 5. Risulta di sicura applicazione un programma aerobico, riferito ai parametri medici, e coadiuvato dall'uso del cardiofrequenzimetro (vedi mio articolo su LA PALESTRA N. 29), ove si preferirà l'ausilio del tapis roulant alle cyclette in quanto: la cyclette, data la posizione da assumere, potrebbe limitare la motilità del diaframma durante l'inspirazione e creare problemi alla discesa di quest'ultimo; ergometri ad uso degli arti superiori sono sconsigliati in quanto il lavoro tale periferico potrebbe richiedere un volume di sangue repentino per un cuore malandato. L'ausilio di pesi, a meno che non sia espressamente richiesto dal medico, è da evitare, almeno in una prima fase, dato l'elevato valore pressorio relativo ad un lavoro muscolare "puro". Quest'ultima dinamica può essere presa in considerazione data la capacità di capillarizzazione del lavoro periferico, in un successivo approccio qualora vengano rispettati alcuni parametri (Tab. 6)

CARICO ORGANICO LIMITATO
CARICO MECCANICO LIMITATO
RIPETIZIONI DISCRETAMENTE LUNGHE
LIMITATA ABDUZIONE ED ESTENSIONE DEGLI
ARTI SUPERIORI
EVITARE ACIDOSI
CORRETTA RESPIRAZIONE
EVITARE APNEE
TEMPI DI RECUPERO ADEGUATI

Tab. 6

In relazione all'intensità sono da tener presenti alcuni parametri (Tab. 7) e talvolta far riferimento anche alla scala di percezione soggettiva di Borg, ove si chiederà al soggetto di abbinare all'intensità sentita un valore da 1 a 20 (Tab. 8).

PARAMETRO	INTENSITÀ
FC	70-80% DELLA FC MAX (FC MAX - FC RIPOSO) X (DA 0,60 A 0,80) = FC RIPOSO
CONSUMO DI O ₂	60-80% DEL VMAX FC NELLA SOGLIA ANAEROBICA - 10 BATTITI
PERCEZIONE DELLO SFORZO	ABBASTANZA INTENSO (12-13) 60% DELLA FC MAX INTENSO (13-15) 70-80% DELLA FC MAX

Tab. 7

RIFERIMENTO	INTENSITÀ
DA 6 A 8	LEGERISSIMO
9-10	MOLTO LEGGERO
11-12	LEGERO
13-14	POCO INTENSO
15-16	INTENSO
17-18	DISCRETAMENTE INTENSO
19-20	MOLTO INTENSO

Tab. 8

In ultimo, è da tener presente che spesso il soggetto potrebbe risentire di problemi alla deambulazione e alla coordinazione in genere, o temere taluni esercizi. Compito del trainer sarà anche di sostenere ed incoraggiare il cliente oltre che vigilare il suo allenamento.

Francesco Barbato

UNA RUNNER È PER SEMPRE

Le macchine Runner sono costruite per durare. Come la nuova REC CYCLING autoalimentata **RUN-7412** della **Linea ELITE**, che comprende anche bike, arm-jogging e tappeti. Pezzi di ricambio e manutenzione assicurati a vita della macchina. Garanzia di 3 anni.

RUNNER è Made in Italy



Arm-jogging Run 7440



Bike Run 7409



Tappeto Run 7403



runnerTM
MADE IN ITALY

Le cause della stanchezza muscolare

Molti studi hanno indicato la **disidratazione** e la **deplezione di carboidrati** come i motivi principali della stanchezza indotta dall'esercizio fisico, cosa che risulta vera ma non completamente. Quasi tutti gli atleti che fanno endurance sanno di poter prolungare la loro attività adottando la pratica del carico glicidico prima di un duro allenamento o di una competizione sportiva. È altresì molto importante bere liquidi prima e durante l'attività per prevenire disidratazione e colpi di calore. Molti atleti però ignorano tutti i fattori che provocano la stanchezza muscolare, tra cui il calo delle fonti energetiche muscolari, l'abbassamento dei livelli di glucosio del sangue e pure l'aumento di acido lattico.

La disidratazione

Durante l'allenamento, il corpo perde acqua attraverso la sudorazione e l'evaporazione. Quando il corpo perde acqua, cala la capacità del sangue di trasportare i nutrienti vitali (glucosio, acidi grassi, ossigeno) verso i muscoli che lavorano; inoltre si compromette la capacità del sangue di eliminare i prodotti di scarto del metabolismo (anidride carbonica, acido lattico). Anche la più lieve disidratazione, come per esempio il 2% del peso corporeo, può intaccare il rendimento atletico.

Teniamo presente che:

- **1% disidratazione: calo di performance**
- **2% disidratazione: manifesto senso della sete**
- **5% disidratazione: crampi, debolezza**
- **7% disidratazione: malessere generale, profonda debolezza, allucinazioni**
- **10% disidratazione: rischio di colpo di calore.**

Ricordiamo che anche una parziale reintegrazione di liquidi può ridurre il rischio del surriscaldamento e il calo di prestazione. L'acqua pura può essere utilizzata per reintegrare i liquidi, ma non è la bevanda migliore da usare durante e dopo un'attività fisica. Per reintegrare i liquidi persi con la sudorazione, occorre assumere bevande che contengano sostanze come il glucosio e il sodio che servono a mantenere il volume del sangue a livelli idonei e favoriscono l'assorbimento e l'entrata dell'acqua nei tessuti. Queste due sostanze determinano anche un aumento del senso della sete, che a sua volta, vi spingerà a continuare a bere, e **più si beve più si reintegrano i liquidi persi**.

Una buona bevanda deve avere due elementi bilanciati che sono:

- 1 - **CARBOIDRATI 30/100 g/l**
- 2 - **SODIO 400/1100 mg/l**

Evitate l'utilizzo di normale zucchero, perché provoca uno sbalzo glicemico che determina un innalzamento della prestazione in corrispondenza del picco glicemico e un abbassamento della prestazione in corrispondenza del conseguente abbassamento glicemico per autoregolazione.

Alcuni atleti ignorano tutti i fattori che provocano la stanchezza muscolare, tra cui il calo delle fonti energetiche muscolari, l'abbassamento dei livelli di glucosio del sangue e l'aumento di acido lattico

Il surriscaldamento

La temperatura di un atleta, che normalmente si aggira sui 37°C, può arrivare fino ai 40°C e oltre, durante un'intensa attività fisica. Il sistema circolatorio trasporta il calore generato dai muscoli alla pelle perché venga dissipato. Mentre una certa percentuale di sangue viene utilizzata per regolare la temperatura corporea, continua è la richiesta di sangue per il fabbisogno energetico e metabolico dei muscoli che lavorano. Il sovraccarico al sistema circolatorio che ne può derivare, provoca un'ineadeguata dissipazione del calore corporeo e un corrispondente aumento della temperatura corporea dell'atleta. Il problema di un eccessivo aumento della temperatura corporea cresce quando il clima è caldo e umido. Il sudore, in tali condizioni, non evapora in maniera adeguata, perché l'aria che ci circonda è già saturata di acqua. Senza gli effetti refrigeranti dell'evaporazione il corpo non è in grado di mantenere la temperatura corporea nei suoi limiti normali. Se continuate a sforzarvi in queste condizioni, aumenterete la probabilità di un collasso da calore. La temperatura corporea oltre i 40°C è una condizione che può risultare molto pericolosa. Per questo motivo è importante reintegrare i liquidi durante un allenamento o una gara, ed è altrettanto importante non essere troppo vestiti durante le vostre prestazioni qualsiasi esse siano. **Evitate indumenti che non permettano l'evaporazione del sudore.** Evitate accuratamente quelle tute o pancere che vengono vendute come dimagranti: sono proprio queste che, in molti casi, non permettono evaporazione e determinano un eccessivo aumento della temperatura. La sensazione di sudare molto è data proprio dal fatto che l'acqua prodotta non evapora, dandoci la sensazione visiva di aver sudato molto: tutto ciò determina un aumento della temperatura e la possibilità del colpo di calore. Ricordate che per dimagrire serve metodo, allenamento e un corretto regime alimentare.

La deplezione delle fonti energetiche dei muscoli

Durante un esercizio molto intenso e di breve durata, la deplezione del glicogeno muscolare può provocare stanchezza. Durante le prime fasi di un'attività fisica, la maggior parte dell'energia fornita dai carboidrati viene dal glicogeno immagazzinato nei muscoli. Mentre

LESMILLS.IT

LES MILLS È :

14.000 CLUB
NEL MONDO

95.000 ISTRUTTORI
FORMATI

7 MILIONI DI PRATICANTI
OGNI SETTIMANA

**IL MONDO INTERO
NON
PUÒ SBAGLIARE!**

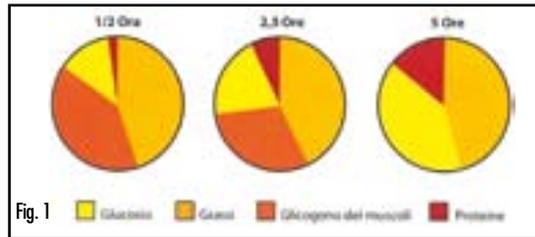
E VOI?

LESMILLS
euromed

Per un appuntamento contattateci :
Monica BARONI - direttore commerciale
+39 348 96 58 112 - monica@lesmills.fr



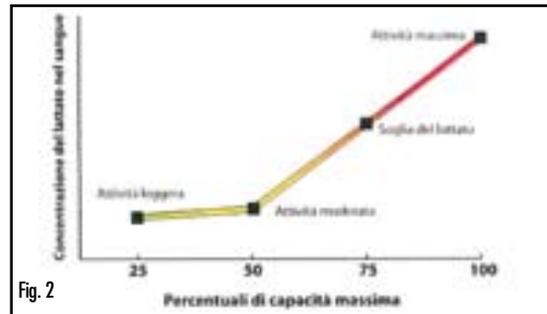
l'esercizio continua, le riserve di glicogeno nel muscolo si vanno esaurendo, il glicogeno diventa una fonte sempre meno consistente di energia. La *figura 1* illustra le proporzioni di nutrienti che si usano durante un'attività fisica.



Dopo circa due ore di esercizio di resistenza, le riserve di glicogeno si abbassano rapidamente. Il ridotto contributo del glicogeno muscolare viene controbilanciato da un aumento del contributo di glucosio circolante (glicemia) nel sangue. Dopo circa tre ore di esercizio, la maggior parte dell'energia fornita deriva dal glucosio circolante, che viene trasferito dal sangue ai muscoli impegnati nell'attività. Ciò provoca un abbassamento dei livelli di glicemia. Il fegato che nel frattempo ha fornito una certa quantità di glucosio, derivante dalle molecole di glicogeno, riduce la sua produzione a causa dell'esaurimento del glicogeno epatico. Interviene a questo punto il senso di stanchezza, dovuto al fatto che non c'è più abbastanza glucosio del sangue per compensare la deplezione di glicogeno dei muscoli. Oltre a fornire l'energia necessaria alla contrazione muscolare, il glucosio è una fonte vitale d'energia per il cervello e per il sistema nervoso. Durante competizioni sportive di lunga durata, spesso si usano bevande sportive, gel glicidici e barrette energetiche, nel tentativo di ritardare la stanchezza e di mantenere alte le concentrazioni di glucosio, per sostenere soprattutto efficienti le funzioni del sistema nervoso centrale. Alcune ricerche condotte dal dottor Edward Coyle, dell'Università del Texas, hanno dimostrato che durante l'attività fisica, gli atleti sono in grado di assorbire fino a 80 g di carboidrati per ora. Questo può ritardare la stanchezza dai 30 ai 60 minuti, perché i muscoli impegnati sfruttano principalmente il glucosio del sangue per ottenere energia.

L'acido lattico

L'acido lattico è un sottoprodotto del metabolismo anaerobico che non serve ai muscoli che si stanno esercitando. Al contrario, l'acido lattico si diffonde nel flusso sanguigno che lo trasporta al cuore, al fegato e ai muscoli inattivi, dove viene riconvertito in glucosio. Ma quando l'intensità dell'esercizio aumenta, nei muscoli si accumula sempre di più acido lattico, che il sangue deve riuscire ad eliminare. Il livello di acido lattico nel sangue, quindi, aumenta con l'aumentare dell'intensità dell'esercizio. Se si mantiene alto questo livello di intensità si raggiunge la soglia del lattato, definita come il punto in cui il livello di acido lattico nel sangue è maggiore di quello che l'organismo è in grado di metabolizzare, come mostrato nella *figura 2*. La soglia del lattato viene considerata come un eccellente indicatore del potenziale di resistenza di un atleta. Generalmente, in due atleti con la medesima capacità di assorbire ossigeno, quello con la soglia del lattato più alta riesce meglio nelle attività di resistenza. L'accumulo di acido lattico provoca una sensazione di bruciore muscolare e stanchezza se non viene eliminato in fretta dai



muscoli. Anche se si può tollerare l'acido lattico per brevi periodi di tempo, si dovrebbe concedere ai muscoli di rilassarsi ogni volta che è possibile, in modo da permettere al sangue di portare via il lattato, e di fornire ai tessuti ossigeno necessario per l'efficienza del metabolismo aerobico.

La stanchezza mentale

Oltre a studiare le cause della stanchezza muscolare, recentemente ci si è concentrati anche sulla stanchezza mentale che si verifica durante un'attività fisica. Generalmente viene definita stanchezza centrale perché è il risultato di un alterato funzionamento del sistema nervoso centrale. **Anche se la stanchezza mentale non influisce direttamente sui muscoli, essa può senz'altro ridurre il rendimento fisico.** Il dottor Eric Newsholme della Oxford University ha scoperto una correlazione tra i livelli dell'aminoacido triptofano nel cervello e il grado di stanchezza mentale. Quando il triptofano entra nel cervello, può deprimere l'attività del sistema nervoso centrale, provocando sonnolenza e stanchezza. Questo accade perché nel sangue ci sono sufficienti quantità di leucina, isoleucina, valina, che sono aminoacidi a catena ramificata, che regolano l'ingresso del triptofano nel cervello. Durante l'attività fisica prolungata le cellule muscolari iniziano ad usare maggiori quantità di **aminoacidi**, al fine di ottenere energia da essi, in quanto sono dei buoni sostituti energetici del glucosio. Questi vengono estratti dal sangue e così si riduce, conseguentemente, la loro concentrazione. Risultato è che la loro diminuzione, soprattutto degli aminoacidi prima menzionati, permette al triptofano di entrare nel cervello ed attivare il meccanismo che conduce alla stanchezza centrale. Studi suggeriscono che **una regolare integrazione di aminoacidi a catena ramificata può prevenire l'insorgere della stanchezza mentale.** È stato dimostrato che l'integrazione prima e durante l'esercizio con tali composti **migliora il rendimento.**

Per avere buone prestazioni è quindi molto importante:

- Ingerire la giusta quantità di liquidi prima/durante e dopo l'attività
- Ingerire la giusta quantità di carboidrati
- Determinare il proprio valore di soglia anaerobica con test del lattato e allenare questa situazione
- Stabilire con il proprio preparatore giorni di allenamento e giorni di recupero.

Trovare l'allenamento ideale e soprattutto non esagerare è la chiave per migliorare ogni tipo di prestazione, ma ricordate che non è possibile evitare fatica e sudore.

Manuele Mazza

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

La lunga strada verso il benessere

La chiamano donna bionica perché lavora sodo e non scende mai dal treno dell'apprendimento. Claudia Fink è Senior Instructor Trainer di Pilates Italia® e donna dalle innumerevoli risorse

Il suo corpo è come un tempio. Lo rispetta, lo cura, lo tiene sempre nella massima considerazione. Per Claudia Fink l'attività sportiva deve essere profonda, controllata e consapevole. È ciò che insegna ai suoi studenti, agli altri formatori, agli allievi dello studio milanese di cui è titolare (The Studio Pilates Milano).

Ciao Claudia, qual è il tuo bagaglio di esperienze sportive e come sei arrivata a Pilates Italia®?

Ho un passato agonistico in varie discipline, dalla pallavolo, all'equitazione, dall'aerobica alla pallanuoto e allo sci nautico. Il corpo subisce impatti notevoli e stress che a lungo andare deteriorano la salute ossea, tendinea, legamentosa. Ho avuto vari infortuni e per questo ho iniziato a rivolgermi a specialisti della riabilitazione, chiropratici, osteopati e fisioterapisti. Ma mi sono velocemente resa conto che siamo noi i padroni del nostro corpo, e che per farlo star bene ce ne dobbiamo occupare noi. Ci possiamo curare da soli, e quindi ho iniziato a studiare il corpo, a partecipare a corsi, workshops, seminari. Ho iniziato a studiare kinesiologia applicata e a provare tutto. Spesso si sente parlare di qualcosa e allo stesso tempo la gente deve per forza distruggerlo... succede spesso anche con il Pilates, ma in realtà solo provando si può avere un'opinione. Così, nel '96, è nata la mia curiosità per il Pilates e dopo avere provato qualche metodo conosciuto in Nord America, sono passata al metodo Stott Pilates®. Sono diventata insegnante, poi formatrice e ho insegnato alla sede centrale di Toronto, negli US e in tutto il



mondo. Nel 2006 ho iniziato a fare qualche corso in Italia quasi per caso, nel 2007 sono diventata la licenziataria della Stott Pilates® e distributrice di tutti i loro prodotti. Così è nata la Pilates Italia®, con tanta passione e voglia di portare professionalità e savoir faire in Italia.

Quali sono i traguardi più importanti che hai raggiunto?

Ci sono i traguardi dell'insegnamento durante le formazioni, più di 2000 studenti di cui 600 in Italia e il resto in tutto il mondo, dal Giappone agli US. Ma non è il numero che conta, quanto la soddisfazione di aver incrementato la passione per il corpo e per l'"healing" in queste persone. Sentirsi dire che ho cambiato la vita di molti dei miei studenti è bello ma un po' esagerato, quando me lo dicono mi viene da sorridere, ma sicuramente spero di avere trasmesso anche a loro la voglia di vedere un corpo muoversi liberamente e allo stesso tempo con tanta consapevolezza, rispettando gli allineamenti, concentrandosi su un lavoro profondo e controllato. Poi ci sono i traguardi dell'apertura dello studio a Milano (The Studio) e di lavorare con un team di insegnanti con i quali c'è tanto affiatamento e voglia di condividere le esperienze di insegnamento ai clienti. Loro sono le nostre bandiere, il risultato di un lavoro pensato. Con una giusta programmazione, con un linguaggio appropriato, con pazienza e voglia di far bene si ottengono dei risultati meravigliosi sui nostri clienti, delle trasformazioni, e un benessere generale. Un altro traguardo è l'apertura di un satellite della Pilates Italia® a Bruxelles.

Cosa ti affascina di più di questa disciplina?

Mi affascina in generale il corpo. Il Pilates non è tutto. Ci sono mille altre tecniche che applico nelle mie lezioni di Pilates. Tante cose che ho imparato in questo percorso alla ricerca della conoscenza

del corpo. Non si può sempre risolvere tutto solo con il Pilates. Spesso applico i principi della riabilitazione isometrica, oppure altre tecniche che ho imparato in questi anni. Non si smette mai di studiare perché la ricerca scientifica è sempre in evoluzione e quindi non possiamo mai fermare il treno dell'apprendimento, anzi è una continua maratona. Tutte le volte che penso di essere arrivata ad un traguardo, o di avere finito una formazione è il momento di iniziarne un'altra. Ci sono tante persone in Nord America dalle quali imparare, ed è meraviglioso poter approfittare di ciò che ci offrono.

Quali sono gli aspetti principali del metodo STOTT PILATES®?

È l'approccio contemporaneo del metodo originale (R). È l'evoluzione del Pilates, segue le regole biomeccaniche del momento. Sempre in evoluzione quindi. Principi di allineamento che rispettano il corpo, modifiche adeguate per rendere gli esercizi accessibili a tutti, quindi procedere per gradi, esercizi intelligenti per risultati profondi (R).

Sei canadese e hai avuto diverse esperienze professionali internazionali, come mai hai deciso di stabilirti in Italia?

Perché era uno dei pochi paesi al mondo dove Stott Pilates® non c'era. Ho pensato che sarebbe stata una buona idea farlo conoscere.

Come giudichi la diffusione e la conoscenza del Pilates in Italia?

C'è ancora margine di sviluppo. Io penso che ci si concentra troppo a cercare di inventarsi delle fusioni per sembrare sempre più origi-



nali. Ma se tutta questa fantasia va a discapito della professionalità e della vera conoscenza del corpo, non ha molto senso. C'è un po' la mania di voler fare mille cose alle quali attaccare il suffisso -lates. Visto che il Pilates ha avuto tanto successo, allora basta attaccare una parte della parola a qualcosa che sicuramente funzionerà. Trovo un po' eccessivo l'abuso del Pilates, e questo succede un po' dappertutto, non solo in Italia.

Qual è il segreto della tua forma fisica invidiabile?

Intanto grazie del complimento. Il segreto è lavorare sodo. Non per niente mi sono stati dati vari soprannomi: tsunami, donna bionica, tanzanian devil. Lavoro molto sul mio corpo, nuoto con una squadra in Canada, cammino, faccio sci nautico e tanto Pilates. E purtroppo devo fare molta attenzione a ciò che mangio, soprattutto in Italia, dove le tentazioni non mancano.

www.pilatesitalia.net
www.thestudiopilates.it



CAT ITALIA
CENTRO ASSISTENZA TECNICA
& RICAMBISTICA PER CENTRI FITNESS & SPA

**GESTIONE INTEGRALE DELLE VOSTRE
 ASSISTENZE TECNICHE SUL NOSTRO SITO
 WWW.CATITALIA.IT**

**SHOWROOM GRATUITO ON LINE PER LA
 TUA AZIENDA**

15 ANNI DI ESPERIENZA

*I nostri clienti non sono solo aziende, ma anche
 palestre, privati, hotel
 e negozi specializzati in prodotti per il fitness.*

**SIAMO SEMPRE ALLA RICERCA DI...
 TECNICI SPECIALIZZATI
 IN TUTTA ITALIA!**

Data la crescente espansione siamo alla continua ricerca di figure professionali da inserire nel nostro organico. Cechiamo a professionisti del settore fitness & wellness con comprovata esperienza. Contattaci per saperne di più!

La respirazione corretta in sala corsi

La respirazione salutistica differisce dalla modalità respiratoria sportiva agonistica (dove con sportivo agonistico intendo il miglioramento di prestazione per l'ottenimento di un risultato). Il confine è lo stesso che si delinea tra attività motoria amatoriale e di benessere rispetto ad attività motoria agonistica per vincere una gara. E' risaputo che l'attività agonistica ad alto livello e da prestazione/risultato porta ad uno stress e logorio fisico/fisiologico non allineato alle regole del benessere. Ecco dunque che un respiro salutistico per attività wellness e fitness non può essere applicato o perlomeno potrebbe essere applicato con estrema difficoltà alle attività agonistiche. La respirazione può considerarsi come la più importante delle funzioni del corpo umano perché da essa dipendono indubbiamente le altre. L'uomo può vivere per molto tempo senza mangiare, qualche tempo minore senza bere, ancor meno senza dormire ma senza respirare la sua esistenza continuerà solo per pochi minuti. **La percentuale delle persone che respirano correttamente è veramente molto ridotta.** La maggior parte delle persone utilizza una respirazione chiamata di sopravvivenza. In questo articolo non darò informazioni anatomiche e fisiologiche sull'apparato respiratorio ma fornirò informazioni sull'importanza del respiro e su come respirare al meglio durante l'attività motoria e durante la giornata.

Le tante sfere della respirazione

La funzione respiratoria ci riporta, anche su un piano psicologico, al tema del dare e dell'avere, del rapporto con l'esterno, del "prendere e restituire" all'ambiente. L'organo dello "scambio" nell'uomo è rappresentato dal polmone che diventa quindi, in chiave simbolica, il depositario delle vicissitudini di relazione dell'individuo. La respirazione è un processo corporeo di espansione e contrazione, a un tempo conscio e inconscio, che fa parte della vita di tutti i giorni. Conoscere le diverse manifestazioni del nostro respiro e imparare ad interagire attraverso la pratica della tecnica respiratoria può aiutarci a sviluppare una maggiore consapevolezza dei nostri stati d'animo, della nostra corporeità, della nostra capacità fisico motorie e delle ragioni che li innescano. In particolare **nei momenti in cui si vivono stati emozionali particolari, e particolari sforzi fisici, si assiste ad un'alterazione del respiro.** Riuscire a padroneggiare la situazione attraverso una respirazione consapevole può essere un aiuto semplice ed efficace per gestire al meglio le suddette situazioni. La respirazione infatti è la più vitale delle funzioni fisiologiche e anche l'unica ad essere sia volontaria (cosciente) che automatica (inconscia). Possiamo modificare volontariamente la respirazione sia in ampiezza che in frequenza; possiamo fermare il respiro o accelerarlo. **Il respiro è profondamente influenzato dalle emozioni, dalla nostra psiche e dall'intensità di uno sforzo fisico.** Se osserviamo la qualità del respiro di una persona possiamo immediatamente riconoscere quale emozione sta vivendo. La respirazione normale si percepisce

Questo articolo è finalizzato a chiarire alcuni aspetti legati alla respirazione per ottenere migliore benessere

come una pulsazione ritmica dell'addome e del torace, come fosse una medusa che si espande con un movimento fluido e silenzioso dalla pancia al torace e si rilassa con un movimento contrario. In questa situazione, la respirazione è accompagnata da un senso di sottile piacere fisico che si estende all'intero corpo. Se la respirazione al contrario è bloccata, si osservano movimenti irregolari o una respirazione parziale (solo torace o solo addome). Si nota, in questi casi, una difficoltà di respirare profondamente, una insensibilità di alcune parti del corpo o anche possibili dolori. Potrebbe sembrare un insulto dire che noi occidentali non sappiamo respirare "bene" e che non si conoscono i benefici di una buona respirazione come si ignorano i diversi malanni che provengono da una respirazione "cattiva" ma purtroppo è per molti così.

I benefici della corretta respirazione

Poche persone sanno compiere una corretta respirazione e pochissimi fanno esercizi di respirazione. Molte invece sono le persone che respirano a mezzo polmone quasi come se temessero di inspirare profondamente ma tutto ciò fa sì che i polmoni non vengano sufficientemente alimentati e la parte inferiore dei polmoni si atrofizza. Svariati studi hanno dimostrato che circa il 90% delle persone respira al 10-20% della propria capacità polmonare, sottraendo così al proprio corpo l'ossigeno di cui necessita per svolgere al meglio le sue funzioni di ordinaria e straordinaria attività di tutti i giorni. Altro elemento che desidero condividere con gli istruttori di sala corsi è il seguente: nell'eliminazione delle tossine (tutto ciò che il corpo ha bisogno di eliminare dopo averlo metabolizzato) il 3% se ne va via con le feci, il 7% con l'urina, il 20% con il sudore e dalla pelle ma ben il 70% attraverso l'espiazione. **Una perfetta e completa respirazione ci salva dall'accumularsi del nostro organismo di detriti o scorie (tossine).** Durante le esercitazioni in sala corsi pochissimi istruttori insegnano come respirare e che tipo di respirazione sia la più corretta per gli esercizi che si stanno facendo e sovente le informazioni che vengono date sono scorrette. E' necessaria ad esempio una respirazione profonda dal basso verso l'alto e non viceversa cercando di riempire di aria prima la parte inferiore dei polmoni venendo poi all'insù piano piano fino verso l'apice dei medesimi.

Altro elemento di grande negatività è la respirazione attraverso la bocca anziché col naso. Molti raffreddori e bronchiti verrebbero evitati solo con la respirazione nasale. Fondati studi scientifici hanno dimostrato che le persone abituate a dormire con la bocca aperta erano più soggetti a contrarre malattie contagiose rispetto a coloro che invece sono abituati a respirare dalle narici. La maggior parte delle volte, le persone sotto sforzo respirano con la bocca e in sala corsi durante le esercitazioni avviene lo stesso.

Tipi di respirazione

Ci sono quattro modalità di respirare. La respirazione alta, la respirazione media, la respirazione bassa e la respirazione completa. La migliore ovviamente è la completa e sarebbe quella da utilizzare durante l'attività motoria e la vita di tutti i giorni. La respirazione alta è anche chiamata clavicolare ed impegna la parte superiore dei polmoni che è la più modesta e quindi permette solo a una piccola quantità d'aria di entrare. La respirazione media, conosciuta come toracica intercostale, è meno negativa di quella alta ed è molto comune tra le persone. **La respirazione bassa conosciuta come respirazione addominale, diaframmatica, è di gran lunga la migliore** delle due precedenti, nonostante abbia anch'essa delle limitazioni. La respirazione completa contiene tutte le positività dell'alta, media e bassa respirazione senza le loro negatività e limitazioni: questa è la respirazione da insegnare durante le attività motorie e da portarsi fuori nelle quotidianità. L'atto inspiratorio dovrebbe essere completo e profondo ed è quindi molto difficile ed improbabile poterlo effettuare in tempi brevi e in velocità. Da qui si vince il perché, in molte discipline wellness quali pilates, power yoga, power free body, power stretching, tecniche corporee ecc. sono previsti movimenti lenti alternati a respirazioni profonde ed espirazioni complete. **La respirazione completa riempie i polmoni dal basso verso l'alto completamente e coinvolge il muscolo diaframma al meglio.** Ogni esercizio, anche di tonificazione e ginnastiche musicali, dovrebbe prevedere tale modalità respiratoria. Altro elemento importante per la sala corsi durante le attività di stretching, rilassamento, cool down e quant'altro

è che un respiro pieno\completo e rilassato permette la secrezione delle endorfine; sostanze che ci regalano un senso di piacere e alzano la soglia di sopportazione del dolore permettendoci di entrare in un profondo rilassamento. La respirazione completa che, come già detto, prevede una fase di inspirazione profonda e una fase di espirazione completa, aumenta le barriere immunitarie e ci protegge dall'insorgere delle malattie. Studi dimostrano inoltre che il respiro diaframmatico migliora sensibilmente la salute del cuore nei pazienti affetti da cardiopatie nel decorso postoperatorio e nella diminuzione della possibilità di avere nuovi episodi di ricaduta. Anche questo in sala corsi, per chi si occupa di benessere, è un elemento molto importante su cui porre più attenzione.

Per chi desidera approfondire l'argomento posso dire che esistono centinaia di diverse tecniche di respirazione, decine di metodi diversi, decine di tecniche terapeutiche antiche e moderne. Tutte interessanti e con potenziali positività. Iniziate con la più semplice: la respirazione completa e poi sbizzarritevi con ciò che vi appassiona e vi dà risultati migliori in base ai diversi obiettivi dell'attività motoria.

Desidero infine invitare gli istruttori di sala corsi, e non solo, a porre la stessa grande attenzione a come si eseguono gli esercizi, si mantengono le posture e si costruiscono le lezioni ma anche a tutto ciò che riguarda la respirazione. Spero attraverso queste poche righe di risvegliare nelle menti del mondo occidentale, del fitness, del wellness e degli operatori sportivi la nozione del valore della scienza della respirazione. Buon respiro a tutti.

David Cardano

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



A lezione con la mamma



Un corso che fa parlare (bene) di sé perché sprona le neomamme a rimettersi presto in forma in compagnia del loro bebè. Con Mammafit il pupo è parte integrante della lezione

Tempo sano da trascorrere insieme. Le mamme si allenano e i figli si divertono a suon di musica, interagendo con l'ambiente che li circonda. Durante la lezione di Mammafit la carrozzina e il passeggino diventano attrezzi al servizio dello sport. E i piccoli si trasformano in "pesetti" da spostare energicamente e in basi di appoggio funzionali, in un originale percorso di fitness all'area aperta, nei parchi, o anche al chiuso quando la temperatura è rigida, con esercizi mirati a seconda della location.

Lo svolgimento della lezione

Nella fase in piedi, le donne si spostano in avanti con i passeggini mentre eseguono affondi, squat o slanci laterali delle gambe, camminando e conquistando lo spazio. Ad ogni sospinta del passeggino sul posto, corrisponde un movimento specifico degli arti inferiori per lavorare su una specifica fascia muscolare. Dieci minuti si svolgono a terra, per stimolare i famosi muscoli delle mamme, mentre il bimbo, a seconda

dell'età, può essere delicatamente appoggiato accanto o sul petto della mamma. Un contatto che dà benefici a tutti. La parte finale della lezione è lo stretching e la respirazione per rilassarsi e recuperare le forze.

Un corso che dà serenità

L'ora di attività fisica di MammaFit si pratica con il sorriso e il cuore leggero, senza il rimorso di aver lasciato il proprio bimbo dalla baby sitter. Un corso per migliorare il tono e la muscolatura ma anche la serenità interiore. Le tante mamme che si ritrovano durante la lezione, infatti, hanno la possibilità di scambiarsi impressioni e consigli, di condividere un'esperienza salutare e stimolante.

MammaFit è la prima realtà in Italia ad aver sviluppato un programma ad hoc per le mamme, che consente di ricondizionare i muscoli sollecitati e messi a dura prova prima, durante e dopo il parto, come quelli degli addominali, del pavimento pelvico e della schiena.

L'intervista

Monica Taranto ed Elaine Barbosa sono le istruttrici e co-fondatrici di questo innovativo corso. Monica ha risposto alle nostre domande:

Come è nata l'idea di Mammafit?

Io ed Elaine ci siamo conosciute in palestra alla fine degli anni '90 e siamo diventate mamme molto recentemente. Unire il piacere di trascorrere il tempo con il proprio pargolo e non rinunciare allo sport è stato il vero stimolo che ci ha convinto che il nostro bisogno poteva essere comune a tante altre donne.

Esiste già qualcosa di simile all'estero?

Da oltre 10 anni, la ginnastica con il passeggino si pratica negli USA e in UK. Certo poi arriviamo finalmente anche noi!

Come e dove si è svolta la primissima lezione di Mamma-Fit in Italia?

La prima lezione "ufficiale" è stata al Parco Sempione (Milano), il 13 aprile del 2010. C'erano circa 25 mamme. Per quel corso oltrepassammo le 50 iscritte.

Come si struttura la lezione-tipo?

E' una classica lezione a 3 fasi: riscaldamento, tonificazione, defaticamento/stretching e dura circa un'ora. Il passeggino si presta molto bene per la tonificazione degli arti inferiori (gambe e glutei), mentre viene utilizzato un elastico tubolare per eseguire gli esercizi degli arti superiori.

Quali sono gli inconvenienti che possono verificarsi durante la lezione?

Può capitare che qualche bimbo pianga per un po', poi smetta, ma per noi non è un inconveniente bensì una cosa assolutamente naturale e normale. Anche per le mamme, con il passare delle lezioni, che si sentono più rilassate quando succede. La mamma può anche decidere di fermarsi su una panchina per allattare, ma anche questo fa parte del gioco.

Non c'è nulla di strano, ognuno deve seguire il proprio istinto e il proprio ritmo.

Come siete stati accolti dal mondo del fitness?

Sono tutti molto curiosi e ancora qualcuno fa fatica ad immaginare come si possa svolgere una lezione. Per il mondo del fitness è in realtà un servizio in più da offrire. Di solito la donna, con la maternità, esce dalla palestra e una volta tornata a lavoro avrà pochissimo tempo da dedicare all'esercizio. Si tratta quindi di un'opportunità, di uno spazio dedicato a una clientela che altrimenti non ci sarebbe.

Quanto costa partecipare?

I costi variano molto e dipendono dalla partecipazione o meno del comune, dello sponsor, dal costo o meno della struttura, quindi è difficile dare una cifra precisa.

Fino a che età i bambini possono partecipare alle lezioni insieme alle mamme?

Indicativamente pensiamo che possa essere fino ai 18-24 mesi ma in realtà il limite è definito dalla mamma che giudica fino a quando il bimbo può stare nel passeggino. Non siamo noi a dare le regole ma è sempre la mamma!

MammaFit

Per info: www.mammafit.it

Tel. 02.40047849



NUOVA DISCIPLINA SPORTIVA

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

MESSAGGIO PROMOZIONALE (PER TITOLARI DI CENTRI SPORTIVI)

USUFRUENDO DELLE VANTAGGIOSE OFFERTE SU
AFFILIAZIONE E TESSERAMENTI RICEVERAI UNA
FORMAZIONE GRATUITA PER UN TUO ISTRUTTO-
RE... AFFRETTATI E DIVENTA UNO DI NOI

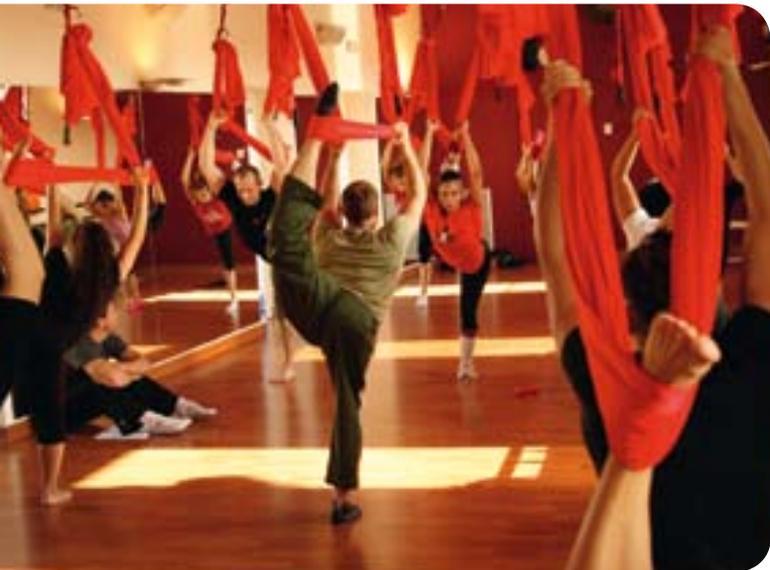
STAGE E CORSI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE

MESSINA 13-14 NOVEMBRE
LECCE 20-21 NOVEMBRE
CAMPOBASSO 27-28 NOVEMBRE
ROMA 4 DICEMBRE (CONVENTION)

FROSINONE 5 DICEMBRE (1° MASTER)
NAPOLI 11 DICEMBRE (STAGE)
SALERNO 12 DICEMBRE
ROMA 18-19 DICEMBRE

JESI 8-9 GENNAIO
SASSARI 15-16 GENNAIO
NAPOLI 22-23 GENNAIO
TREVISO 29-30 GENNAIO

La sfida alla gravità



Il linguaggio della sospensione e dell'anti gravità presentato da Sayonara Motta, testimonial per l'Italia dell'Antigravity Yoga®

attività porti a tutti i suoi praticanti non solo miglioramenti psicofisici ma anche tante emozioni. Ci tengo a sottolineare che Fiteducation è l'unica realtà autorizzata da Antigravity Inc di New York a diffondere in Italia questa disciplina e a formare i professionisti mediante questa tecnica. Purtroppo esistono associazioni che utilizzano il nostro marchio senza autorizzazione e confondono le persone. Chi vuole avvicinarsi a questo affascinante programma deve avere la certezza di affidarsi a noi.

Il programma Antigravity Yoga® è stato ideato dal coreografo statunitense delle celebrities Christopher Harrison ed è rappresentato in Italia dall'istruttrice Sayonara Motta della scuola Fiteducation (www.fiteducation.it). Oggi il corso è approdato in diverse città italiane, Milano, Roma, Bologna, Firenze, Genova, Venezia, Rimini, Parma, destando curiosità e interesse. Definito Yoga del futuro, si compie servendosi di un "tessuto" appeso al soffitto, pronto a diventare un trapezio in grado di sostenere il corpo, consentendo di effettuare tecniche di sospensione che alleviano la compressione delle giunture. Attraverso l'Antigravity Yoga® si sfida la forza di gravità: le stoffe elastiche posizionate a mo' di amaca permettono di assumere posizioni insolite ed efficaci.

L'intervista a Sayonara

Ciao Sayonara, cosa ti ha spinto ad aderire a questo progetto? Perché Fiteducation ha deciso di diffondere in Italia il marchio dell'Antigravity Yoga®?

La mia ricerca si basa sull'innovazione, sulla formazione e sulla ricerca di trend! Non a caso mi conoscono come una "fitness hunter" (cacciatrice di fitness, ndr). Nello specifico, tutto è cominciato con la necessità di offrire qualcosa di nuovo ma davvero off limits. Avevo iniziato a fare degli esercizi in sospensione ed immaginavo come sarebbe stato bello proporre qualcosa nell'aria... Poi, come per incanto, un'amica che vive a Los Angeles mi ha introdotto a Christopher e al suo lavoro sui tessuti. Lo sono andata a vedere e mi sono innamorata subito! Ho deciso di diventare la rappresentante dell'Antigravity Yoga® anche perché gli americani hanno riconosciuto il nostro potenziale di vendita e comunicazione. Inoltre, credo che questa

Come si svolge la lezione?

Si suddivide in tre fasi:

Fase 1)

- WomB: la posizione del grembo materno che ci fa prendere consapevolezza del momento presente.
- Saluto al Sole

Fase 2)

- Sequenze di Stretching
- Sequenze con gli asana
- Sequenza di resistenza muscolare (addominale/arti superiori e arti inferiori)



- Tricks (capovolte, voli)

Fase 3)

- Rilassamento.

Quali risultati produce?

Mobilità delle articolazioni, elasticità, equilibrio e postura, sono gli effetti immediati che questa innovativa disciplina ha sul nostro corpo. I vantaggi specifici sono: sollievo per coloro che soffrono di mal di schiena a causa di vertebre schiacciate da posture scorrette offrendo una versione dei movimenti in totale decompressione discale, maggior consapevolezza del proprio corpo e miglioramento dell'agilità. L'inversione stimola, inoltre, la circolazione sanguigna e aiuta a sgonfiare gli arti inferiori. E infine ci si diverte molto!

Si corre qualche rischio? Occorre prendere delle precauzioni o evitare di fare questa lezione se si soffre di qualche patologia particolare?

Un'attenzione speciale deve essere osservata da coloro che hanno la pressione alta, glaucoma (per i movimenti in inversioni), protesi all'anca, donne in stato di gravidanza.

Se un club fosse interessato a proporre questa lezione, cosa dovrebbe fare?

Il sistema è un franchising e richiede l'acquisto di una licenza

triennale che include un pacchetto con formazione, attrezzature e licenza.

Quante amache AntiGravity Yoga® entrano in uno studio fitness?

Dipende dalla composizione della sala e dal soffitto. Ogni amaca AntiGravity® è sospesa in due punti che stanno a 60-70 cm di distanza (larghezza) e 2,20 m di lunghezza dal pavimento. Ogni amaca AntiGravity® ha bisogno di 1,8 m di spazio in avanti ed indietro e di 80 cm-1 m a destra e a sinistra. Uno studio fitness di 50 mq in genere può ospitare fino a 11 amache, mentre uno studio fitness di 100 mq ne può ospitare fino a 24.

Come si diventa istruttore di AntiGravity Yoga®?

Con l'acquisto della licenza per i personal trainer oppure tramite quello della licenza per il club. E' un percorso lungo, che dura 9 mesi.

DOVE PROVARE L'ANTI GRAVITY YOGA®

Il corso è diffuso da maggio 2009 e i club che lo propongono sono:
 - Virgin Active di Milano, Brescia, Reggio Emilia (www.virginactive.it)
 - Harbour Club Milano (www.harbourclub.it)
 - Studio Saragat di Lodi (per info, personal trainer Emanuele Specchio studiosaragat3@alice.it)
 - Il Centro Pilates di Roma con Lucia Nocerini (www.ilcentropilates.it)

La ^{ASD} FEDERAZIONE ITALIANA WALKING

presenta
WALKEXERCISE®

NOLEGGIA PER 3 MESI

11 TAPIS ROULANT

A SOLI € 1.500,00 + IVA



LionsFit

+39 348 3546007

+39 348 3033241

email: info@fiwalk.it

www.federazioneitalianawalking.it

N.B.: CON POSSIBILITA' DI RISCATTO

Più lo mandi giù e più ti tira su

Gli Energy Drink servono veramente a dare energia? Sono la soluzione migliore per una ricarica efficace? Tutto sta nell'analisi reale della loro composizione

I miei coetanei collegheranno immediatamente il titolo di questo articolo alla vecchia pubblicità del compianto Nino Manfredi per un famoso caffè; potrebbe sembrare solo un equilibrio linguistico d'effetto, ma in realtà è molto più attinente di quanto si possa pensare, infatti l'argomento da disquisire riguarda gli Energy drink, una categoria di bevande che spesso, come elemento in comune, hanno la caffeina, la sostanza nervina per eccellenza. Va detto che non è sempre matematico che parlando di Energy drink si debba includere automaticamente la caffeina. Per capirlo basta pensare come nel sentire comune la parola energia viene infatti associata agli zuccheri. E' quindi logico che in molti casi con la denominazione Energy ci si ritrovi in presenza di bevande riccamente zuccherine con l'obiettivo di "ricaricare" l'energia del consumatore. Questo connubio sappiamo bene non essere così automatico, infatti un'importante presenza di zuccheri ad alto indice glicemico può non sempre essere la soluzione migliore per dare energia; il risultato potrebbe rivelarsi quello dell'effetto paradossale, cioè un rebound glicemico con una prima aleatoria sensazione di ricarica e poi una brusca caduta. Se proviamo poi ad immaginare l'effetto di tali mix di zuccheri su chi vuole seguire un regime dimagrante è facile predire un disastroso fallimento... un panino sarebbe meglio. Da sottolineare anche come le calorie ingerite tramite liquidi siano molte volte ingannevoli, infatti è più difficile rendersi conto del valore energetico ingerito, inoltre la sensazione di fame viene calmata in modo più blando rispetto all'introduzione di cibi solidi. Con questo non si vuole dire che tutte gli Energy a base di zuccheri siano inutili, anzi, direi che è proprio su queste bevande che ci sono diversi lavori scientifici che ne giustificano l'uso, tutto va però riferito all'analisi reale della composizione, infatti possiamo trovare glucosio, fruttosio, maltodestrine, vitamine di vari tipo (soprattutto B e C), poi magari (come vedremo dopo) anche un pizzico di caffeina e qualche aminoacido. Certamente **un buon mix decrescente di zuccheri, secondo la velocità di assimilazione e di entrata in circolo, può essere il fattore discriminante per la scelta di un buon prodotto**, bevanda comunque da usare nei momenti più opportuni e di reale bisogno.



Il giusto mix

Queste bevande possono essere più che utili e apprezzabili in condizioni di forte richiesta energetica, ma non credo che il ragioniere Rossi, che sta con tutta calma affrontando il quindicesimo minuto di allenamento (in vista di altri 15 passati in buona parte a disquisire sull'ultima puntata di X Factor), ne abbia un vitale bisogno, anzi, non vorrei che il carico calorico della bevanda vada tranquillamente a superare quello effettivamente richiesto dalla seduta allenante. Abbiamo però accennato nell'apertura come gli Energy Drink siano nella maggioranza dei casi ricchi di sostanze stimolanti, fra queste la fa da padrone la caffeina (spesso presente sottoforma di guaranà). Oltre alla caffeina ciascuna azienda ha poi formulato un proprio mix che li caratterizza e che possa dare "una spinta in più". Si ricorre ad altri concentrati erboristici tipo il Citrus aurantium o Ginseng oppure ad aminoacidi e altri componenti (anche a base glucidica) che abbiano una qualche funzione stimolante. Alcuni aggiungono anche zuccheri (spesso semplici glucosio e saccarosio) sia per il sapore

Queste bevande possono essere più che utili e apprezzabili in condizioni di forte richiesta energetica

top Form

IL CONCETTO DEL FITNESS ITALIANO

...ai limiti della passione



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

che per "l'energia", ma ultimamente, visto l'avversione di molte diete verso gli zuccheri, sono apparse versioni "light" dolcificate con edulcoranti. Fra le molecole stimolanti più usate si distingue la Taurina, un aminoacido derivato dalla metionina e cisteina. La taurina può aiutare al controllo dello stress; ha una funzione regolatrice sui battiti cardiaci e sembra poter agire a livello di concentrazione, inoltre la Taurina sembra divenire importante in presenza di uno sforzo fisico. In uno degli Energy drink più famosi è presente anche il glucoronolattone cioè un carboidrato coinvolto nei processi di disintossicazione. Questa rincorsa all'esclusività ha coinvolto anche il dosaggio di caffeina presente per singole dosi di prodotto. Tutto ciò ha creato alcune preoccupazioni sia a livello di associazioni di consumatori che di ministero della Salute, questo anche perché non esistevano riferimenti se non le bibite analcoliche a basso dosaggio di caffeina (tipo tutte le tipologie di cola), bevande che mediamente contengono 30 mg di caffeina in 250 ml, cioè circa 120 mg litro (un caffè ne contiene mediamente 85 mg).

CAFFÈ	85 mg (una tazzina)
COCA-COLA	35-40 mg (una lattina)
THE	28 mg/150 ml (tanto maggiore quanto più lungo è l'infuso)
CACAO	100 mg/100 g
RED BULL	30 mg/100 ml

A norma di legge

In un primo momento le bevande più "potenti" non potevano essere vendute in Italia ma, vista la commercializzazione in tutta Europa, anche da noi sono sbarcati Energy drink più spinti con 300/320 mg totali di caffeina. A questo proposito il Ministero si è espresso dicendo che "le bevande con tenore di caffeina pari a 320 mg/l e di taurina pari a 4g/l, non offrono, allo stato attuale delle conoscenze, motivi fondati di preoccupazione per la salute pubblica". Occorre segnalare che in alcuni Stati ci sono prodotti che contengono 500/550 mg di caffeina per singola dose. Forse un po' troppi, eppure se questo avviene è probabile che sia effettivamente vero che ci sono ormai tante persone assuefatte alla caffeina, con una sorta di dipendenza. Un esperimento che molti medici invitano a fare (magari in concomitanza con un periodo di ferie), è quello di imporsi di non bere più caffè, cola, Energy drink. L'effetto per molti è devastante, con astenia fortissima e molteplici sintomi tipici da "crisi di dipendenza". Tutto ciò dura 10/15 gg, dopodiché i sintomi si affievoliscono. A quel punto, nei momenti di vero bisogno, basterà un caffè (o se si è veramente "giù" un Energy drink stimolante) per avere un carica notevole e sensibile. Negli ultimi anni la caffeina non è più nell'elenco delle sostanze dopanti della WADA (World Anti-Doping Agency), mentre per tutti gli anni '90 gli atleti dovevano stare molto attenti a sommare tutta la caffeina che introducevano con caffè, cola e magari prodotti per il mal di testa (che possono contenere caffeina) o sostanze fitoterapiche come guaranà.

La caffeina

Questo non toglie che la caffeina sia una sostanza efficace e psicoattiva. Stimola il sistema nervoso simpatico (adrenalina) con azione sull'attenzione, sulla diuresi: inoltre si è

blandamente dimostrata efficace sul miglioramento delle performance aerobiche e sul metabolismo. Logicamente, con conseguenze direttamente proporzionali al dosaggio, si hanno effetti sul ritmo cardiaco, sul sonno, nervosismo, ipertensione. Pur riconoscendo che si tratta di una sostanza abbastanza "maneggevole" ed ormai enormemente diffusa nelle nostre abitudini quotidiane, rimane che sarebbe certamente corretto, vista la grande concentrazione con cui è possibile trovarla soprattutto negli Energy drink, una corretta informazione anche e soprattutto su quei soggetti che possono accusare problematiche dal loro uso più o meno esagerato. La caffeina è una delle molecole più realmente efficaci presenti all'interno degli Energy Drink, usufruendo anche della possibilità di definirsi "dimagranti", questo magari anche grazie a altre molecole addizionate alle bevande come la carnitina. Sostanza enormemente diffusa nel mondo dello sport ma che definire dimagrante è certamente una forzatura, sarebbe più corretto dire che influisce sul metabolismo dei lipidi, ma è facile rendersi conto di come il marketing si appropri immediatamente di un semplice collegamento per costruire un messaggio pubblicitario.

La caffeina è una delle molecole più efficaci negli Energy Drink

Le leve del marketing

A proposito di marketing, è importante vedere (come in tutti i settori) quale sostanziale importanza assume il packaging del prodotto sulla sua penetrazione nel mercato. Fra i parametri che entrano in causa, la confezione, il colore della stessa ed il colore della bevanda la giocano da padroni e, nel settore degli Energy Drink, la confezione ha spesso più impatto del contenuto ed il messaggio che si è voluto trasmettere con la pubblicità vale più dell'efficacia reale del prodotto. Questa consapevolezza fa in modo che negli ingredienti figurino in quantità diverse aromi e coloranti, sostanze assolutamente inerti riguardo ai presunti obiettivi del drink. Tutte le bevande appartenenti all'ampia categoria degli Energy drink potrebbero comunque avere una loro logica e utilità (pensate ad uno sportivo che nella parte finale di una gara ha bisogno di una spinta psico-fisica in più per dare il massimo). La colpa del loro abuso è in parte degli utilizzatori che non hanno la cultura e l'educazione di leggere le etichette, questo permetterebbe di saper classificare e ponderatamente considerare l'opportunità di utilizzare un integratore anziché un altro. Un'altra parte delle presente "colpe" è probabilmente della pubblicità, ma questo "fa parte del gioco", di un tipo di comunicazione a cui ormai dovremmo essere avvezzi ma che in realtà ci trova ancora non preparati ed obbiettivi. Alla fine di questa disquisizione direi che l'importante è non farsela sempre "dare a bere" e sapere utilizzare queste bevande nei modi più congeniali al tipo di allenamento che stiamo facendo o alla effettiva necessità di "rivitalizzarci" che desideriamo.

Marco Neri

Osserva

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



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

La dieta a triplo impatto®

Un tipo di alimentazione nato dagli studi del tecnico americano Chris Aceto, inizialmente dedicato alla fase post – competizione dei bodybuilders, poi adattato anche alle persone comuni

Dopo una competizione, i bodybuilders tendono ad alimentarsi in maniera smodata, in special modo abbuffandosi di carboidrati e pochi sono coloro che riescono a controllarsi. Per un certo periodo il metabolismo, velocizzato dalla preparazione alla gara, regge, ma in un tempo che varia da un soggetto all'altro si verificano con una certa frequenza i seguenti problemi:

- edema, dovuto a rebound dei liquidi e quindi a ritenzione idrica;
- problemi gastroenterici con flatulenza e difficoltà digestive;
- dolori articolari e problemi infiammatori in genere, dovuti ad eccesso di acidi urici.

Il fatto di salire velocemente di peso crea poi stress all'apparato osteo articolare e al cuore, che si trovano di colpo a dover fare un super lavoro. Per ovviare a queste problematiche e, comunque, venire incontro alle esigenze degli atleti, stressati da un lungo periodo di fame, ho realizzato questo metodo.

Com'è strutturato il metodo?

Non ho creato, ma messo insieme tre approcci dietetici, alternandoli nell'arco della settimana:

- 1° fase = lunedì, martedì, mercoledì – dieta metabolica
- 2° fase = giovedì – venerdì e sabato – dieta a zona
- 3° fase = domenica – giorno libero

I giorni suddetti non sono vincolanti, l'importante è che venga rispettata l'alternanza.

Prima fase

Ipotizziamo che l'atleta abbia gareggiato di sabato, chiaramente la domenica si sarà lasciato andare nell'alimentazione, eccedendo in ciò che più gli è mancato nel periodo di definizione, vale a dire i carboidrati. Questo fatto comporta almeno un vantaggio: il velocizzarsi del metabolismo, dovuto al surplus calorico, soprattutto per un incremento di produzione endogena di ormoni tiroidei. Quando, il lunedì, il soggetto opera un brusco taglio sui carboidrati e sulle calorie (il lunedì deve essere il giorno più basso come apporto calorico), il metabolismo continua ad essere elevato, perché ci mette circa tre giorni a prendere le contromisure e a rallentare ed

il risultato è che vengono bruciati più grassi. Il martedì ed il mercoledì, pur rimanendo a dieta chetogenica, le calorie vengono aumentate, di norma tramite i grassi buoni, in modo tale che il metabolismo continui a rimanere velocizzato.

Come è strutturata la prima fase?

Ipotizziamo che l'atleta abbia gareggiato ad un peso di 80 kg con il 4% di grasso corporeo e che quindi abbia 76,8 kg di massa magra e 3,2 kg di massa grassa.

Lunedì moltiplico il peso della massa magra x 20 – 25 ed ottengo le calorie giornaliere, in questo caso 1536; l'apporto proteico è elevato, 3 g x kg di massa magra, vale a dire g 230, pari a 920 calorie, le rimanenti 616 calorie devono provenire dai grassi, precisamente da g 68 di questo macronutriente o leggermente meno se si decide di tenere un minimo di carboidrati, mi atterrei però alle indicazioni della metabolica, rimanendo ad un minimo di 30 g di carboidrati.

Martedì e mercoledì, aumento le calorie, moltiplicando il peso della massa magra per 30, in questo caso la dieta sale a 2300 calorie, la quota proteica rimane invariata e la rimanente quota calorica viene coperta incrementando i grassi.

Seconda fase

Poiché la dieta chetogenica richiede impegno e sacrificio ed è difficile da tenere, soprattutto per un atleta che arriva da mesi di privazioni, ed è fortemente sbilanciata su grassi e proteine, a questo punto inserisco tre giorni di alimentazione a zona, con la quale ottengo i seguenti risultati:

- ottimizzo la connessione tra gli eicosanoidi, con notevoli benefici in termini di salute
- il soggetto non patisce la fame
- l'apporto dei macronutrienti è bilanciato
- i livelli di energia e la prestazione psicofisica sono elevati

Come è strutturata la seconda fase?

Mi comporto come sempre in una classica dieta a zona: stabilita la massa magra del soggetto determino la quota proteica necessaria, riferita alla massa magra e all'indice di attività, di norma in un bodybuilder si rimane ad un livello elevato: 2,2 – 2,5 g per kg di massa magra, quindi, riferendoci all'esempio di prima $76,8 \times 2,5 = 192$ g di proteine giornaliere poiché il miniblocco di proteine all'interno di un blocco di nutrienti è di 7 grammi avremo $192 : 7 = 27,4$ ciò significa che dovremo impostare una dieta da 27 – 28 blocchi.

Terza fase

La domenica (o altro giorno della settimana, a seconda delle esigenze individuali) è libera, quindi non soggetta a regole particolari. Questo sgarro settimanale è importante perché:

- gratifica il soggetto e lo ripaga dei sacrifici

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!**



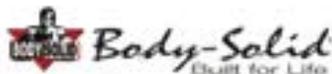
Lacertosus

Quando hai deciso di allenarti sul serio...

SHOW-ROOM www.LACERTOSUS.IT

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



- accelera il metabolismo grazie al surplus calorico
- attiva i recettori per l'insulina

Perché posso adattare questa dieta ai comuni frequentatori dei centri fitness

Sul numero di luglio agosto di questa rivista scrissi un articolo dal titolo:

"Un confronto tra diete", nel quale, tra l'altro, mettevo in evidenza i limiti di questi tipi di alimentazione: per quanto riguarda la metabolica:

- l'estremo impegno e abnegazione
- la tossicità indotta dai corpi chetogeni
- il fatto che non è adatta a tutti i gruppi sanguigni
- l'apporto troppo elevato di grassi e proteine.

Per l'alimentazione a zona, l'unico limite è il fatto di essere ipocalorica e acidica, con conseguente rallentamento, nel tempo, del metabolismo.

Con la dieta a Triplo impatto® ho cercato di ovviare a questi problemi:

- il sacrificio di stare senza carboidrati si limita a tre giorni;
- in soli tre giorni i corpi chetogeni non possono fare danni particolari;
- anche i soggetti di gruppo sanguigno A e AB possono reggere tre giorni di dieta chetogenica;
- l'apporto elevato di grassi e proteine, in un tempo così breve, non può provocare gravi danni;
- la ciclicità di questo tipo di dieta fa sì che il metabolismo rimanga costantemente elevato;
- il giorno libero a settimana permette di gestire la vita sociale senza grandi rinunce.

Chiaramente nel normale frequentatore dei centri fitness:

- le calorie dei primi tre giorni saranno più basse, a causa della minor massa magra;
- l'apporto di carboidrati nei primi tre giorni potrà essere leggermente più alto, specialmente nei soggetti di gruppo sanguigno A e AB;
- i blocchi della dieta a zona saranno meno, perché, in questo caso, moltiplicheremo la massa magra per un indice inferiore, 1,5 - 1,8 a seconda dei giorni di allenamento;
- volendo, nella seconda fase, anziché l'alimentazione a zona, potremmo adottare la classica dieta mediterranea, ciò potrebbe andare bene specialmente per i soggetti di gruppo sanguigno A.

Roberto Calcagno

Esempio reale di dieta a triplo impatto®

- Soggetto di sesso maschile
- Età 35
- Peso kg 70,5
- 14% grasso corporeo (calcolato tramite plicometria)
- Massa grassa = kg 9,87
- Massa magra = kg 60,6
- Attività di fitness intensa = tre volte sala pesi e tre volte cardio o corsa all'aperto o bicicletta (anche su lunghe distanze).

LUNEDÌ DIETA METABOLICA

COLAZIONE	
Latte parzialmente scremato	g 250
Whey protein	g 30
1 multivitaminico	
Omega 3	g 3
SPUNTINO	
Bresaola o altro affettato magro	g 50
PRANZO	
Olio d'oliva	1 cucchiaino
Bistecca	g 200
Verdura	a piacere
Frutta	g 200
SPUNTINO	
Prosciutto crudo o altro affettato magro	g 50
CENA	
Verdura	A piacere
Olio d'oliva	1 cucchiaino
Petto di pollo o tacchino	g 200
o pesce	g 300
SPUNTINO	
Proteine a rilascio graduale	g 30
Latte parzialmente scremato	g 250

Cal. 1350
Proteine g 183 = g 3 x kg di massa magra
Carboidrati g 74 - Grassi g 40

MARTEDÌ - MERCOLEDÌ DIETA METABOLICA

COLAZIONE	
Latte parzialmente scremato	g 250
Prosciutto sgrassato o altro affettato magro	g 50
Tofu	g 50
Burro d'arachidi	g 20
1 multivitaminico Omega 3	g 3
SPUNTINO	
Bresaola o altro affettato magro	g 50
PRANZO	
Olio d'oliva	2 cucchiaini
Bistecca	g 200
Verdura	a piacere
SPUNTINO	
Prosciutto crudo o altro affettato magro	g 50
CENA	
Verdura	A piacere
Olio d'oliva	2 cucchiaini
Petto di pollo o tacchino	g 200
o pesce	g 300
SPUNTINO	
Proteine a rilascio graduale	g 30
Latte parzialmente scremato	g 250
Burro d'arachidi	g 20

Cal. 2117
Proteine g 182 = g. 3 x kg di massa magra
Carboidrati g 77 - Grassi g 122

GIOVEDÌ - VENERDÌ - SABATO

DIETA A ZONA 20 blocchi

- PRIMA COLAZIONE 4 blocchi (assumere 3 g di omega3 a colazione)**
- 1 bicchiere di latte non zuccherato + 2 cucchiaini di fruttosio + 1 frutto + g 25 proteine in polvere + 18 arachidi o 6 noci o 9 mandorle o nocciolo o 1 cucchiaino o 1/2 di burro d'arachidi
 - oppure
 - 1 bicchiere di latte non zuccherato + 2 fette biscottate integrali + 2 cucchiaini di marmellata con fruttosio + g 20 di pane integrale o g 15 di pane bianco + g 60 di prosciutto cotto sgrassato o g 50 di prosciutto crudo o speck sgrassato o g 40 di bresaola + 1 sottiletta + 18 arachidi o 6 noci o 9 mandorle o nocciolo
- SPUNTINO 1 blocco**
- 1 bicchiere di latte non zuccherato
- PRANZO 6 blocchi**
- fettina di vitello magro o petto di pollo o di tacchino g 180 oppure g 240 pesce o g 150 prosciutto crudo sgrassato o g 180 prosciutto cotto sgrassato o g 120 di bresaola
 - verdura mista g 300 (evitare patate, fagioli)
 - olio extravergine d'oliva 2 cucchiaini
 - 6 crackers integrali o g 60 pane integrale o g 45 grissini (3 confezioni da bar ristorante)
 - 2 frutti o g 230 macedonia o g 180 ananas (2 fette)
 - 1 volta a settimana è possibile variare con: 70 g di pasta o riso (con salsa di pomodoro se gradita) g 90 se integrali
 - fettina di vitello magro o petto di pollo o di tacchino g 180 oppure g 240 pesce o g 150 prosciutto crudo sgrassato o g 180 prosciutto cotto sgrassato o g 120 di bresaola
 - verdura mista g 300 (evitare patate, fagioli)
 - olio extravergine d'oliva 2 cucchiaini
- SPUNTINO 1 blocco**
- Barretta da 1 blocco
- CENA 4 blocchi**
- fettina di vitello magro o petto di pollo o di tacchino g 120 oppure g 160 pesce o g 100 prosciutto crudo sgrassato o g 120 prosciutto cotto sgrassato o g 80 di bresaola;
 - verdura mista g 300 (evitare patate, fagioli);
 - olio extravergine d'oliva 1 cucchiaino abbondante;
 - 4 crackers integrali o g 40 pane integrale o g 30 grissini (2 confezioni da bar ristorante);
 - frutto o g 115 macedonia o g 90 ananas (1 fetta)
 - oppure
 - verdura fresca o grigliata o lessa g 300 (1 piatto abbondante)
 - 80 g di parmigiano o 140 g mozzarella
 - 4 crackers integrali o g 40 pane integrale o g 30 grissini (2 confezioni da bar ristorante)
 - 1 frutto o g 115 macedonia o g 90 ananas (1 fetta)
- SPUNTINO 4 blocchi**
- 1 bicchiere di latte parzialmente scremato + g 25 proteine a rilascio graduale + 1 cucchiaino di fruttosio + 2 frutti + 6 noci o 9 mandorle o nocciolo o 18 arachidi.

DOMENICA LIBERA

Come sempre, consiglio a chi volesse intraprendere questo tipo di alimentazione di consultarsi e farsi seguire dal medico curante o da personale qualificato.

VITAMINCENTER INTERNATIONAL

**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

Predisporre un osservatorio del fitness club

Grazie a un'iniziativa di ricerca di lunga durata e ben strutturata, è possibile comprendere le ragioni dell'abbandono degli utenti e fornire loro nuovi stimoli e opportunità

Qual è il motivo di abbandono dei miei clienti? Qual è il gradimento dei soci per i servizi del mio club? In quali reparti devo migliorare? Cosa non vedo io che i soci vedono? Può interessare questa o quella novità? Buona parte delle risposte a queste ed altre mille simili domande non le hanno i migliori consulenti di marketing o i guru del fitness. Questi riscontri ce li possono fornire esclusivamente le persone che frequentano e che hanno frequentato la nostra struttura: i nostri clienti. Come è noto, il settore del fitness è afflitto dalla "malattia del 50%". **Statisticamente, infatti, solo poco più della metà dei clienti di una palestra rinnova l'abbonamento ogni anno.** Per cui ogni mese, ogni giorno, siamo costretti ad attivarci per rimpiazzare questo 50% con nuovi clienti con conseguenti ripercussioni nella voce costi del nostro conto economico. Buona parte delle aziende afflitte da questa epidemia si ritiene inguaribile e accetta la malattia reputandola inevitabile. Sono costantemente alla ricerca di una promozione tampono o di un medico che li curi con farmaci generici. Si convincono leggendo generiche ricerche di mercato, che attribuiscono semplici numeri percentuali a diverse cause, che sicuramente inquadrano la tendenza del settore ma che certamente non ci dicono se quelle motivazioni sono esattamente valide per il nostro club. **Non tutti, purtroppo, sono disposti ad approfondire i motivi dell'abbandono.** La costante perdita di clienti ci induce a concentrarci prevalentemente sull'esterno, portandoci via risorse e tempo.

Professionalità e preparazione

Intanto, all'interno dei nostri club, impariamo a gestire in maniera professionale le lamentele strutturando moduli di reclamo con simpatiche cornici e risposte standard che facciamo imparare a memoria ai nostri dipendenti. **L'errore è proprio quello di predisporre prevalentemente a "subire" cascate di opinioni e lamentele in maniera non strutturata da parte dei nostri clienti,** con conseguente difficoltà di trasformare i reclami in opportunità. Proviamo a cambiare atteggiamento invertendo questo processo. Prendiamo noi l'iniziativa per far parlare i soci o ex soci, traendo importanti informazioni e dando loro la giusta rilevanza di cliente con la C

maiuscola. Mostriamo il nostro interesse alla loro opinione al fine di migliorare il servizio che gli offriamo. Facciamogli capire che siamo dalla sua parte e non dalla parte del desk dove si incassano solo i soldi. Per fare questo, non serve soltanto la buona volontà e la dote di un oratore. Serve, invece, un'iniziativa di ricerca di lunga durata e ben strutturata, che limiti al massimo perdite di tempo e che salvaguardi sempre l'aspetto economico. Questo progetto consiste nel creare un vero e proprio **osservatorio** del nostro fitness club.

Come organizzarlo

Innanzitutto dobbiamo individuare gli obiettivi. L'obiettivo primario è sicuramente quello di indagare i motivi di abbandono dei clienti utilizzando le informazioni per creare opportunità. Obiettivo secondario è quello di riportare fisicamente gli ex clienti nel nostro club facendo sottoscrivere loro un nuovo abbonamento e instaurando un contatto proficuo di lunga durata.

Il primo passo, importante e delicato, prevede l'individuazione del campione da intervistare in maniera dettagliata, in modo da avere un'opinione quanto più globale e pertinente possibile. Esempio: ex soci con abbonamento scaduto e non rinnovato nel 2009; x% uomini e y% donne; fascia di età, tipologia abbonamento, ecc. Strutturiamo un questionario snello con domande intelligenti e con un filo conduttore prevedendo alla fine un **premio per l'intervistato** che sia un premio anche per noi e per il nostro impegno.

Un esempio concreto di questionario

Buongiorno, sono Marco dell'ufficio ricerche di marketing della palestra CLUB. So che lei non ha rinnovato l'abbonamento scaduto lo scorso anno. Vorrei farle poche domande in merito alla sua opinione nei confronti della palestra che lei ha frequentato. Se sarà così gentile da rispondere le abbiamo riservato un premio speciale.

Se l'intervistato accetta concentriamoci sul nostro questionario. Vediamo un esempio dettagliato con apposite linee guida.

Dom. 1: Per quale motivo non ha rinnovato l'abbonamento alla palestra CLUB?

1. Non avevo più tempo (⇒ dom. 2)
2. E' cambiata la mia vita, sono cambiati i miei interessi (⇒ dom. 3)
3. Non ho trovato il servizio o l'ambiente di mio gradimento (⇒ dom. 4)
4. Mi sono iscritto/a ad altra palestra (⇒ dom. 5)
5. Costo troppo elevato (⇒ dom. 6)
6. Ho cambiato abitazione, ora la palestra è troppo lontana (⇒ dom. 6)
7. Ho cambiato posto di lavoro, ora la palestra è troppo lontana (⇒ dom. 6)
8. Altro (specificare) ⇒ dom. 6

TO THE TOP

dlabphotography.com



www.fabstore.it

Dom. 2: In particolare la mancanza di tempo è dovuta a:

1. Gli orari della palestra non coincidono più con i miei impegni
2. Gli orari dei corsi non coincidono più con i miei impegni
3. La palestra è troppo lontana, ci metto troppo tempo a raggiungerla
4. Impiego in altro modo il mio tempo libero
5. Non ho proprio più tempo disponibile
6. Altro (specificare)... => dom. 6

Dom. 3: Cosa in particolare è cambiato nella sua vita?

1. Ho messo su famiglia
2. Maggiori impegni legati ai figli
3. Nascita di un figlio
4. Problemi di salute
5. Ho cambiato città
6. Faccio altri sport
7. Altro (specificare) => dom. 6

Dom. 4: Cosa in particolare non ha gradito?

.....=> dom. 6

Dom. 5: Per quale motivo?

1. Più vicina alla mia abitazione
2. Più vicina al mio posto di lavoro
3. Attrezzatura migliore
4. Ambiente migliore
5. Costo inferiore
6. Altro (specificare) => dom. 6

Dom. 6: Indipendentemente da quanto mi ha detto sinora, potrebbe valutare i seguenti aspetti dando un voto da 1 a 10, dove 1 è il minimo (totalmente insoddisfatto) e 10 il massimo (completamente soddisfatto) ai seguenti aspetti?

Cortesia del desk, reception	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Qualità dei corsi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Competenza istruttori	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Cortesia personale sala	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Qualità piscine interne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Qualità piscine esterne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Disponibilità servizio piscine	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Thermario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Pulizia in generale	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Igiene spogliatoi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Parcheggio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Acqua calda docce	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Impianto condizionamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Impianto riscaldamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nr
Ecc.											

La domanda numero 1 costituisce il filtro iniziale. La risposta a questa domanda ci dirige verso l'apposita domanda successiva. Passaggio obbligatorio è ovviamente rappresentato dalla valutazione numerica di una serie di tematiche tramite apposita tabella. Da questo prospetto otterremo i principali risultati. Nel caso stessimo valutando l'inserimento di novità o cambiamenti nel nostro club (attività sportive, forme di pagamenti alternative, servizi extra, ecc) possiamo anche inserire una domanda attinente. Evitiamo però di rendere troppo corposo il questionario per non abusare

della pazienza dell'intervistato. Concludiamo la nostra telefonata proponendo al nostro ex cliente di far parte del nostro **osservatorio** acquistando un abbonamento annuale ad un prezzo davvero speciale oppure un omaggio di servizi (si consiglia di proporre un'offerta irrinunciabile).

La ringrazio per la sua gentilezza. La proposta di cui le parlavo all'inizio dell'intervista è la seguente: se lei fosse disposta/o a far parte del nostro osservatorio che consiste nel rispondere periodicamente ad un questionario sulla sua soddisfazione, le offriremo un abbonamento annuale al prezzo di 500 € invece di 800 € (oppure un massaggio e tre sedute con un nostro personal trainer).

Dom. 7: Lei sarebbe interessata/o?

1. Certamente sì
2. Penso di sì
3. Penso di no
4. Certamente no

Le invieremo un sms per la conferma e le condizioni dell'offerta.

La prima fase del nostro lavoro è terminata. Siamo riusciti ad ottenere importanti alleati che ci hanno fornito rilevanti informazioni da elaborare ed analizzare attentamente. Abbiamo, inoltre, generato importanti ricavi utili al raggiungimento del nostro budget mensile. La seconda fase è quella di avvalersi realmente di questo osservatorio intervistando periodicamente i clienti per misurare il nostro prodotto. In questo modo possiamo realmente conoscere gli eventuali motivi di abbandono dei nostri clienti e trovare autonomamente la giusta medicina per guarire dalla "malattia del 50%".

Cambiare atteggiamento attivando un vantaggioso sistema di ascolto



WAGO

TESSILE PROMOZIONALE

- Sacche e Borse
- Abbigliamento Sportivo
- Prodotti in Spugna
- Merchandising per lo Sport
- Prodotti in Microfibra
- Accessori e Gadgets

DA NOI LE FESTE SONO GIÀ ARRIVATE!

PROMOZIONE **n.12** del 2010

ART. 705

Accappatoio adulto con cappuccio

TAGLIE:
S M L XL XXL

MATERIALE:
spugna in cotone
gr. 400 mq

COLORI:

- bianco
- sabbia
- blu royal
- nero

€ 14,90
+ iva



Le promozioni saranno valide fino al 15/12/2010 e fino ad esaurimento scorte. Ordine minimo: 50 pezzi.



e con **solo 1€** in più acquisti una borsa a scelta tra le seguenti:
art. 4080 - art. 411



ART. 4080
Borsa Postina Pegaso

DIMENSIONI:
cm 56x32x22

MATERIALE:
poliestere 600x600 D

COLORI:
nero ●

€ 1,00 + iva



€ 1,00
+ iva

ART. 411
Sacca Zaino Aquarium

DIMENSIONI:
cm 40x60x26

MATERIALE:
poliestere 600x600 D

COLORI:

- blu navy
- nero
- grigio chiaro



Logo **ricamato** incluso nel prezzo

PER INFO E PROMOZIONI:
www.imagopromozioni.it

Numero Verde

800 134 962

Il centro fitness come agenzia interinale

Ecco un'idea audace di gestione, mirata a far girare la stessa forza lavoro in diverse strutture ricettive

Qualche giorno fa mi ha chiamato il direttore di un Hotel di Roma disperato perché non riusciva a trovare un assistente bagnanti che fosse in grado anche di tenere dei corsi di nuoto per un *incentive* aziendale che si sarebbe svolto di lì a breve. La prima cosa che mi è venuta di consigliargli è stata di rivolgersi alla più vicina piscina. Detto fatto, la piscina era in grado di fornire dei nominativi ma nessuno di questi era disponibile nei giorni richiesti. Richieste disperate dell'ultimo minuto arrivano da sempre e la cosa che più mi stupisce è che nessun imprenditore di fitness abbia preso la palla al balzo per lanciarsi in un ulteriore business. Peccato, perché si potrebbero ottenere risultati non solo sul piano economico ma anche su quello pratico, come ad esempio la possibilità di far girare la forza lavoro in diverse strutture fidelizzandola e limitandone il fastidioso *turn over*.

Il centro fitness come agenzia interinale

Perché no? In fondo abbiamo la rubrica telefonica piena di un po' di tutto. Basta solo riorganizzarla. Come? Per prima cosa, aggiornandola regolarmente, non solo per quanto riguarda il recapito telefonico, ma anche relativamente al profilo del lavoratore. È sufficiente questo per proporci agli hotel del territorio che offrono servizi legati al fitness e alla piscina, alla spa e al beauty. E varrebbe la pena proporre anche addetti alle pulizie, alla manutenzione ecc. E perché non parlare del nostro commerciale del quale tanto andiamo fieri? Andiamo quindi per ordine. Una volta riorganizzata la nostra rubrica e creato un database elettronico è arrivato il momento di decidere quali servizi proporre, a chi venderli e a che prezzo.

Servizi base

È importante posizionarci sul mercato in modo professionale utilizzando tutti gli strumenti di marketing disponibili. Operare con un nuovo brand, diverso da quello del centro fitness e più vicino al mondo del lavoro. È importante iniziare con una comunicazione mirata agli hotel in cui specificare concretamente i vantaggi in termini economici e di servizio della nostra offerta, che deve comprendere i seguenti servizi:

- Segnalazione di nominativi di lavoratori allegando il profilo personale e le referenze.

- Selezione.
- Affiancamento alla direzione dell'hotel nella fase valutativa del lavoratore.

- Formazione continua.

Sono servizi a costo zero, molto facili da organizzare ma non per questo da sottovalutare. Questo perché potrebbe essere il primo step di un percorso di crescita professionale per arrivare a offrire prodotti sempre più complessi. È bene ricordare a tale scopo che se male utilizziamo questi prodotti non ci sarà mai una seconda occasione per dare una buona impressione.

Servizi avanzati

Per meglio vendere i nostri prodotti è sempre utile diversificarli e proporli con una logica e coerente successione. Pertanto organizzeremo un format avanzato comprendente i seguenti servizi:

- Consulenza sulla direzione e gestione del personale.

- Consulenza su come dirigere e gestire il centro.

- Fornitura di attrezzature e materiali di consumo che noi acquistiamo con contratti più vantaggiosi.

- Co-marketing.

- Utilizzo del nostro Brand.

Come per i servizi base anche quelli avanzati sono a costo quasi zero. Dico quasi perché in effetti richiedono un investimento in termini di aggiornamento continuo per migliorare la nostra preparazione. Personalmente credo che i veri consulenti siano quelli che danno risposte concrete e praticabili e quindi, in primis, quegli imprenditori che svolgono con successo la loro attività. Pertanto, se il format che utilizziamo per gestire il personale è vincente, perché non riprodurlo con i giusti adeguamenti e venderlo? Rodata la nostra macchina ci possiamo cimentare in servizi più impegnativi ma anche più remunerativi come:

FORNITURA DEL PERSONALE: Rispetto ad un hotel possiamo gestire la forza lavoro in modo più economico tramite lo strumento associativo e anche cooperativo. Esistono cooperative nel mondo degli stabilimenti balneari che forniscono bagnini per la stagione. Un plus da non sottovalutare, che è forse il più importante, è che in caso di assenza del lavoratore l'organizzazione è in grado di sostituirlo senza creare disservizi.

OUTSOURCING: In questo caso l'hotel decide di acquistare da noi l'intero servizio chiavi in mano. Praticamente esternalizzano l'attività riconoscendo un compenso. È una formula poco usata in questo settore ma molto vantaggiosa per chi la offre. Il personale è interamente a carico della nostra organizzazione.

FRANCHISING: è una formula molto utilizzata in questo settore,

soprattutto per la Spa. Richiede un impegno importante in termini economici e di tempo. Dobbiamo formattare la nostra business idea e creare il network. In questo caso ci occupiamo di selezionare e formare il personale, che è a carico dell'hotel.

Clienti

Il core business degli hotel è quello di vendere le camere e la competenza è limitata storicamente a questo aspetto. Tranne alcune situazioni specializzate nel turismo termale, tutto il resto del comparto non ha competenze specifiche. L'idea di segnalare o fornire il personale può essere un primo step di un percorso che porta a una **integrazione tra il mondo alberghiero e quello del fitness**. Un altro segmento con grandi potenzialità è quello dei resort. In questi ultimi anni la villaggistica ha subito un ridimensionamento dei budget con conseguente minore investimento sulle attività sportive. A differenza di un tempo, i resort con formula club non dispongono più della struttura interna che si occupa di cercare e di formare il personale, demandando a società esterne la fornitura di animatori e di sportivi. Pertanto possiamo offrire con successo i nostri servizi alle aziende di animazione turistica con vantaggi economici un tempo impensabili.

Pricing

Per la fornitura dei prodotti base e avanzati sarebbe utile prevedere un prezzo forfettario da applicare per la somministrazione di più servizi. Un'altra formula di vendita di successo è quella di assistenza,

tipo quella offerta dalle aziende di manutenzione di impianti tecnologici su base annuale. Nel caso di fornitura di personale ritengo che possa considerarsi coerente con il mercato il mark-up di un terzo sul compenso lordo di ogni addetto. Per quanto riguarda i compensi per i servizi di consulenza, questi variano molto da situazione a situazione e comunque è da tenere in considerazione la parte variabile legata ad un risultato concordato dello stesso.

Conclusioni

Mi sono sempre chiesto come mai in un settore dove il contenuto (il personale) è fondamentale, esista un così significativo turn over dello stesso. **Crede che offrire ai nostri collaboratori la possibilità di diversificare la loro attività in più ambiti lavorativi mantenendo sempre il rapporto con noi possa essere il modo per fidelizzarli.** È un modo per farli crescere investendo non a fondo perduto sulla loro professionalità. Può essere anche un nuovo stimolo per quegli imprenditori del fitness che dopo anni di routine quotidiana sono alla ricerca di nuovi successi imprenditoriali. E a quelli che dicono "così formo le persone e le regalo per pochi euro" rispondo che l'ingratitude è figlia della beneficenza e noi non regaliamo nulla a nessuno. Coloro che decidono di investire in questo progetto si accorgeranno della vera forza dello stesso e cioè la capacità di aggregare più competenze intorno ad un brand che è sinonimo di professionalità e lavoro, diventando una forte calamita per tutti i lavoratori.

Roberto Panizza

WELLNESS POINT
Mario Cocca
 Sales Manager

+39.388.1043114 • +39.338.2790225 • +39.392.3736604
 info@wellnessoutlet.it • www.wellnessoutlet.it

Special Cardio

Eccezionale offerta

Usato revisionato come nuovo garanzia 1 anno

Offerta pacchetti cardio

Technogym linea Race

Run + Bike + Step (3 pezzi) € 4.000

Technogym linea XT

Run + Bike + Recline + Rotex + Step + Top (6 pezzi) € 6.500

Technogym linea XT Pro

Run + Bike o Recline (2 pezzi) € 3.000

Run + Bike + Recline + Step + Glidex (5 pezzi) € 7.000

Run + Bike + Recline + Step + Glidex + Rotex + Top (7 pezzi) € 9.000

Technogym linea Excite 700

Run + Bike + Recline + Synchron + Wave (5 pezzi) € 13.000

Technogym

Run Race € 2.500
 Bike Race € 800
 Step Race € 800

Run XT PRO € 2.500
 Bike XT PRO € 1.000
 Recline XT PRO € 1.200
 Rotex XT PRO € 1.000
 Top XT PRO € 1.200
 Step XT PRO € 1.000
 Glidex XT PRO € 1.800

Run XT € 2.000
 Bike XT € 900
 Recline XT € 1.000
 Rotex XT € 1.000
 Top XT € 1.000
 Step XT € 900

... e ancora

Panche spogliatoio a partire da € 100
 Armadi spogliatoio 4 ante a partire da € 300
 Doccia solare nuova 48 tubi x 160 w € 7.000
 Pavimentazione in gomma 6 mm € 18 mq (effetto parquet)

Technogym

Run Excite 900 Tv € 5.000
 Bike Excite 700 € 1.600
 Recline Excite 700 € 1.700
 Synchron Excite 700 € 2.800
 Wave Excite 700 € 2.800
 Bike Excite 700 Tv € 1.700
 Recline Excite 700 Tv € 1.800
 Wave Excite 700 Tv € 3.000
 Step Excite 700 € 2.000
 Step Excite 700 Tv € 2.200

Life fitness

Run 95 Ti € 3.800
 Cross Trainer 95 Xi € 2.800
 Bike verticale 95 Ci € 1.700
 Bike recline 95 Ri € 1.800

Kit gestione ingressi completo € 2.800
 Sacco Fit-Boxe € 150
 Step Aerobica in ABS € 70
 Kit Body-Pump € 33
 Dischi gommati foro 50 mm con maniglia € 2,50 Kg
 Manubri gommati tutte le serie € 2,50 Kg

Ulteriori vantaggi se acquisti con Noi

- **Con € 8.000**
Avrai gratuitamente
1 Step Race o Bike Race Technogym
- **Con € 10.000**
Avrai gratuitamente
1 Step XT Technogym
- **Con € 12.000** Avrai gratuitamente
1 Recline XT Pro 600
o 1 Top XT Pro 600 Technogym

La capacità di indurre all'acquisto

Ecco un tema che sta cuore a chiunque venda nei centri fitness: come si può convincere una persona a comprare i servizi da noi offerti?

Quale formula magica posso attuare per ipnotizzare il mio interlocutore e portarlo a comprare il mio abbonamento, o, per dirla in gergo tecnico, qual è il segreto per chiudere i tour? Esistono due scuole di pensiero a riguardo: quella di coloro che conducono le riunioni commerciali (uno dei miei compiti) per i quali ogni cliente è potenzialmente una iscrizione e, a parte un'esigua minoranza, quando ciò non accade c'è sicuramente stato qualche intoppo nell'iter della trattativa di vendita e quindi qualche errore; e quella delle consulenti per le quali è il cliente che deve decidere e che non è possibile in realtà incidere su questa decisione, per cui se una persona ci vuole pensare è del tutto lecito che lo debba fare, anche perché noi al loro posto forse faremmo lo stesso.

Visioni a confronto

Mi vengono in mente decine di volti sfidanti di consulenti che mi vorrebbero vedere al loro posto a gestire clienti difficili e ridono sotto i baffi sicuri che farei una magra figura. Le due visioni contrapposte sono entrambe semplicistiche. Ai formatori dico: attenti a trasferire una visione semplificata della trattativa soprattutto della sua fase finale per cui basta applicare qualche semplice regoletta ed essere attenti a pochi dettagli perché la vendita vada in porto. Così facendo si rischia di apparire distanti dal vissuto quotidiano dei venditori che alla fine penseranno che parliamo di cose che non conosciamo e instilliamo il desiderio di vederci alla prova su quelle sfide per poterci smentire. Ai venditori dico: la differenza tra proporre con cortesia e professionalità un servizio e vendere passa proprio attraverso il contatto con i meccanismi decisionali. Se ci si deresponsabilizza da quelli non si vende. Il venditore fa proprio quello: aiuta il cliente a prendere una decisione. Per poter affrontare adeguatamente questo argomento bisogna riflettere su cosa sono le decisioni, come funzionano e come e perché prendiamo alcune decisioni invece che altre.

La dinamica delle decisioni

Partiamo da un presupposto: **decidere richiede uno sforzo, si tratta di mettere in campo una scelta che potrebbe prevedere l'errore e quindi il pentimento.** Inoltre io considero quello decisionale un vero e proprio muscolo più o meno tonico. **In genere la prima reazione istintiva ad una decisione difficile è la procrastinazione.** Ma quanto più ho allenato questo muscolo tanto più sarò abituato a decidere e, al contrario, quanto meno sarò allenato tanto più elevata sarà la tentazione di rimandare. Chiunque voglia fare il mestiere del venditore dovrà conoscere a fondo i meccanismi decisionali partendo da se stesso, cercando di comprendere cosa ci spinge a prendere una decisione piuttosto che un'altra, analizzando quali sono le leve che ci conducono all'acquisto ma anche quali leve ci hanno spinto a decidere nei momenti cruciali per una strada piuttosto che un'altra. Quello nel quale entra in campo il

senso più ampio della professionalità che è un misto di nozioni, rielaborazioni, riflessioni, cultura, confronti ma anche emozioni e sensazioni. Troppo spesso il venditore lascia da solo il potenziale cliente in questa fase e lo costringe ad attuare da solo quei percorsi che portano alla decisione. Quello è invece il momento in cui una persona ha bisogno di un professionista che lo aiuti a fare chiarezza sulla cosa migliore da fare. So cosa si può pensare a questo punto: che il venditore è parte interessata a questo processo e quindi non essendo imparziale non può indicare la decisione migliore per il cliente. In realtà io penso che una vendita è fatta bene quando porta ad un sì o ad un no, ma mai ad un "ci penso". Poiché quella di rimandare la decisione è la prima reazione al fatto di non essere supportati in quel momento.

La decisione che chiediamo di prendere al nostro cliente contiene in sé molti elementi di dolore che ne inceppano lo scorrere:

- **Dolore soldi:** il tipo di investimento è di solito di entità significativa, quello per cui scatta il ragionamento ne "deve valere la pena" e se sbaglierò "avrò la sensazione sgradevole di aver perso soldi". Per cui si incrementa l'ansia di non prendere in maniera affrettata quella decisione.

- **Dolore impegno:** rispetto a molti altri acquisti nei quali superato il dolore spesa poi ci si gode subito e con soddisfazione ciò che si è comprato, quello del fitness prevede di doversi applicare con impegno e nel tempo e di non "portare a casa" subito ciò che si è comprato ma di consumarlo lentamente nel tempo.

- **Dolore fallimento:** è molto alta la paura che l'acquisto possa "non funzionare" con la sensazione non solo di non aver speso bene i propri soldi ma anche di non riuscire a portare a termine l'impegno con se stessi, di essere una persona che si arrende presto e ciò può comportare un logoramento dell'autostima.

Eccoci quindi di fronte a questo momento cruciale: il mio interlocutore sta valutando le nostre proposte e si appresta a decidere.

- **Una piccola parte** più o meno significativa non è soddisfatta della nostra proposta e ha già deciso che non comprerà; ovviamente il no viene servito attraverso il filtro della cortesia e dell'educazione e può essere comunicato o attraverso un'intenzione a riflettere sulla proposta o attraverso quella che viene comunemente denominata obiezione. L'obiezione nella vendita è un'argomentazione atta ad avere come unico scopo la possibilità di allontanarsi da colui che mi propone il servizio. Perché raggiunga questo obiettivo deve essere insuperabile, cioè deve estromettere il venditore dalla possibilità di ribattere risolvendo il problema presentato. Solitamente riguarda la sfera privata e quindi non può essere superata; sarebbe un errore tentare di affrontarla perché lo scopo di queste argomentazioni è solo quello di mascherare un no già deciso ed irrimediabile ed

il tentativo di affrontare lo specifico dell'argomentazione magari evidenziando soluzioni o contraddizioni non otterrebbe altro che indisporre l'interlocutore creando un vero irrigidimento.

- **Un'altra minoranza** compie il percorso decisionale da solo e aderisce all'offerta. Sono le persone abituate a decidere in fretta che hanno un muscolo decisionale tonico e che hanno consapevolezza che rimandare quella decisione è solo una decisione in più sul groppone; quindi prima se ne liberano meglio è.

- **Poi c'è la maggioranza**, che al momento della decisione (che non ha ancora preso) vive un piccolo stress, sente la pressione magari del venditore che sollecita la firma e pensa che la soluzione sia prendere quella decisione in un contesto emozionale più confortevole, in un altro momento, in un altro luogo, sicuramente lontano dal venditore. Queste persone utilizzano le stesse obiezioni della persona che ha già deciso per il no, ma non per rendere educato il rifiuto bensì semplicemente per trovare uno spazio meno emotivamente coinvolto dove decidere. Come dicevo prima, la procrastinazione è un atteggiamento normale di fronte alle decisioni ma diventa ancora più comune quando ci si trova di fronte ad una fonte di pressione psicologica come può essere il venditore.

Quale deve essere l'atteggiamento del venditore davanti a tutto ciò? Ecco le considerazioni che devono rappresentare gli strumenti del venditore:

1. Agevolare i processi decisionali, renderli meno pigri e più sicuri è un compito specifico della vendita.
2. Nel momento in cui il cliente sta decidendo, anche il venditore

attraversa un momento di difficoltà emotiva poiché potrebbe arrivare un rifiuto che rappresenta sempre una piccola ferita emotiva. Questa piccola paura si trasferisce attraverso la comunicazione non verbale e incrementa nell'interlocutore la percezione di non fiducia e contribuisce alla creazione di un clima emotivamente poco confortevole.

3. È assolutamente indispensabile invece impegnarsi a rilassare prima se stessi e poi l'interlocutore in questa fase, poiché la decisione passa attraverso un agio emozionale. Mi devo sentire rilassato e a mio agio, non devo temere il no ed essere pronto alla sfida.

4. Rendere agevole la decisione è un servizio che faccio al cliente, fa parte del mio lavoro, non devo temere di stimolare questo processo ma devo farlo senza trasferire la sgradevole sensazione della vendita a tutti i costi. Devo invece insistere sul fatto che rimandare una decisione che si può prendere subito porta solo a portarsi addosso un piccolo ambito di preoccupazione in più che invece si può sciogliere. L'area delle decisioni nella vendita rappresenta un capitolo fondamentale per lo sviluppo della professionalità. Difficilmente i consulenti in palestra si cimentano su questo scivoloso terreno e con l'alibi di non voler creare pressione nella vendita abbandonano il campo e non si accorgono che molto spesso mettono ancora più a disagio l'interlocutore. Questa è la scelta semplice, quella comoda, quella senza sforzi e senza troppe sconfitte perché è il cliente che decide. C'è poi la scelta più difficile, di accettare questa sfida con tutto il suo bagaglio di sconfitte. Ma sono le sconfitte che rendono appassionata una crescita e più profonda un'esperienza.

Francesco Iodice

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.

Requisiti di sicurezza per le piscine

La piscina è in molti casi un pericolo e l'aspetto della sicurezza non va mai trascurato, sia nella progettazione dei bacini pubblici, sia in quelli ad uso privato

In questi ultimi anni, soprattutto per quanto riguarda le piscine private, il problema della sicurezza della piscina è stato ampiamente sottovalutato. Gli architetti, in larga parte, hanno completato l'opera, ritenendo la piscina alla stregua di una fontana da inserire nel giardino come elemento estetico, senza considerarne in alcun modo la pericolosità. Purtroppo una serie interminabile di incidenti ha dimostrato il contrario, e cioè che la **piscina è anche un potenziale pericolo, in molti casi mortale**. Per le strutture destinate ad un'utenza pubblica, la normativa in vigore ha fatto sì che l'attenzione sia molto più alta nei confronti del problema della sicurezza, anche se ancora questo aspetto non è sempre tenuto nella giusta considerazione.

Sicurezza ed estetica

Il problema principale è quasi sempre lo stesso: conciliare la sicurezza con l'aspetto estetico dell'opera e con il budget a disposizione per realizzarla e, soprattutto, per gestirla. Sul problema estetico la discussione è lunga, articolata e difficile, soprattutto per chi, come me scrive ritiene che la bellezza sia parte integrante e irrinunciabile della nostra vita, ma anche che senza la vita non è possibile apprezzarla... Per quanto riguarda invece l'aspetto economico, la considerazione da fare è una sola: se non succede nulla va bene tutto, ma se qualcosa si mette di traverso i danni da pagare possono essere talmente alti da portare al fallimento. Il qualcosa che si mette di traverso può andare da una semplice multa comminata da un organo di controllo ad una temporanea chiusura dell'impianto che crea un consistente danno di immagine; oppure può essere rappresentato da un vero e proprio incidente, con tutte le sue sfumature fino a quella più tragica. Ci sono le assicurazioni, è vero, ma non sempre sono disposte a pagare quando la nostra negligenza è palese e nel caso in cui entri in gioco una responsabilità penale non esiste assicurazione che vada in galera al posto nostro!



Le norme

Per comprendere le prescrizioni normative in tema di sicurezza è necessaria una breve premessa. **La normativa in merito in Italia è estremamente confusa ed in molti casi contraddittoria**. Dal 2003 la competenza è passata alle Regioni, ma solo la metà di esse si è dotata di una norma specifica e non tutte sono in linea tra loro sugli adempimenti da porre in atto. In molti casi quindi è necessario consultare la norma della Regione nella quale si intende realizzare o ristrutturare l'impianto per capire cosa è necessario fare. Oltre alle norme regionali esiste anche il Decreto sulla Sicurezza degli Impianti Sportivi che il Ministero dell'Interno ha emanato nel 1996, che però secondo una interpretazione piuttosto diffusa (ma non certa!) è applicabile solamente agli impianti nei quali vengono organizzate manifestazioni sportive, cioè gare.

Esistono quindi situazioni di conflitto tra le norme regionali ed il suddetto decreto. Ne è un esempio la larghezza del bordo vasca, intesa come distanza tra l'acqua ed il primo ostacolo alla percorribilità della pavimentazione: il Decreto del Ministero dell'Interno prevede una distanza minima di 1,5 metri mentre alcune norme regionali prevedono distanze

In Europa solamente la Francia si è dotata di una normativa di sicurezza per le piscine

maggiori, generalmente di 2 metri. Chi ha ragione? Tralasciando l'aspetto giuridico, che sarebbe troppo complesso da trattare, nella pratica prevalgono le norme regionali, emanate in un tempo successivo e recepite dalle ASL competenti. Se le norme regionali non esistono, invece, va applicato il Decreto anche se la piscina non organizza manifestazioni, in quanto unica norma assimilabile. La situazione, come si è detto, è complessa.

I principali elementi progettuali ai quali è necessario prestare attenzione sono:

1. la larghezza minima del bordo vasca;
2. l'obbligatorietà o meno della vaschetta lava piedi;
3. l'obbligatorietà o meno della delimitazione di tipo igienico sanitario (che non sempre coincide con la recinzione di sicurezza);
4. la profondità massima della vasca in funzione dell'obbligo della figura del bagnino;
5. la obbligatorietà e le modalità di realizzazione e di posizionamento dell'infermeria.

1. Sulla larghezza minima del bordo vasca, si è già detto che vanno consultate le relative norme regionali, nel caso in cui esistano. La larghezza minima non è comunque mai inferiore a 1,5 metri, ma in alcune norme sono previste deroghe in alcuni casi particolari, come ad esempio per le piscine coperte che hanno un lato addossato ad una parete.

2. Sulla vaschetta lavapiedi la confusione regna sovrana: le norme sono poco esaustive. Non chiariscono quasi mai le dimensioni delle vaschette, né il tipo di alimentazione dell'acqua o l'obbligatorietà o meno della doccia, lasciando questi particolari alla discrezionalità di decisione delle singole Asl.

3. Va fatta una distinzione fondamentale tra la delimitazione igienico sanitaria e la recinzione di sicurezza. Il primo caso riguarda infatti il "percorso obbligato" che gli utenti devono compiere per passare dalla vaschetta lava piedi, altrimenti detta presidio igienico sanitario, prima di accedere al bordo vasca, in modo da avere i piedi puliti quando entrano sulla pavimentazione che circonda la vasca; in questo caso la delimitazione non deve necessariamente essere invalicabile in senso assoluto, ma deve convogliare gli utenti verso il percorso stabilito. Diverso è invece il caso della recinzione di sicurezza, nel qual caso la finalità è quella di impedire l'accesso alla vasca quando questa non è sorvegliata. Nel caso di piscine scoperte, questa recinzione dovrebbe essere sufficientemente robusta da impedirne un agevole superamento e dovrebbe essere dotata di cancello richiudibile. Su questo aspetto, di fondamentale importanza ai fini della sicurezza, la normativa è particolarmente carente e confusa. Quando nelle norme regionali si accenna alla delimitazione è sempre in relazione al presidio igienico sanitario, mai alla messa in sicurezza dell'impianto. In molti casi le due cose vengono fatte coincidere dagli organi di controllo, costringendo i gestori a recintare il bordo vasca, a due metri dall'acqua, con rete e cancellino, vero e proprio oltraggio al senso estetico.

LA NORMATIVA FRANCESE

La legge n° 2003-9 del 3 gennaio 2003 promulgata in Francia, ed i due decreti n° 2003-1389 del 31/12/2003 e n° 2004-499 del 7/6/2004, regolamentano le norme di sicurezza che riguardano le piscine interrate o semi-interrate private, o private ad uso pubblico. Dal 1 gennaio 2006 tutte le piscine esistenti devono essere provviste di almeno un dispositivo di sicurezza. L'adeguamento è previsto per tutte le tipologie di piscine, a qualunque uso, pubblico o privato, siano destinate.

La legge precedentemente citata individua quattro tipologie di prodotti previsti per la sicurezza:

- Barriere di protezione (norme NF P90-306)
- Teli di copertura (norme NF P90-308)
- Coperture fisse (norme NF P90-309)
- Allarmi (norme NF P90-307)

Barriere di Protezione

Le barriere di protezione (ringhiere, recinzioni ecc.) devono essere realizzate, costruite o installate in modo da impedire il passaggio o la demolizione o il ferimento di un bambino di età inferiore a 5 anni, compreso anche il sistema di ingresso (eventuale cancello o chiusura). In particolare la normativa stabilisce che devono essere di altezza uguale o superiore a 110 centimetri di altezza.

Teli di copertura

I teli o barriere di copertura devono essere realizzati, costruiti o installati in modo da impedire l'immersione involontaria di un bambino di età inferiore a 5 anni, e devono resistere al passaggio di una persona adulta, senza provocare ferimenti.

Coperture fisse o mobili

Si tratta di sistemi che prevedono la costruzione sopra la piscina di una copertura fissa o mobile (scorrevole) di altezza variabile, che isola la vasca dall'ambiente esterno (copertura in plexiglass, alluminio, vetro ecc.). Dovranno essere costruite, installate e realizzate in modo tale da evitare ferimenti e impedire, una volta chiuse, l'accesso volontario o involontario ad un bambino di età inferiore a 5 anni.

Allarmi

Qualsiasi sistema di allarme dovrà essere costruito, realizzato o installato in modo da impedire l'accesso ai dispositivi di spegnimento o di accensione ad un bambino di età inferiore ai 5 anni. Dovrà inoltre essere equipaggiato con una sirena e non dovrà scollegarsi per motivi involontari. Il mancato rispetto ed applicazione delle norme di sicurezza prevede sanzioni penali.

In realtà le due cose possono essere diverse, poiché la recinzione di sicurezza potrebbe essere posizionata più lontana dalla vasca in modo da non incidere sull'estetica dell'impianto, mentre la delimitazione igienico-sanitaria potrebbe essere realizzata con sistemi meno invasivi, quali corde infilate in paletti di legno, pannelli in plexiglass, una siepe di rose, o altro. In Europa solamente la Francia si è dotata di una normativa di sicurezza per le piscine, sia pubbliche che private.

4. Per quanto riguarda la profondità della vasca in relazione all'obbligo del bagnino, le norme sono concordi nel fissare in 1,40 metri la profondità discriminante, ma ogni regione si comporta in modo diverso su come e in quali casi applicare tale obbligo.

5. Da ultimo, per quanto riguarda l'infermeria, tutte le regioni sono concordi nell'obbligatorietà di un locale apposito solamente per quanto riguarda le piscine pubbliche propriamente dette (quelle di categoria A1) ma le disposizioni sulle dimensioni e le dotazioni sono discordi. A tale proposito entrano in gioco anche le Norme CONI, che prevedono misure e dotazioni minime per il locale infermeria a servizio degli impianti assoggettabili a tale normativa.

Rossana Prola

HydroWave SharkJumper

L'ultimo trovato in termini di attrezzature acquatiche è uno speciale trampolino che assicura divertimento, salute e benessere

È un semplice trampolino (tappeto elastico con molle che consentono il jump/salto). La novità assoluta è che si può utilizzare per ottenere migliori performance in acqua. Il maniglione di cui consta permette una maggior presa e una sicurezza di rimbalzo. L'appoggio al maniglione oltre l'acqua (ambiente), con presa delle mani in diverse modalità (presa inversa o frontale/laterale), dona stabilità e confort e consente un'ampia gamma di esercitazioni. L'attività acquatica diventa così più divertente e coinvolgente soprattutto quando la concentrazione si sposta sulla parete addominale e sui jump veri e propri.

Peculiarità

Come in ogni attività svolta in acqua l'assenza di gravità consentirà di usufruire dei benefici acquatici costantemente citati in ogni programma di allenamento. Quindi, a differenza del rebound terrestre, avremo la possibilità di usufruire del minor impatto sulla rete. Tale modifica renderà ancor meno pesante l'impatto dei piedi. Più gravosa la spinta in alto. La tecnica sarà quella del salto o Jump sia con un piede che con entrambi.

Movimenti e posture

È fondamentale comprendere quali siano le corrette posture, quale la profondità dell'acqua in cui viene consigliato il workout, quali movimenti è bene inserire per dare una motivazione migliore agli utenti. Il trampolino può avere una visione di utilizzo propria o coadiuvante con altre attrezzature tipo hydrobike, runner etc. L'uso del trampolino, per quanto abbia di per sé una doppia peculiarità di accelerazione e decelerazione, viene enfatizzato nel lavoro svolto in acqua media (120/140 cm di profondità). In questo modo viene maggiormente percepito il minor impatto del piede. Oltre alla speciale rete, l'acqua subentra per il suo effetto antigravità. Come in tutte le situazioni di esercizio nell'aquafitness, l'occhio di riguardo va prestato alla posizione dei piedi, degli arti superiori e del corpo che si modificano rispetto alla deambulazione terrestre. Una volta compreso che stiamo lavorando in ambiente microgravitativo, l'operatore deve insegnare agli allievi come bilanciare il corpo e quali mezzi (arti superiori) aiutano a contrastare gli squilibri che da esso ne derivano, con impostazioni precise: retroversione del bacino, spalle leggermente inclinate verso il basso, mento che si

Doriana Orsini

coordina il gruppo W.W.W. (staff docenti) nella ricerca e studio dei progetti formativi del sistema acquatico. È autrice del libro "Bikewave" pubblicato da Libreria dello Sport e collabora con diverse aziende di settore - www.sportlavoro.com

avvicina allo sterno, busto inclinato avanti. Ogni spostamento del corpo effettuato attraverso specifici salti (aperti e chiusi), corse, etc. viene coadiuvato dal costante inserimento degli arti superiori che, in base alla direzione di spostamento, eseguono specifiche remate oppure hanno una presa ben salda sul maniglione.

I passi base

- Jump touch
- Jump walk/Run
- Jump knee up
- Jump crunch
- Jump kick front side back and over
- Jump squat
- Jump air jack



Come strutturare il work-out

RISCALDAMENTO (5-8'): inizieremo giù dal trampolino con la corsa ed esercizi per la parte superiore del corpo. Successivamente ci avvicineremo al trampolino per sviluppare i primi touch con rimbalzo a gambe alternate (la salda presa al maniglione faciliterà l'esecuzione dell'esercizio).

FASE CENTRALE (25-30'): si predilige il rebound eseguito sia a piedi uniti che aperti; sia sul piano sagittale che frontale; jump su e giù dal trampolino; front-side-back. Knee up alternati; pendulum a gamba tenuta e tesa; kick con rimbalzo front e side ed esercitazioni specifiche per la parete addominale.

COOL DOWN - DEFATICAMENTO (3-4'): eseguire i knee up (ginocchio su) e i jump in modo più rallentato e favorire l'allungamento della muscolatura giù dal trampolino in modo dinamico e attivo.

I benefici

Ecco un elenco di benefici derivanti dal praticare attività acquatica con questo speciale trampolino:

- migliora la performance individuale
- migliora la coordinazione
- aumenta la mobilità articolare
- promuove la riparazione dei tessuti
- aiuta a combattere la depressione, l'ansia e lo stress aumentando le endorfine
- aiuta la digestione
- facilita rilassamento e sonno
- migliora le prestazioni mentali
- rallenta l'invecchiamento
- migliora la circolazione
- normalizza la pressione sanguigna
- aumenta la capacità di cuore e polmoni

Per info: Doriana Orsini, presidente W.W.W.,
cell: 3356587919/3467272594 - info@sportlavoro.com,
www.sportlavoro.com

Functional Training Zone

Come realizzare uno spazio adeguato alle esigenze dell'allenamento funzionale

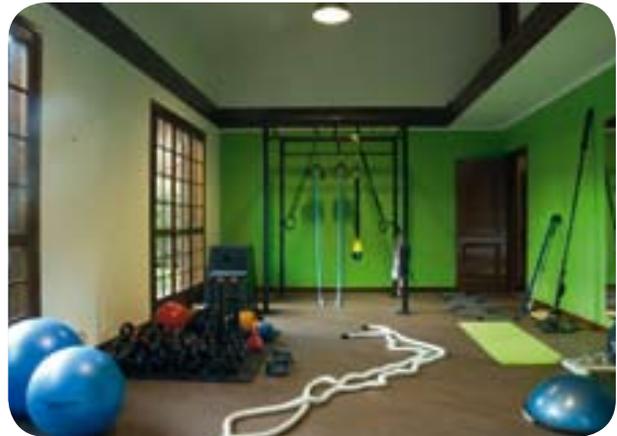
Finalmente dopo anni di proposte di centinaia di corsi divertenti ma poco efficaci, al fine di modellare il corpo e migliorare le prestazioni atletiche, è arrivato anche nelle palestre italiane l'allenamento funzionale. L'operazione di marketing è di vendere come nuovo un metodo di allenamento vecchio quanto l'uomo e va benissimo così perché il "Functional Training", oltre ad essere molto divertente, promette risultati, in termini di salute e benessere, per chi lo pratica ed economici per gli operatori del settore del fitness che lo promuovono. Questo tipo di allenamento contribuisce anche a ristabilire il ruolo fondamentale di istruttori e personal trainer perché la didattica sulla tecnica di esecuzione degli esercizi e la strutturazione del programma di allenamento qui fanno davvero la differenza. Il "Functional Training" premia la preparazione professionale di chi lo insegna perché necessariamente il trainer deve praticarlo personalmente, quindi difficilmente vedrete istruttori di allenamento funzionale fuori forma, si tratta infatti di atleti che sanno di cosa parlano... era ora!

Una buona progettazione

In questo breve articolo mi occuperò della realizzazione di zone per l'allenamento funzionale indoor anche se, in realtà, lo spazio per svolgere questo tipo di attività può essere sia un ambiente chiuso che uno spazio all'aperto. Comunque, che si tratti di progettare una zona dedicata al "Functional Training", all'interno di una palestra o di uno studio di personal training, lo spazio deve essere strutturato ed organizzato attentamente, in base alle esigenze specifiche, per garantire che gli esercizi possano essere svolti in condizioni di sicurezza. L'ambiente deve essere sufficientemente ampio da consentire che i movimenti possano essere effettuati senza rischi di urtare contro la struttura o le attrezzature. Sembra una considerazione banale, ma spesso la progettazione affidata a persone inesperte può rendere lo spazio inutilizzabile per lo scopo per il quale era stato previsto, proprio perché nel dimensionamento dell'ambiente e nel layout non si è tenuto conto degli spazi minimi di utilizzo. Errori classici sono quelli di prevedere l'esecuzione di esercizi fondamentali, come le trazioni alla sbarra ed il muscle up, in zone con altezza insufficiente o destinare all'allenamento con attrezzi che prevedono movimenti balistici con raggi d'azione molto ampi (kettlebells, clubbells, macebells, ecc.) spazi troppo ristretti.

L'attrezzatura

Poiché alla base dell'allenamento funzionale ci sono esercizi a corpo libero, l'occorrenza minima indispensabile è costituito da uno spazio libero, di dimensioni adeguate e correttamente progettato, un bravo trainer e uno o più allievi, desiderosi di cimentarsi in una disciplina in grado di entusiasmarli e assicurare loro, oltre ad una buona forma fisica, anche migliori prestazioni atletiche. Non serve molto altro.



LCX PT Studio (Vicenza) - Progetto: Annalisa Ghirotti Architetto

FOTO: DAVID STOCO DLAPHOGRAPHY.COM

L'investimento per l'acquisto dell'attrezzatura è davvero contenuto, infatti per fare un ottimo lavoro è sufficiente una dotazione minima di pesi liberi (manubri, dischi e bilancieri), panche sia piane che ad inclinazione regolabile, barre per le trazioni, pedane da stacchi. Questo kit di base può essere integrato, eventualmente in un secondo momento, con altri attrezzi utili e piuttosto economici: anelli, TRX, palle mediche, kettlebells, clubbells, macebells, ab roller wheel, plyo box, plyo ramp, tavolette propriocettive, bosu ecc.

Quali elementi sono importanti?

Oltre alle dimensioni dell'ambiente e alle distanze, altri elementi importanti dei quali tenere conto, sono:

- **stabilità e resistenza alle sollecitazioni di tutti gli ancoraggi a parete o soffitto** per barre per le trazioni, fissaggio di Trx ed anelli, ancoraggio di elastici per gli sprint e corde, ecc. Per le barre è fondamentale assicurare la stabilità a sollecitazioni dinamiche nelle diverse direzioni e quindi progettare strutture da realizzarsi con profili metallici di dimensioni adeguate e con più punti di ancoraggio;
- **stabilità e resistenza della pavimentazione.** Questa infatti deve avere proprietà antiscivolo e di ammortizzamento per ridurre il rischio di infortunio, deve resistere agli urti, perché molti esercizi prevedono l'utilizzo di pesi liberi, fornire un certo grado di isolamento acustico e attutire il rumore. Per questo motivo le pavimentazioni più indicate sono quelle in materiale resiliente, come linoleum, gomma e pvc;
- **posizionamento e tipologia degli apparecchi luminosi.** La luce artificiale, ad integrazione di quella naturale, deve contribuire alla sicurezza, quindi gli apparecchi luminosi non devono generare abbagliamento e devono essere collocati in posizioni tali da non essere soggette ad urti. La massima attenzione va dunque posta nel valutare l'opportunità di installare lampade a sospensione a soffitto, che sono da evitare quando l'altezza del locale è insufficiente, oppure optare per applique a soffitto o a parete, purché lontane dal raggio d'azione di kettlebells, clubbells, palle mediche ecc., o in alternativa scegliere lampade ad incasso.

Annalisa Ghirotti

Tecnologia al servizio dei piedi

Le Vibram fivefingers® hanno rivoluzionato il panorama delle calzature sportive indoor e outdoor grazie a un'intuizione vincente, all'utilizzo di materiali naturali di prima qualità e a un design non convenzionale

L'idea della scarpa a cinque dita, commercializzata con il nome Vibram fivefingers®, è nata ad alta quota. Con l'esigenza di liberarsi dai soliti pesanti scarponi indossati in montagna per entrare in contatto con la natura. Ci sono voluti sette anni di studi e ingegnerizzazioni per ottenere una calzatura che riproduce la sensazione dei piedi nudi e protegge grazie alla suola in gomma, certificata Vibram. Poco ingombrante e leggera, Vibram fivefingers® è perfetta per il running, per il fitness, per le passeggiate e per il trekking, ma anche per chi fa climbing, come seconda scarpa per avvicinarsi alla parete, per semplici viaggi e campeggi. Prestazioni particolarmente interessanti sono promesse anche per il canyoneering leggero, il rafting e la canoa. Stimolando i muscoli dei piedi e delle gambe, la scarpa a cinque dita non solo rinforza e mantiene in forma, ma migliora l'equilibrio, l'agilità e la propriocezione.

La nuova collezione primavera/estate 2011 lancia due modelli studiati appositamente per gli sportivi: Bikila e KSO Trek Sport, caratterizzati da elementi innovativi quali il tessuto stretch e la fibra di cocco impiegati nella tomaia. Dalla loro, queste calzature hanno anche un design innovativo e accattivante. Ce ne parla Giuseppe Grandinetti, responsabile marketing e comunicazione e international relationship manager del marchio varesino:

Qual è la caratteristica più rivoluzionaria di questi due modelli?

Bikila, che prende il nome dal runner Etiope, medaglia d'oro alle Olimpiadi, Abebe Bikila, famoso per aver gareggiato a piedi nudi la maratona di Roma, è stata progettata per essere la calzatura perfetta per il running: la particolare struttura della sua suola mette in evidenza le zone di pressione del piede durante la corsa. Il modello KSO Trek Sport, invece, grazie alla magliatura stretch che



avvolge l'intero avampiede, proteggendolo da oggetti esterni, e la suola, potenziata nel grip per attività su terreni più scoscesi, è la scarpa ideale per praticare il trail running.

Qual è il tipo di clientela più interessata alle vostre scarpe?

I nostri clienti arrivano dal mondo sportivo: runners, fitness e sport acquatici. Si avvicinano al prodotto persone interessate ad avere un contatto con la natura più forte, grazie alla tecnologia barefoot dei VIBRAM fivefingers. Inoltre abbiamo molte richieste dal settore medico/riabilitativo.

Esistono anche modelli per bambini?

Sì, il KSO per bambini, che sarà in negozio per la primavera-estate 2011. Per i maschietti le varianti colore sono blu e rosso, per le femminucce rosa e lilla.

C'è un maggiore interesse da parte degli uomini o delle donne?

In prevalenza da parte degli uomini, anche se le donne sono in aumento. Al momento possiamo dire che la nostra clientela è composta da un 60% di uomini e 40% di donne.

Quanto costano Bikila e KSO Trek Sport?

Bikila 119,00 euro circa e Kso trek sport 115,00 euro circa.

Per info: www.vibramfivefingers.it



Servizi su misura

CAT ITALIA assicura assistenza tecnica alle palestre e ai centri wellness attraverso il portale www.catitalia.it

La Palestra ha rivolto alcune domande a Lorenzo Andriani della software house DOT-web e webmaster del sito www.catitalia.it, parte vitale dell'attività dell'azienda romana CAT ITALIA:

Qual è la storia di Cat Italia e di cosa si occupa?

CAT ITALIA è nata per fronteggiare la crescente richiesta delle aziende di terziarizzare i servizi di assistenza tecnica. È composta da un pool di tecnici con quindicinale esperienza nel settore fitness & wellness dislocati su tutto il territorio nazionale e offre assistenza per i prodotti legati al settore fitness & wellness. Tutte le richieste vengono gestite dal nostro portale on line (www.catitalia.it). Abbiamo sviluppato un sistema di TICKET ON LINE che ci consente di dialogare in tempo reale con:

- le aziende che ci scelgono come partner (produttori e distributori di attrezzature fitness & wellness);
- i clienti delle aziende produttrici (palestre, catene, hotel, spa, caserme, negozi specializzati nell'home fitness);
- i privati (ovvero chi acquista dai negozi specializzati);
- il nostro team di tecnici (per la gestione operativa della pratica da lavorare).

Le richieste di assistenza arrivano via mail alla nostra centrale operativa che smista gli interventi in base all'ubicazione del cliente finale assegnando l'intervento al tecnico di zona più vicino. Questa metodologia di lavoro ci consente di operare mantenendo il tracking delle assistenze aggiornato in tempo reale e garantendo alle aziende mandanti dei tempi di intervento certi e verificabili. In pratica CAT ITALIA centralizza il servizio di assistenza tecnica sotto un unico interlocutore con innegabili vantaggi in comunicazione e in termini di rapidità di intervento.

Che cosa differenzia Cat Italia dagli altri centri di assistenza?

Grazie al portale, ognuno (dall'azienda mandante al consumatore finale) può verificare, passo dopo passo, cosa accade alla sua pratica (ticket). Tutto è tracciato, registrato e consultabile. Ciò è stato studiato per sollevare le aziende mandanti da continue richieste di informazioni da parte dei loro clienti per conoscere lo stato della loro pratica e per dare, al cliente finale, totale controllo e autonomia nel monitoraggio della stessa.

Quali servizi sono più richiesti dalla clientela?

L'assistenza tecnica per la manutenzione degli impianti dedicati al fitness è il servizio che maggiormente eroghiamo per i nostri clienti. Il nostro ventaglio di servizi, infatti, contempla la possibilità di lavorare trasversalmente partendo dal produttore fino ad arrivare al cliente privato. Il sistema CAT ITALIA consente alle aziende produttrici, che scelgono di avvalersi di noi per erogare i loro servizi di assistenza



tecnica, di accedere al portale web tramite l'area riservata dalla quale possono inoltrare gli interventi in totale autonomia. Il sistema CAT ITALIA, interamente sviluppato su piattaforma web, permette la fruibilità dell'applicazione da qualsiasi device (pc, smartphone, etc), consentendo ai tecnici di aggiornare o evadere le richieste di assistenza in tempo reale, quindi in presenza del cliente finale. Questo garantisce alle aziende tempi di intervento estremamente ridotti e un controllo immediato sullo stato delle pratiche. Cosa molto importante è che tutti i nostri clienti hanno il controllo dei carichi e degli scarichi dei magazzini virtuali direttamente on line tramite il portale CAT ITALIA! Quindi sapranno sempre cosa è stato usato per ogni specifica assistenza, cosa no, e potranno avere il totale controllo dei reintegri. Inoltre possiamo fornire servizi accessori quali: logistica, trasporti e consegne e assistenza all'installazione.

Ci può illustrare un vostro intervento-tipo?

Certo, l'azienda cliente "apre" una richiesta di assistenza tecnica per un suo cliente tramite il portale CAT ITALIA. La nostra centrale operativa contatta il cliente per una prima diagnosi del problema. La telefonata viene riportata sul portale e viene indicata data ed ora della stessa. La centrale procede all'ordine dei pezzi necessari ad intervenire, verificando (automaticamente) se la ricambistica necessaria è presente presso i nostri magazzini o presso i magazzini dei tecnici. Se nessuno dei due è in possesso dei prodotti si genera, in automatico, un ordine alla casa madre che viene trasmesso via mail direttamente dal portale. A seconda della zona, viene assegnato il tecnico CAT ITALIA, che tramite mail, viene informato. Il portale genera una password che viene inviata, via mail, al cliente finale per il monitoraggio della pratica. L'azienda mandante processa l'ordine dei ricambi e, sempre tramite portale, ci informa che la merce è stata spedita. In quel momento il tecnico CAT ITALIA di riferimento ricontatta il cliente finale per definire data e ora di intervento. Il tecnico CAT ITALIA, terminata l'assistenza di fronte al cliente, invia notifica di avvenuta chiusura pratica sia all'azienda mandante che alla nostra centrale operativa, aggiungendo un commento come in un comune forum su internet.

FAT GRIPZ™ Impugnature ad alto spessore



È arrivato dagli States un pratico e conveniente accessorio, utilizzabile con tutti gli attrezzi da allenamento "impugnabili", in grado di renderli "ad alto spessore", con una presa da 55 mm, ovvero FAT GRIPZ™!

Una presa "spessa" ha diversi vantaggi:

- rafforza la massa muscolare di tutti i distretti coinvolti nella parte superiore del corpo;
- limita le sollecitazioni e gli infortuni a tendini e legamenti delle articolazioni del polso;
- consente di amplificare l'efficienza del carico perché si lavora con pesi minori ma con rendimenti maggiori.



Inoltre, eseguendo dei curl con bilanciere inespessito, il maggiore stress dei muscoli dell'avambraccio funzionerà anche da innesco per una maggiore attivazione del bicipite! In più, un allenamento che coinvolge anche e soprattutto i muscoli posti all'inizio della catena (avambracci), rende più performante, nel tempo, qualunque esercizio per braccia, spalle, petto o schiena!

FAT GRIPZ™, con i suoi 12,5 cm di lunghezza e la pratica fessura longitudinale, può essere adattato a qualunque attrezzo impugnabile con un solo gesto e, nello stesso modo, essere rimosso e riposto. FAT GRIPZ™ è ormai un accessorio considerato indispensabile da tutti i preparatori atletici USA ed è stato approvato e riconosciuto come strumento di allenamento da tutti i team sportivi di Elite USA, dalla Gracie Barra Academy, la più famosa accademia di MMA Americana, dal corpo dei Marines USA, da preparatori del calibro di Charles Poliquin!



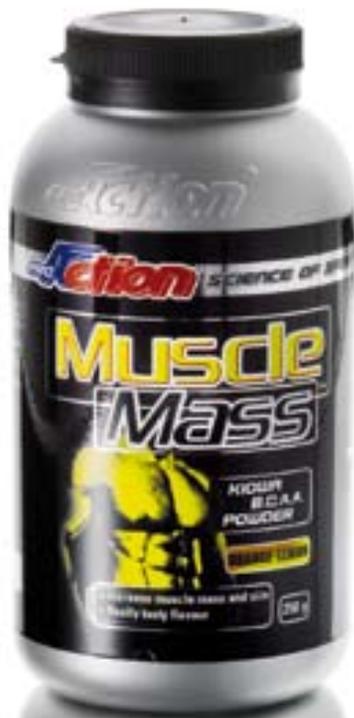
Design Prodotto e Marchio FAT GRIPZ™: ©2008-2010 FAT GRIPZ Enterprises - USA.
Tutti i diritti riservati

WWW.XENIOSUSA.COM

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO:

info@freeweightzone.com
Tel. 0549.904251

PROACTION PRESENTA il nuovo Muscle Mass Powder™ con aminoacidi kyowa



Un Integratore dietetico a base di aminoacidi a catena ramificata Kyowa con vitamine e minerali, in polvere solubile al gusto orange-lemon, dolcificato con sucralosio.

Il nuovo Muscle Mass Powder™ è nuovo nel restyling del packaging, accattivante in nero, e nella formulazione degli ingredienti, con aminoacidi a catena ramificata certificati Kyowa, la massima certificazione di qualità per i ramificati a livello mondiale. Muscle Mass Powder™ è un integratore di aminoacidi a catena ramificata (L-leucina, L-valina ed Lisoleucina), vitamine del gruppo B (B1, B6 e B12) che migliorano il metabolismo proteico e sali minerali (magnesio). La formulazione in polvere è stata pensata per facilitarne l'assunzione durante lo svolgimento dell'attività fisica, inoltre l'assenza di zuccheri in abbinamento alla gradevole aromatizzazione agli agrumi regala al prodotto un ottimo gusto e la formulazione in polvere velocizza l'assorbimento degli aminoacidi. Muscle Mass Powder™ è composto da l-isoleucina, l-leucina e l-valina, nel rapporto 2-1-1, il migliore per rispettare un corretto equilibrio nell'azione sinergica del composto.

MuscleMass™ Powder si assume qualche minuto prima dell'allenamento sportivo poiché riduce fortemente il catabolismo muscolare, fornendo rapidamente energia e permettendo di supportare al meglio la fatica. Preso nella fase post workout, invece, riesce a stimolare la sintesi proteica e il recupero muscolare avviene più velocemente. Un integratore essenziale dunque, per tutti gli sportivi che cercano un valido aiuto al recupero e al potenziamento muscolare.

Distribuiti da PROACTION

www.proaction.it

Per informazioni: Servizio Clienti 800-425330

MATRIX LIVE CONCEPT

a Parigi



Divertimento e fitness tra reale e virtuale

Una nuova dimensione del fare fitness plana su Parigi: Johnson Health Tech e Aquaboulevard (il più grande centro ricreativo acquatico e fitness in Francia) hanno siglato un'intesa di partnership per i prossimi anni. Oltre alla fornitura degli attrezzi cardio e isotonici per la sala fitness, Johnson Health Tech ha installato nella sala Matrix Live Concept (650 mq) un maxi impianto di 180 unità per le 3 nuove linee di attività di gruppo: 1) **Krankcycle**® by Matrix, novità ideata da Johnny G. che finalmente realizza l'attività aerobica anche per la parte superiore del corpo;



2) **Livestrong**® by Matrix, Indoor Cycling per pedalare su bike altamente ergonomiche, funzionali e ad alta prestazione;
3) **Wellwalk**, Indoor Walking per camminare secondo l'impulso psicomotorio spontaneo assolutamente naturale.



MATRIX LIVE CONCEPT: in un'attività di gruppo intercambiabile ogni partecipante vede proiettati sul rispettivo schermo gli elementi di introduzione all'uso dell'attrezzo; i Personal Trainer danno dimostrazioni e simulano dal vivo le sessioni di lavoro; dopo una prima fase di riscaldamento inizia il crescendo dei 45 minuti di musica che scatenano entusiasmo e surplus di energie; si conclude con una fase di rilassamento e stretching. Durante i 45 minuti l'atmosfera della sala è mozzafiato: decine di fari girevoli muovono macchie di colore su pareti, soffitto e pavimento, la musica esalta e scandisce il ritmo mentre sugli schermi appaiono scenari incantevoli che aprono l'immaginario alle evasioni più emozionanti; il Virtual Active by Matrix, una trascendenza e una dimensione nella quale si fondono la fatica e il divertimento, il ritmo e la fantasia, allontanando lo stress e la noia. una dimensione che ti entra dentro e ti crea il bisogno di ripeterla: è questa la chiave del successo e del business!

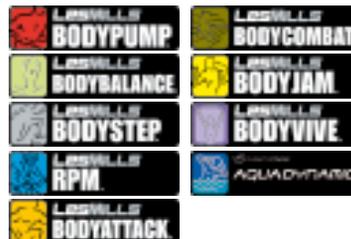
INFO: Matrix Italia
Tel. 0736-2269 E-mail: jht@jht.it
www.matrixfitness.it

LES MILLS: Un sistema vincente per il fitness



Per i gestori e proprietari dei Club, il sistema di management collettivo del fitness LES MILLS (GFM) rappresenta una vera mappa che consente loro di sfruttare pienamente i vantaggi di fitness collettivo, al fine di aumentare la redditività dell'azienda Club. Sviluppato da LES MILLS World of Fitness ad Auckland, il sistema di gestione delle attività di gruppo è un modo per massimizzare i benefici del business dei programmi LES MILLS. La formazione specifica viene effettuata tramite seminari e workshop nei Club di tutto il mondo. Il sistema di management racchiude tutti gli aspetti delle attività di gruppo, quali la gestione delle sale, la gestione ed il reclutamento del personale (compresa la formazione e la selezione degli istruttori). Inoltre definisce anche un supporto eccezionale per la promozione dei programmi di LES MILLS attraverso molti strumenti di marketing esterno ed interno ed lancio ed il rilancio delle nuove coreografie. Les Mills organizza e promuove una serie di

programmi per allenamenti efficaci originali:



LES MILLS ha segnato in modo indelebile l'industria del fitness. Le sue peculiarità, del resto sono state accolte favorevolmente da Club Business, rivista internazionale di IHRSA, dicendo che LES MILLS è per "il fitness collettivo" cioè che McDonald's e per l'"hamburger". In altre parole: LES MILLS non ha creato solo la "forma" degli esercizi perché innovativi ed efficaci, LES MILLS ha cambiato la "forma" del mondo!

LES MILLS Italia srl

Tel. 017451277 Fax 017441592

info@lesmills.it

www.lesmills.it

LA PALESTRA IL BIMESTRALE GRATUITO PER TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE



SE NON LO RICEVI, COMPILA QUESTO MODULO E SPEDISCILO via FAX al 02.44386161

Palestra

Nome Cognome.....

Via n°..... Località.....

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

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

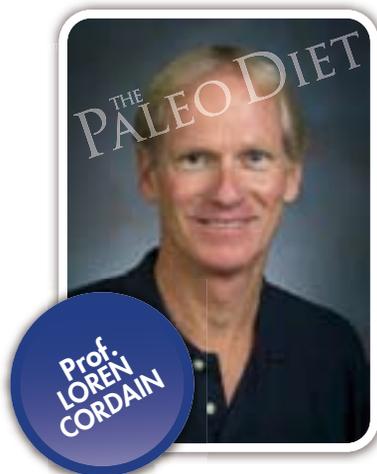
Data..... Firma.....

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api 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.



**NATURAL
BODY BUILDING
FEDERATION**

CORSI PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI DI BODY BUILDING



PRESENTA
IN ESCLUSIVA
PER LA PRIMA
VOLTA IN ITALIA
MASTER THE PALEO DIET

Lezione del *Prof. Loren Cordain*, autore del libro che ha rivoluzionato per sempre le conoscenze della nutrizione umana, docente al dipartimento di salute e scienze motorie della Colorado State University. Verrà rilasciato il diploma ufficiale "Paleo Diet Certification" del Dott. Cordain.

MODERATORE E CO-RELATORE: CLAUDIO TOZZI

NELLA QUOTA DEL CORSO SONO COMPRESI:



- 1)** Libro "PALEO DIET" di Loren Cordain (Red edizioni) - 191 pagine
Edizione integrale in italiano fuori catalogo
IN ESCLUSIVA per:
BIOSystem - NBBF

- 2)** Tutta la presentazione del Dott. Cordain completamente in italiano, composta da 550 diapositive contenenti ricerche inedite e nuove sperimentazioni dello scienziato americano. Sarà consegnata su chiave USB edizione speciale BIOSystem-Paleo Diet.
3) Diploma e certificazione ufficiale in "Paleo Diet", rilasciato direttamente dall'autore.
4) Per gli esterni BIOSystem/NBBF buono di 100 euro spendibile per i nostri corsi/master di Roma - Milano - Madrid - P. di Maiorca

ALTRI MASTER 2011

Roma 19-20 febbraio 2011:

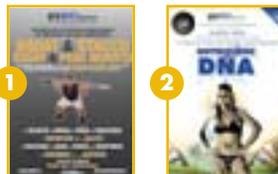
CORSO TRIGGER POINT / INTEGRAZIONE. Relatore: Claudio Tozzi (Autore del BIOSystem®, <http://www.claudiotozzi.it>) e Fabrizio Liparoti, tecnico Master BIOSystem e diplomato in Trigger Point all'Istituto di Scienze Umane di Roma.

Roma 11-12 giugno 2011:

MASTER BIOSystem: **TUTTO SULLA PRATICA: ANDIAMO IN PALESTRA INSIEME.** Relatore: Claudio Tozzi e il suo staff.

Sono disponibili i DVD dei Master precedenti:

- Vol.1 "Squat e Stacco"
Vol.2 (doppio) "Nutrizione & DNA"
Vol.3 "BIOSystem"
Vol.4 "Integrazione alimentare"
Vol.5 "Traumatologia della spalla". www.nbbf.eu/shop



**"A BREVE GLI
ALTRI VOLUMI"**

In collaborazione con:



Credits: Sergio Tricario
(www.sergio tricario.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

Gentile Sig. Tozzi ho letto con interesse i suoi articoli trovati su internet sul PH e la voglio ringraziare per tutte le info contenute, sicuramente uno studio serio e chiaro che tutti i medici che conosco dovrebbero almeno leggere (e imparare). Mi occupo di integrazione e disintossicazione e devo dire che lei con le sue conoscenze mi ha dato una mano enorme con i miei clienti. Le mie conoscenze unite ai suoi consigli hanno avuto effetti incredibili sulla loro salute. Le volevo chiedere solo un consiglio per un cliente-amico con problemi di colesterolo alto con un'alimentazione impeccabile, fisico atletico, 42 anni, attività fisica a livello amatoriale, tendenza a perdere i capelli, beve pochissimo (solo acqua e un po' di vino). Riesco a tenergli basso il colesterolo solo con aloe vera e omega3. In famiglia ha precedenti con colesterolo e diabete. Sta vivendo male questa situazione, sente come una condanna doversi privare di alcuni alimenti e vorrei consigliargli l'acqua alcalina. Lei che ne pensa? Sarà "condannato" a vita a bere aloe vera e omega3? La ringrazio per il tempo che mi dedicherà, la ritengo un riferimento serio nel campo dell'alimentazione e parlo di lei e dei suoi studi a tutti i miei colleghi di lavoro.

Con stima, Giusto Miccoli

Innanzitutto la ringrazio per i complimenti, che mi spingono a dare sempre di più nel mio lavoro. Per quanto riguarda il caso di questa persona da lei seguita che ha il colesterolo alto, mi sembra un classico caso in cui lo squilibrio acido/base interviene in maniera importante (e negativa) sull'omeostasi dell'organismo. Il nostro corpo elimina l'eccesso di acidi con i minerali alcalini (calcio, magnesio, potassio, ecc.) ed espulsi tramite la diluizione nell'acqua, per poi essere eliminati con le urine, sudore, ecc. Tuttavia, come nel caso di questo soggetto, se non si beve abbastanza acqua, questo fondamentale processo di espulsione degli acidi non può avvenire e quindi essi rimangono nel nostro organismo a far danni, tra cui l'aumento del colesterolo. Il fatto poi che i tra i pochi liquidi che beve ci sia anche il vino, che ha un pH fortemente acido (2,5-4,5 a seconda del tipo) non può far altro che peggiorare la situazione. Quando leggo che "un buon bicchiere di vino" farebbe bene al sistema cardiovascolare, non posso che pensare che la scienza della nutrizione è ufficialmente fuori di testa, visto che un ulteriore carico acido può solo che peggiorare la situazione della nostra salute. Ma, ritornando a noi, cosa c'entra l'equilibrio acido-base con il colesterolo? Semplice, il sangue acido tende a legare a sé il calcio dello scheletro

per neutralizzare il PH troppo basso, ma il minerale dalle ossa può essere prelevato solo molto lentamente, soprattutto in certi casi di acidità acuta che potrebbero essere fatali. Quindi c'è bisogno di depositi di calcio più vicini e soprattutto disponibili a cedere il minerale in maniera più veloce, come per esempio le pareti dei vasi sanguigni. Ma quando il calcio delle pareti vascolari viene utilizzato, viene rimpiazzato dal colesterolo, una sostanza sempre presente e resistente all'acidità, al contrario del calcio. Il problema nasce quindi se il nostro organismo deve giornalmente combattere con costanti livelli di acidificazione, perché è conseguentemente costretto a produrre maggiori quantità di colesterolo per cercare di sostituire il calcio utilizzato e proteggere le pareti dei vasi. Una delle conseguenze più logiche è la classica arteriosclerosi, cioè un indurimento (sclerosi) della parete arteriosa che compare con il progredire dell'età. Questo indurimento arterioso è la conseguenza dell'accumulo di tessuto connettivale fibroso a scapito della componente elastica, dovuto proprio al fatto che per mantenere spessore e elasticità dei vasi sanguigni, il colesterolo, mescolato alle scorie acide presenti nel sangue, viene depositato sulle pareti delle arterie. È un altro meraviglioso stratagemma (frinteso) del nostro organismo, cioè quello di convertire gli acidi liquidi in acidi solidi, in modo che non si possano disciogliere nel sangue e fare danno; colesterolo e acido urico cristallizzato (responsabile di un altro problema, la gotta) sono un esempio di queste scorie indurite. La medicina ufficiale quando vede colesterolo e acido urico alto tenta di abbassarli con le medicine, non comprendendo che sono S.O.S. che dicono essenzialmente: meno cereali e più frutta/verdura/acqua. Ma con il tempo le scorie induriscono le arterie, rendendole piano piano sempre meno elastiche, perdendo la loro capacità di mantenere fluido il sangue. Così, alcune sostanze presenti nel sangue cominciano a depositarsi e danno l'avvio al processo che porterà alla formazione della "placca", che è un indurimento circoscritto della parete del vaso. Una volta formatasi, la placca tende ad accrescersi all'interno del vaso e a restringerla progressivamente il calibro, riducendo, di conseguenza, l'apporto di sangue, ossigeno e sostanze indispensabili alla vita di quei tessuti che l'arteria deve nutrire. Può accadere inoltre, che una placca, se particolarmente molle, si rompa ed i suoi frammenti "embolizzano" cioè, trasportati dal sangue, vanno a chiudere i piccoli vasi situati più lontano. È evidente quindi che alti livelli di colesterolo non sono il diavolo, ma una risposta fisiologica e protettiva dell'organismo all'acidità, che quindi non va



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

RICONOSCIUTO DA:



**NATURAL
BODY BUILDING
FEDERATION**

CORSI PER PERSONAL TRAINER E ISTRUTTORI DI BODY BUILDING



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, perchè 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 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 "CORSO TRIGGER POINT E INTEGRATORI":

19-20 Febbraio 2011

Master "PALEO DIET con Loren Cordain ":

16-17 Aprile 2011

Corso STANDARD MILANO:

2-3-4-5 Giugno 2011 - 18-19 Giugno 2011

Esame 2 Luglio 2011

Master "BIIOSYSTEM - IN PRATICA":

11-12 Giugno 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

combattuta con farmaci, ma semplicemente riequilibrando l'alimentazione e mangiando più cibi alcalini. Il colesterolo alto è quindi solo una conseguenza e NON una delle cause primarie dei problemi cardio-vascolari, e non ha quasi nessun valore l'assunzione alimentare, visto che comunque l'80% è autoprodotta dall'organismo. L'affermazione è pesante, visti i profitti delle sostanze anticolesterolo, le cosiddette statine, rappresentano i farmaci in assoluto più venduti nel mondo, con un fatturato di circa 26 miliardi di dollari all'anno. Proprio per questo ho cercato delle controprove, dei dati riguardanti le popolazioni che ai nostri giorni attuano ancora la dieta paleolitica, cioè con un maggior apporto alcalino nella loro dieta, come per esempio gli aborigeni in Australia, oppure i !Kung in Botswana (Africa) o gli Indios Yanomano in Brasile. Se la teoria dell'equilibrio-acido base fosse vera, tutte queste popolazioni dovrebbero avere per forza livelli di colesterolo modesti, in quanto non hanno eccessi acidi da smaltire con il calcio osseo. In effetti è proprio così, dato che le analisi su questi arcaici cacciatori-raccoglitori hanno confermato che il loro livello di colesterolo e anche di pressione sanguigna sono bassissimi. Vorrei sottolineare che il record del colesterolo più basso del mondo (assieme ai pigmei dello Zaire) è appartenuto agli Hadzabe, la tribù della Tanzania che ancora beve una delle acque più alcaline del mondo, quella del lago Eyasi. Alla luce di tutto questo cosa consigliare al tuo amico e, in generale, a tutta la popolazione mondiale?

- Bere acqua alcalina in quantità (almeno 1,5 litri). Sì, ma che vuol dire alcalina? L'acqua del rubinetto oppure in bottiglia è generalmente neutra, cioè 7 di pH, massimo 8, invece per svolgere le funzioni di smaltimento delle scorie deve essere compresa nel range 8,5-9,5, cioè simile a quella bevevamo nei laghi africani milioni di anni fa. Purtroppo nelle bottiglie di plastica l'acqua così alcalina non si può vendere, nel vetro sì, però costa troppo e così non esiste praticamente in commercio. Per ovviare al problema esistono però due soluzioni:

- 1) Apparecchi ionizzatori: sono dei dispositivi che si allacciano direttamente ai tubi idraulici e fanno uscire l'acqua alcalina direttamente dal rubinetto. Gli ospedali giapponesi sono tutti dotati di questi congegni e la popolazione ha la vita media più alta del mondo. Hanno un costo un po' elevato, ma durano 10-15 anni e i benefici che danno ripagano ampiamente l'investimento. Per chi ancora fosse scettico riguardo l'argomento acido-base, ricordo che proprio recentemente la prestigiosa rivista "Nature" e anche l'ISS (Istituto superiore di sanità) hanno confermato che, visto che il cancro è acido, una speranza per curarlo può proprio essere l'uso di prodotti alcalini, che appunto contrastano l'avanzare della malattia. Forse è anche per questo che in Giappone, la mortalità per cancro è la più bassa del mondo.
- 2) Gocce alcaline: sono dei flaconcini che contengono ioni potassio e di sodio, fortemente basici. Basta mettere 4 gocce in un bicchiere di acqua per renderla subito a pH 9-9,5.

Per maggiori informazioni su questi due prodotti, consultate il sito www.nbbf.eu.

Abbinare un integratore alcalinizzante in polvere o compresse. Mangiare molta frutta/verdura assieme a carne magra/pesce (non di allevamento)/uova/olio extravergine di oliva /omega 3/alcalinizzante. Secondo la dottoressa Lynda Frassetto, docente di nefrologia dell'Università di S. Francisco (California), il rapporto (specialmente in caso di colesterolo alto o altre problematiche) dovrebbe essere di 70-80% di frutta e verdura e il restante 20-30% di carne e pesce.

Limitare (meglio eliminare) al massimo cereali, legumi e latte/derivati, alcolici, soft-drink, dolcificanti artificiali.

Allenatevi in modo breve, intenso ed infrequente: in questo modo diminuiranno gli episodi acidi dovuti al training troppo lungo e frequente, dando all'organismo anche il tempo per smaltire l'eccesso di tossine: otterrete, senza alcun dubbio, la miglior forma (e il miglior stato di salute) della vostra vita.

Salve Claudio! Da qualche giorno mi è arrivato il tuo libro e sto iniziando a leggerlo! Innanzi tutto i miei complimenti per le tue ricerche durate molti anni ma che hanno dato la speranza a migliaia di atleti come me che non vedono progressi da tempo. Volevo chiederti quanti progressi è possibile fare con il tuo metodo in termini di massa muscolare? Ad esempio, è da anni che le mie braccia non superano i 34 cm di circonferenza, mentre per il petto e torace la circonferenza è di 110 cm! C'è magari una formula o comunque un punto di riferimento per quanta massa muscolare un atleta può mettere su con il tuo metodo nel tempo? È impossibile per un atleta come me (alto 179 cm, circonferenza polso 18 cm peso 76 kg) fare crescere il braccio fino a 38-39 cm?

Grazie mille per l'eventuale risposta!

Con i metodi tradizionali da te probabilmente usati, che io chiamo per semplicità "4 x 10", tu non crescerai mai. Le classiche schede costituite da 4-7 sedute settimanali, 4-5 esercizi per gruppo muscolare, con cavi, cavini e cavetti, non portano assolutamente a nulla, se non in fase iniziale e a chi ha doti genetiche superiori, ma che purtroppo appartengono al massimo al 5% della popolazione mondiale. Non è facile dirti quali sono i tuoi limiti muscolari, perché questi sono dati da una miscela di fattori che variano (anche di molto) da persona a persona, come il livello di ormoni, il numero delle fibre bianche, avere le inserzioni dei muscoli più lontane (con un maggior vantaggio a livello di leva), ecc. Esistono molte tabelle che provano a dare dei riferimenti a livello di misure muscolari, ma molte sono settate sui bombardoni, quindi assurde e irraggiungibili, a meno che non si voglia sperimentare l'ebbrezza di iniettarsi nel sedere farmaci per cani o cavalli. Sperando quindi che non sia il tuo caso, c'è comunque una tabella, chiamata di McCallum, che ho sempre considerato la migliore in questo senso, perché più credibile e affidabile. Per esempio nel tuo caso, che hai 18 cm di polso, potresti arrivare ad una misura ideale di 42,1 di braccio, mentre per il torace ottimale sarebbe avere 117 cm di circonferenza. Adesso ti sembreranno irraggiungibili e infatti lo sono, ma solo se continuerai magari ad allenarti con le solite schede, trite e ritrite, date dal tuo sedicente istruttore che la mattina monta i controsoffitti e la sera arrotonda lo stipendio nella tua palestra.



Il Salotto Tecnico delle Piscine si prepara per la terza edizione

Il Salotto Tecnico è un luogo di incontro e di confronto, un modo per trovarsi e ri-trovarsi in un ambiente tranquillo e piacevole. Un po' di eleganza, in fondo, fa sempre piacere, anche per fare affari. La location, il Centro Congressi del Parc Hotel di Castelnovo del Garda situato nel Golf Club di Peschiera, a due passi dal lago, si conferma adatta allo scopo. Il tema di quest'anno è importante, costringe a riflettere: si riuscirà a sopravvivere dal punto di vista commerciale senza innalzare il livello qualitativo dell'offerta? E come si fa a progettare, realizzare e gestire una "bella" piscina? E, prima ancora di questo, cos'è una "bella" piscina? I **convegni**, tutti gratuiti così come l'ingresso alla manifestazione, si sviluppano su quattro temi portanti, ai quali se ne aggiungeranno altri proposti dalle aziende partecipanti. La manifestazione è pensata per gli operatori del settore, anche se l'ingresso è aperto a tutti. In particolare, è rivolta ai progettisti, agli installatori, ai gestori ed ai responsabili di impianti natatori, ai consulenti ed a tutti coloro interessati al mondo dell'acqua per la balneazione, il divertimento ed il wellness. Una particolare attenzione verrà rivolta al settore degli architetti.

Per informazioni visitare il sito www.fierapiscina.it

I convegni

Giovedì 27 gennaio 2011

Ore 10 - 12

La forma dell'acqua

Qual è la forma dell'acqua? Come disse Andrea Camilleri nel suo celebre romanzo, *l'acqua non ha forma, piglia la forma che le viene data!* Ognuno di noi dà all'acqua la sua forma, perché per ognuno di noi la forma ideale è diversa. Perché il concetto di bellezza non è univoco per gli esseri umani? Quali sono i meccanismi che regolano il nostro modo di dare forma alle cose? Ne discuteremo con un giovane filosofo, con un brillante architetto e con un noto imprenditore del settore.

Ore 14- 16

I rivestimenti in piscina

Negli ultimi anni si è andato sempre più diffondendo, per ragioni soprattutto pratiche, il rivestimento delle piscine in PVC.

In questo convegno vogliamo riportare l'attenzione sui rivestimenti

senza plastica: ceramica, mosaico, malte speciali, vernici. Senza tralasciare il problema delle impermeabilizzazioni, strettamente correlato alla scelta del rivestimento.

Venerdì 28 gennaio 2011

Ore 10 - 12

Un convegno alternativo sull'energia in piscina

Una piscina coperta è uno tra gli impianti più energivori che esistano. Consuma quantità enormi di energia termica, elettrica, e di acqua. Trovare il modo di risparmiare energia e denaro non è semplice, poiché va eseguita una accurata analisi, diversa per ogni impianto. Cercheremo di fornire gli elementi per aiutare gestori, progettisti, installatori, a comporre il complicato puzzle che consenta di ottenere lo scopo prefissato senza rischiare di perdersi per strada.

Ore 14-16

Il Feng Shui e l'acqua

Il Feng Shui è l'arte e la scienza tradizionale cinese che insegna come vivere in armonia con l'ambiente. Letteralmente tradotto significa "vento e acqua": il vento soffia dal cielo portando l'energia vitale e l'acqua l'afferra e la trattiene. Il mondo del Feng Shui è vasto, complesso e affascinante. Conoscerne le regole aiuta a diventare sensibili nel percepire quanto l'ambiente esterno abbia influenza su di noi facendoci stare bene in alcuni luoghi e meno bene in altri. Anche nella progettazione, nella realizzazione e nella gestione di una piscina è importante rispettare le regole che muovono l'energia della vita.

Gardaland dà i numeri

Il Direttore Generale di Gardaland, dott. Danilo Santi, illustra le modalità di gestione del parco, spiegando i costi e le modalità operative della struttura.

Una opportunità unica per scoprire i "segreti" della conduzione del parco divertimenti più famoso d'Italia.

Organizzazione: Professione Acqua srl
Via Valeggio 53 - 46040 Solferino (MN)

info@professioneacqua.it

info@fierapiscina.it

Cerco & Vendo

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

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

- Cerco vecchi Isostep e soclimb Technogym
Tel. 0523.490648

- Palestra in provincia di Brescia cerca panca-fit anche da sistemare.
Tel. 030.7301775 – 334.7694664

- Personal trainer istruttore rtp kettlebell stretching dinamico e educatore posturale ricerca palestre per collaborazione in provincia di Bologna e Ravenna.
Domizia 327.3449767

- Combinata: parallele + sbarra + addominali vendesi. Perfetta sia per coperture schienale sia per vernice, appoggi braccia nuovi. A soli 390 euro .
Info 334.8760785 oppure agorafit@libero.it

- Vendo circuito Teca SWITCHING - vendo 8 macchine Teca switching .
Tel. 334.7811632 email: hbracing@libero.it

- Vendo 7 tappeti nuovi acquatici dell'Acquatix usati una sola volta.
Tel. 334.7811632 palestra-alice@libero.it

- Occasione davvero unica: vendo tutto a metà prezzo: rep Reebok set handle disc n.15 (per il body pump dischi da:5/2,5/1,25 kg) 720 euro; tappetino ab stretch grigio Reebok (con maniglie per addominali) n. 20 16,20 euro l'uno; magic circle/ring Sissel (per il pilates) n. 27 22,45 euro l'uno.
Per info: Roberta cell 333.4922732 Ancona

- Cedo centro fitness in provincia di Latina, ben avviato con più sale, affare.
Info 347. 9392313

- Vendita attrezzatura sportiva: Technogym selection gluteus machine ottimo stato, perfetta, 1.700 euro trattabili, più bike xt ottimo stato 1.000 euro.
Tel. 348.5685856 – 06.9068825

- Personal trainer e massaggiatrice ricerca palestre e centri estetici con cui collaborare in provincia di Bologna e Ravenna.
Domizia 327.3449767

- Vendesi in Torino, con possibilità di acquisto muri, causa trasferimento: palestra con cen-

tro fisioterapico annesso, avviato da 26 anni, incrementabile, per 1.500 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.
TRATTATIVE RISERVATE: info 339.4643881

- Affare - A Firenze, in zona ben servita dai mezzi pubblici, vendo avviatissima palestra e centro benessere, circa 40 anni di attività, nutritissimo pacchetto clienti. Per maggiori informazioni, mandare email con recapito telefonico a lisafiorucci@hotmail.it, oppure chiamare il numero 320.4786445. Astenersi perditempo

- Sei interessato ad aprire un club piccolo con un servizio alla persona grande?
Contattaci. info@ilmioclub.com
Gianluca 380.3181524

- Palestra in provincia di Bergamo ricerca urgentemente istruttore o istruttrice per sala pesi e corsi fitness, part time ore serali.
Contattare il numero 0363.928233 e chiedere di Laura

- Cerco urgentemente sacchi da fit boxe, step ed attrezzatura varia per sala corsi in buono stato per apertura centro fitness.
Contattare: adrianosouza@email.it

- Vendesi torre per trazioni power tower FAS-SI. Prezzo: 100 euro.
Contattare BRYAN 320.8497406

- Vendo 10 amache antigravity usate pochissimo al prezzo di 130 euro l'una.
Tel. 345.7001076,
loveenricovalbonesi@gmail.com

- Sono un personal trainer, mi sono appena diplomato alla NBBF, conosco il metodo BIIO, cerco lavoro come istruttore sala pesi in Milano e provincia, fulltime o partime! I miei contatti email: franco3470@gmail.com, cellulare:339.3625532

- Vendo palestra in Roma di 400 mq attrezzata ed avviata Cell.3470535944

- Centro fitness in provincia di Alessandria cerca personal trainers qualificati da inserire nello staff e consulenti commerciali per la vendita di abbonamenti.
Tel. 339.3125530 Luisa

- Attrezzatura Technogym d'occasione vendesi anche in blocco: portabilanceri, portadischi, porta manubri, 6 coppie synchro, exc 500ip led o chest press silver-nero, leg extension silver -nero, leg curl silver- nero, cavi incrociati silver, low row silver-nero, panca crunch silver-nero, panca regolabile silver-nero, manubri 3k a 32k, bilancere 28, bilancere 28 dischi 28.
Per info: Verri Tel. 059.251605/335.7735425, info@verribylalp.com

- Per apertura nuova palestra sita in Narni provincia di Terni, cercasi istruttori o istruttrice per vari corsi, no sala pesi.
328.3283488 emagiu@email.it

- Sei interessato all'apertura di un club benessere? Personal center ha creato un modo rivoluzionario di concepire la palestra, la mini spa e il benessere. Contattaci via mail Luca. daddato@studio-ruggieri.it, cell 393.7195299

- Vicenza provincia, vendesi o cedesi in gestione centro fitness, locale ben attrezzato, new cardio Life Fitness, ottimo avviamento con pacchetto clienti dimostrabile, parcheggio riservato, bassi costi di gestione.
Cell. 393.8658358

- Vendo 11 Rowing (rematori) come nuovi per motivi di spazio Euro 2.500,00.
Cell. 338.3380764

- Istruttrice pilates certificata, specializzazione in standing pilates, piccoli attrezzi, physioball, foam roller, circular pilates, allegro reformer, tower of power, valuta proposte di centri pilates e fitness zona Garda bresciano, Brescia centro, limitrofi. Tel. 339.1043511

- Vendesi avviatissima palestra di 800 mq a Gaiarine TV, con sala attrezzi Technogym selection, due sale corsi, due spogliatoi e una reception.
Per informazioni 348.7410061-3487410060

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



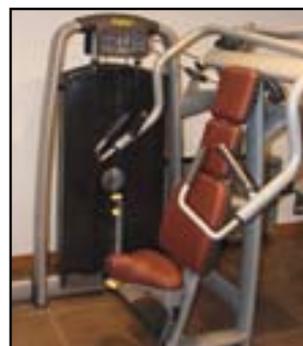
SERIE MANUBRI NUOVI DA
10 KG A 20 KG GOMMATO
NUOVO MODELLO
TECHNOGYM
EURO 1.200,00 + IVA



TRICEPS SELECTION NUOVA
NERO ANTRACITE
EURO 1.500,00 + IVA



LEG CURL SELECTION
EURO 1.750,00 + IVA



CHEST INCLINE SELECTION
EURO 1.750,00 + IVA



VERTICAL TRACTION
SELECTION
EURO 1.750,00 + IVA



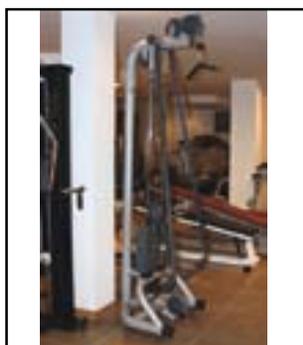
LOW ROW ELEMENT
NUOVA CON MODIFICA PER
DISABILI EURO 1.600,00 + IVA



ARM CURL NUOVO SILVER
EURO 900,00 + IVA



UNICA CLASSIC
EURO 2.500,00 + IVA



ERCOLINA EURO
1.600,00 + IVA SELECTION



BIKE EXCITE 700 MED
EURO 1.950,00 + IVA



ROTARY CALF SELECTION
EURO 1.650,00 + IVA



ABDOMINAL EASY LYNE
EURO 700,00 + IVA



**LOWER BACK NUOVA
 PERSONAL SELECTION
 EURO 1.650,00 + IVA**



**04 STEP AEROBICA
 TECHNOGYM
 EURO 40,00 + IVA L'UNO**



**PANCA SCOTT NUOVA
 SILVER EURO 450,00 + IVA**



**BIKE EXCITE 700 TV
 EURO 1.950,00 + IVA**



**RECLINE EXCITE 700
 TASTIERA
 EURO 1.950,00 + IVA**



**RUN XT PRO 600
 RIGENERATI
 EURO 2.600,00 + IVA**



**BIKE SPINNING BCUBE
 EURO 380,00 + IVA**



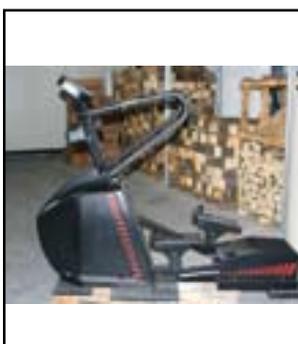
**SERIE MANUBRI 4 KG A 14 KG
 EURO 1.000,00 + IVA**



**SPINTRAINER
 EURO 1.200,00 + IVA**



**RUN RACE RIGENERATO
 EURO 2.890,00 + IVA**



**ELITTICO RUNNER
 EURO 800,00 + IVA**



**MASTER GLUTEUS PANATTA
 EURO 600,00 + IVA**



**PRESSA A 45° CARICO
 LIBERO TECHNOGYM SILVER
 EURO 1.500,00 + IVA**



**PANCA 45° ELEMENT
 EURO 500,00 + IVA**



**PANCA SPALLE SELECTION
 NUOVA EURO 500,00 + IVA**



**SITTING CALF SILVER
 EURO 850,00 + IVA**



PECTORAL SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



UPPER BACK SELECTION
 EURO 1.750,00 + IVA



SINCRO 700 TV
 EURO 2.500,00 + IVA



WAVE 700
 EURO 2.200,00 + IVA



SITTING LEG CURL ROM
 EURO 1.000,00 + IVA



DELTS PERSONAL SELECTION
 EURO 1.750,00 + IVA



ARM CURL SELECTION
 EURO 1.500,00 + IVA



RUN 9500 LIFE FITNESS
 EURO 2.400,00 + IVA



CHEST PRESS SILVER
 EURO 890,00 + IVA



GABBIA
 EURO 700,00 + IVA



VERTICAL ROW
 EURO 890,00 + IVA



MULTIPOWER SILVER
 EURO 1.200,00 + IVA



LEG EXTENSION SELECTION
 EURO 1.800,00 + IVA



CHEST PRESS
 EURO 1.800,00 + IVA



GLUTEUS SELECTION
 EURO 1.750,00 + IVA



**CIRCUITO SWITCHING
 8 POSTAZIONI**
 EURO 5.000,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cardio Dance Combat	Tel. 0775.235014	www.cardiodancecombat.it
Cat Italia	Tel.06.99196295	www.catitalia.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
Imago	Tel. 800.134962	www.imagopromozioni.it
Istituto per il Credito Sportivo	N. V. 800298278	www.creditosportivo.it
Johnson Health Tech Italia	Tel. 0736.2269	www.jht.it
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.it
LES MILLS Italia	Tel. 0174551277	www.lesmills.it
LionsFit	Tel. 348.3546007	www.federazioneitalianawalking.it
MobyT	Tel. 0532.207296	www.mobyt.it
Nbbf	Tel. 06.97840043	www.nbbf.it
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
RealRyder Europe	Tel. 045.917548	www.realryder.it
Runner	Tel.0535.58447	www.runnerfitness.it
Sara Fitness	Tel. 0823.965228	www.sarafitness.it
Top Form	Tel. 071.966022	www.topform.it
Vitamin Center	Tel. 051.6166680	www.vitamincenter.it
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. 31
novembre/dicembre 2010

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.91533211
Fax. 02.44386161
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro e Veronica Telleschi

Hanno collaborato:
Francesco Barbato, Roberto Calcagno, David Cardano, Annalisa Ghirelli, Francesco Iodice, Manuele Mazza, Marco Neri, Dorian Orsini, Roberto Panizza, Dario Sorarù, Rossana Prola, Claudio Tozzi.

Traffico pubblicitario
Nika's Comunicazione

Via Luigi Ploner, 9
00123 Roma
Tel. 06.30896070
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio,
Shutterstock®

In copertina:
Claudia Fink
foto di Franco Covi

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.

ERRATA CORRIGE

Ci scusiamo con i lettori, ma sul numero 30 a pag. 23 de La Palestra è stata inserita un'errata didascalia per la foto in alto a destra del macchinario Panatta Sport, non si trattava di una Deltoid Press, bensì di una Vertical Chest Press.

**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 aerobic 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.

Servizio Clienti
800-425330
lun. - ven. 8.30 - 18.30

THERMOSTACK.IT

Thermostack Plus è un prodotto
ProAction

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