

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ**

**ЩЕДРИН Д.С**

# **МОТИВАЦИЯ В ФИТНЕСЕ**



***"ПСИХОЛОГИЯ  
ФИТНЕСА"***

## Оглавление

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. Что такое мотивация. Виды мотивации .....	4
2. Теории мотивации .....	7
3. Циклы мотивации .....	12
1-й период. «Мотивация» .....	12
2-й период. Супермотивация .....	13
3-й период. Плато .....	14
4-й период. Регресс.....	16
5-й период. Наблюдение. Остановка. ....	17
6-й период. Волевое решение. Возвращение .....	18
Новый этап мотивации .....	18
4. Мотивация начала занятий .....	19
5. Советы тренерам по поддержанию и укреплению мотивации занимающихся .....	23

# ВВЕДЕНИЕ

....с удивлением обнаружил, что, несмотря на актуальность, особой отрасли психологии, которая бы занималась вопросами фитнеса – нет. Есть психология рекламы, психология общения, психология творчества и , конечно, психология спорта и психология физической культуры. А психологии фитнеса – нет.

Однако фитнес – особый вид физической активности и особенности психологических аспектов в нем, могут быть весьма отличны от таковых в спорте. Именно поэтому и родилось данное пособие, посвященное вопросам мотивации в фитнесе. В идеале оно предваряет серию пособий «ПСИХОЛОГИЯ ФИТНЕСА», впрочем.... пока об этом говорить еще рано.

Выражаю искреннюю надежду, что поможет фитнес – тренерам в их работе.

P.S Если Вы –больше практик и Вас интересуют ответы на вопросы «Что делать?» и «Как мотивировать занимающихся?» Вы можете сразу перейти к разделу 5, в котором собраны множество советов и практических рекомендаций. Впрочем, если в Вас пробудится любопытство, и Вы захотите разобраться в некоторых вопросах – можете вернуться к теоретическим аспектам вопросов мотивации.

С уважением, Щедрин Д.С, преподаватель ГБПОУ «СОУОР»

# 1. Что такое мотивация. Виды мотивации

Мотивацией называют совокупность психологических и физиологических процессов, которые способны повлиять на поведение человека и побудить его к действию. Мотивация является звеном между потребностью — целью — и её удовлетворением.



Чем быстрее и легче мы двигаемся к цели, тем более мотивированными остаёмся. Но и наоборот: чем сильнее мотивация, тем выше результативность.

## Какая бывает мотивация

У мотивации есть две крупные классификации: «внешняя/внутренняя» и «от/к».

### Внешняя мотивация

Это побуждение к действию, которое приходит из окружения. Самый вопиющий пример: «доброжелатель» говорит человеку, что тот поправился. Это причиняет боль и мотивирует изменить питание, заняться спортом.

Однако результаты внешней мотивации нестабильны, быстро уходят и не всегда имеют смысл для самого человека. Как с нашим примером: человек пришёл в форму, а «доброжелатель» не заметил или вовсе сказал, что так хуже. И что теперь похудевшему делать? Мотивации удерживать результат нет, всё возвращается на круги своя.

Так что внешняя мотивация считается непродуктивной.

### Внутренняя мотивация

Это стимул, который рождается внутри самого человека. Он решает, что хочет встретить старость бодрым старичком, способным в 80 лет сделать Ironman. Начинается спокойный, приятный и неторопливый процесс познания разных режимов питания, освоение новых блюд, пробы различных видов нагрузки и постепенное введение спорта в ежедневную рутину. Результат человеку нужен реально и он растит его терпеливо и с любовью. Это здоровая мотивация.

Итак, если источник мотивации — внутренний стимул, то результат будет иметь высокую для занимающегося ценность и такая мотивация будет длительной. Если же человека мотивировали извне, то она будет недостаточно стабильной.

### **Мотивация «От» (мотивация избегания)**

Это стремление занимающегося избежать или убрать что-то из своей жизни. Например, «буду бегать, чтобы сжечь весь свой жир», «надо тренироваться, а то так и останусь слабаком», «в зеркало противно смотреть, пора что-то делать!». Это довольно сильная по психологическому действию мотивация. Но,



также не очень продолжительная. К тому же любая неудача и отступление от цели кажутся катастрофой — «так и буду всю жизнь жирной». Человек быстро опускает руки и впадает в уныние. Это недостаточно стабильная и продуктивная мотивация.

### **Мотивация «К» (мотивация стремления)**

При такой мотивации занимающийся строит образ «идеального себя» и стремимся к нему. «Хочу тренироваться, чтобы чувствовать себя лёгкой и гибкой», «хочу ходить на скалодром, чтобы пролезть сложный маршрут на скалах», «буду бегать, чтобы стать выносливой и взойти на семитысячник» — так звучат цели с мотивацией «К». Путь с таким стимулом полон радостного ожидания, оптимизма, терпения и заботы о себе. Это продуктивная мотивация.

Кроме того, различают отдельные мотивы, которые движут поступками людей

- Мотив самоутверждения – стремление самоутвердиться в обществе, получить определённый статус, уважение. Иногда такое стремление относят к мотивации престижа (стремление к достижению и поддержанию более высокого статуса).
- Мотив идентификации – стремление к тому, чтобы походить на кого-то (авторитета, кумира, отца и т.п.).
- Мотив власти – стремление человека к влиянию на окружающих, руководить ими, направлять их действия.
- Процессуально-содержательные мотивы – побуждение к действиям посредством не внешних факторов, а процессом и содержанием деятельности.
- Внешние мотивы – побуждающие к действиям факторы находятся вне деятельности (престиж, материальные блага и т.п.).
- Мотив саморазвития стремление к личностному росту, реализации своего потенциала.
- Мотив достижения – стремление достигать лучших результатов и овладевать мастерством в чём-либо.

- Просоциальные мотивы (общественно значимые) – мотивы, которые связаны с чувством долга, ответственностью перед людьми.
- Мотив аффилиации (присоединения) – стремление устанавливать и поддерживать связь с другими людьми, к контакту и приятному общению с ними.

### ОПТИМУМ МОТИВАЦИИ

Известно, что для того, чтобы осуществлялась деятельность, необходима достаточная мотивация. Однако, если мотивация слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения, вследствие чего в деятельности (и в поведении) наступают определённые разлады, то есть эффективность работы ухудшается. В таком случае высокий уровень мотивации вызывает нежелательные эмоциональные реакции (напряжение, волнение, стресс и т. п.), что приводит к ухудшению деятельности.

Экспериментально установлено, что существует определённый оптимум (оптимальный уровень) мотивации, при котором деятельность выполняется лучше всего (для данного человека, в конкретной ситуации). Последующее увеличение мотивации приведёт не к улучшению, а к ухудшению эффективности деятельности. Таким образом, очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определённая граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.

Такую зависимость называют законом Йеркса — Додсона.



## 2. Теории мотивации

### Теория ожидания Виктора Врума

Теория ожиданий говорит о том, что не только наличие у человека потребности определяет мотивацию к достижению цели. Важным условием является ожидание человеком того, что выбранный им тип поведения и предпринимаемые действия действительно приведут к получению желаемого.

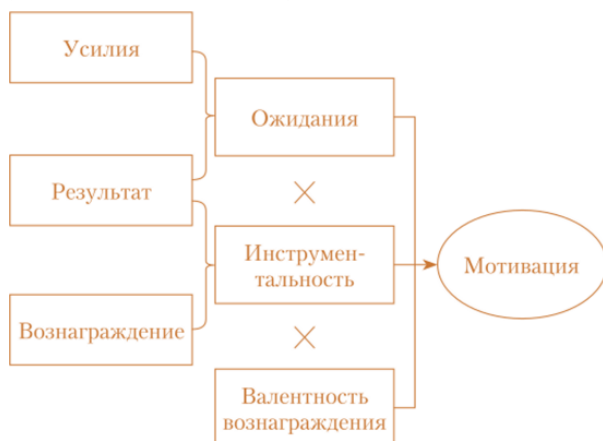


Например, человек хочет устроиться на хорошо оплачиваемую работу. Для этого он поступает в престижный ВУЗ, так как ожидает, что диплом поможет ему достичь этой цели. Врум, в своей теории ожиданий, выделяет три ключевых фактора влияющих на мотивацию:

1. Затраты труда – Результат (сравнение затрат и полученного или прогнозируемого результата), т. е. ожидание того, что затраченные усилия приведут к желаемому результату (Фактически кратковременная надежда на то, что определенные действия обеспечат конкретный результат. Может варьироваться от нулевого значения, когда человек абсолютно уверен, что за определенным действием не последует нужный результат; до единицы — человек убежден, что конкретное действие непременно даст ожидаемый результат).

2. Результат - Вознаграждение, т. е. ожидание того, что достижение результата будет вознаграждено.

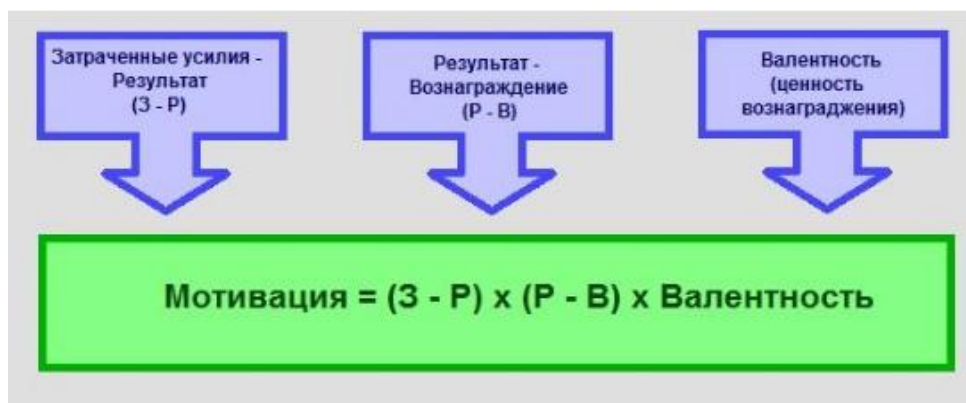
3. Валентность, т. е. ожидание того, что вознаграждение будет ценным. (Если результаты, которых можно добиться хорошей работой и прилагаемыми усилиями,



неинтересны человеку, его мотивация находится на низком уровне; валентность отрицательная. Напротив, ценные для индивида результаты создают сильную мотивацию, и, валентность будет положительной. Если же человеку безразлично, достигнет ли он результата, валентность нулевая).

Простой пример — желание выпить чашечку кофе. Кофе есть в комнате отдыха персонала, т. е. сотрудник отправится сразу туда, поскольку действие имеет высокое значение ожидания. Придя туда, он получит вознаграждение в виде чашки кофе. А если это еще и достойный кофе из хорошего аппарата, то и валентность будет положительной.

Модель Врума очень легко можно представить в виде формулы:



Как и любая формула, формула мотивации Врума подчиняется элементарным математическим законам. Чем больше значение каждого множителя, тем выше результат, то есть мотивация. Однако если хотя бы один из них равен нулю, то и в результате получите нулевую мотивацию.

Для тренеров эта модель полезна тем, что определяет важные моменты:

1. Для повышения мотивации можно работать с отношением занимающихся к тем усилиям, которые они прикладывают. Если занимающийся излишне «трепетно» относится к затрате своей физической энергии или затрачиваемому времени или излишне нетерпим к болезненным ощущениям, то его мотивация может быть низкой.

2. Развивать уверенность в том, что приложенные усилия принесут нужный эффект с большой долей вероятности.

3. Поддерживать валентность итогового «вознаграждения» культивируя значимость красоты и здоровья.

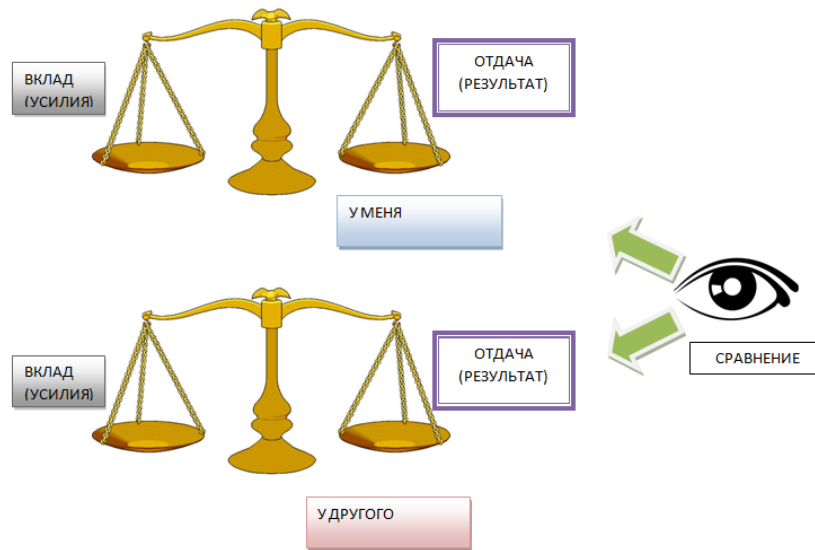
4. Необходимо точно знать, какие именно «вознаграждения» для каждого занимающегося обладают особой ценностью и опираясь на них выстраивать индивидуальную систему мотивации.

Не всегда люди приходят в клуб за результатом. Нередко они приходят ссориться, мириться, дружить, искать вторую половину, убивать время, уходить от проблем, обновлять фотографии в инстаграмме, ленту в фейсбуке, быть в тренде на работе итд. Фитнес-тренер - во многом психолог. Ваша задача – понять с какой целью клиент пришел в клуб, что его волнует или заботит, и безусловно – способствовать тому, чтобы он этого добился. В этом и заключается ответ на вопрос – как получить и удержать клиента.



## Теория справедливости Адамса

Еще одна довольно распространенная процессуальная теория мотивации, это теория справедливости, еще ее называют теорией равенства.



В основе теории находится утверждение, что люди всегда субъективно оценивают соотношение между полученным вознаграждением и затраченными усилиями. Более того всегда сравнивают его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичные действия. Если сравнение показывает дисбаланс и несправедливость, т.е. человек считает, что другой получил за те же самые усилия большее «вознаграждение», то у него возникает психологическое напряжение. Простыми словами: «Я тренировался гораздо больше (или упорнее). Почему у других результат лучше?» Человек чувствует несправедливость и сокращает объем прикладываемых усилий в выбранном ранее направлении «Чего это я буду корячиться». Он начинает искать альтернативные пути, пробует другие подходы, меняет тренера или спортзал, переключается на правильное питание бросая тренировки и т.д

При этом каждая неудачная попытка другого подхода может иметь разные эффекты:

1. негативный сценарий: снижение самооценки и потеря уверенности в том, что можно изменить ситуацию вообще.

2. позитивный сценарий: нахождение другого объекта для сравнения («Вот у Васи результаты еще хуже, а он занимается дольше»), изменение личного смысла тренировок или переход к внутренней мотивации.



Основной вывод теории состоит в том, что до тех пор, пока люди не начнут считать, что они получают справедливый и закономерный результат, они будут уменьшать интенсивность усилий в определенном направлении. Необходимо помнить при этом, что восприятие и оценка справедливости носит относительный, а не абсолютный характер, и ,безусловно, субъективна.



Занимающихся надо информировать о том, почему существует такая разница. Попытки скрыть ее наличие и отдельные случаи «бурных» результатов или «прекрасной формы» скрывать бесполезно, но их причины нужно четко обосновать или индивидуальными особенностями занимающегося или величиной усилий, затрат, жертв, на которые «высокоуспешный» пошел в данном случае.

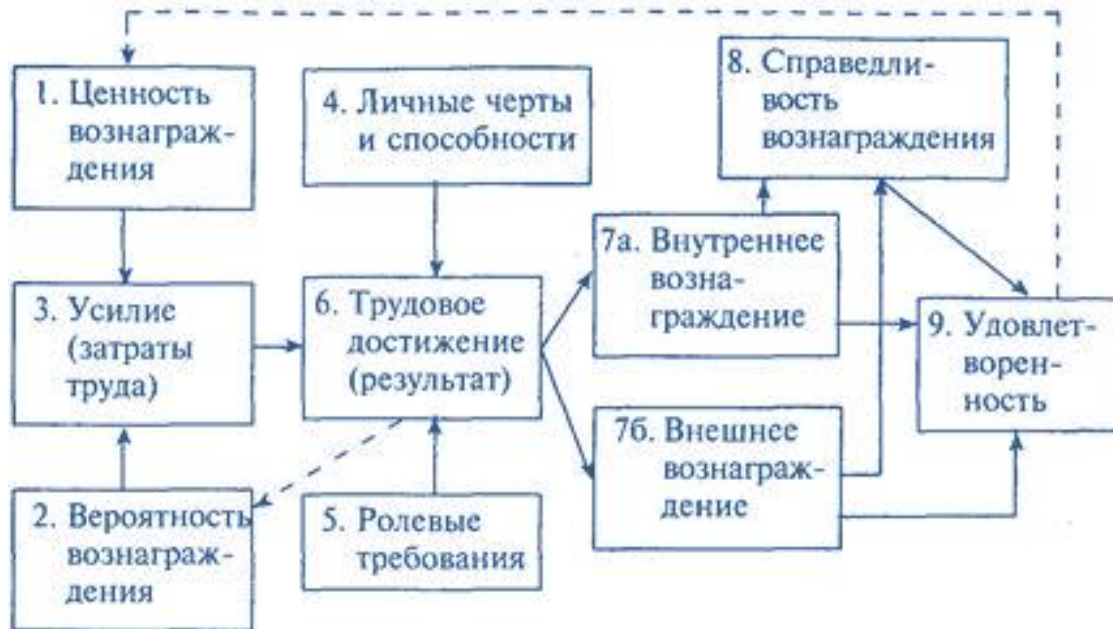
Для повышения мотивации (только в случае неудач) можно также представить другие объекты, примеры для сравнения, на фоне которых «чувство личных успехов» не пострадает. Но в идеале – привести к тому, что занимающийся перестанет постоянно сравнивать себя и других и перейдет к тому, что поддержание себя в форме и саморазвитие станут лично его установками, независимо от внешнего вида или действий других людей.



## Модель мотивации Лоулера-Портера

Важный вклад в обобщение и интеграцию различных теорий мотивации внесла модель мотивации, разработанная Э. Лоулером и Л. Портером. Эта модель органично соединила в себе основополагающие идеи различных теорий. Модель Лоулера—Портера можно представить схематически

Схема Модель мотивации (Э.Лоулер, Л. Портер)



Логика данной модели такова:

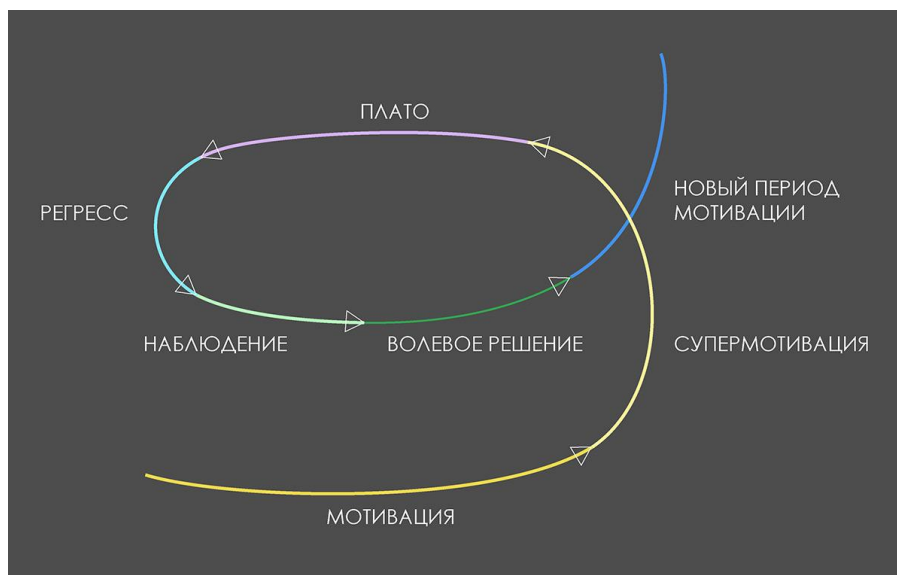
(1) Человек определяет для себя привлекательность, ценность вознаграждения, ожидаемого за достижение цели, (2) оценивает вероятность реализации цели и получения вознаграждения. (3) Это определяет его усилия, стремление к цели. (4) На достижение цели влияют индивидуальные способности человека, а также (5) ролевые требования, т.е. восприятие им своих обязанностей (например, в представлении занимающегося «настоящий мужчина должен быть сильным», «ответственный человек должен заниматься своим здоровьем» и т.п) . (6) Достижение цели т.е. полученный результат, влечет за собой внутреннее вознаграждение, т.е. субъективное позитивное переживание успеха: гордость самоуважение и т.п. (7а) и внешнее вознаграждение (7б). (8) Вознаграждение оценивается как справедливое или несправедливое (9) Внутреннее и внешнее вознаграждения, а также оценка их справедливости определяют удовлетворенность занятиями, которая в свою очередь, оказывает обратное воздействие на оценку ценности нового вознаграждения (указано пунктирной линией). Кроме того, достигнутые результаты (6) влияют на последующую оценку вероятности будущих вознаграждений (2).

Модель Лоулера—Портера достаточно сложна, однако ее знание полезно для тренеров, поскольку она дает достаточно полную картину различных элементов и взаимозависимостей механизма мотивации.

## 3. Циклы мотивации

Мотивация имеет свои циклы, периоды, включающие периоды стабильного состояния, спады и взлеты.

Эти циклы можно представить как движение по спирали: **мотивация — супермотивация — плато — регресс — наблюдение — волевое решение — новый период мотивации.**



Продолжительность этих периодов сугубо индивидуальна: кто-то в супермотивации будет находиться всего пару недель, а кто-то несколько месяцев. Последовательность тоже может меняться: если проходить все этапы без ошибок, то можно, например, не свалиться в регресс после периода плато. Чтобы понять наиболее благоприятное движение по циклам мотивации, рассмотрим их подробнее.

### 1-й период. «Мотивация»

Занимающийся заряжен идеей и с головой окунается в процесс. Например, готов ходить на скалодром хоть рано утром до работы, хоть поздно вечером после неё, а также все выходные. Он с жадностью поглощает информацию по интересующей его теме, смотрит ролики и зачитывается статьями в инете.

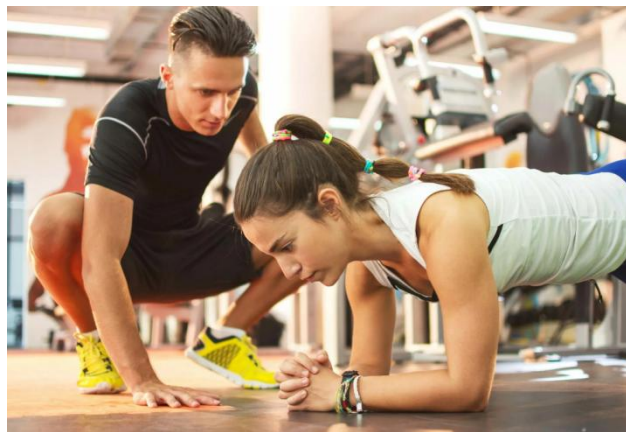
Это очень благодатное время. Он крайне продуктивен и получает максимальное удовольствие от процесса.

В этот период его не расстраивает статус новичка и что он ещё ничего не умеет.

Также в это время он наиболее устойчив к негативным внешним влияниям. Его не пугает скепсис окружающих, сложные погодные условия перед пробежкой, и что далеко ездить на тренировки.

### **Возможные ошибки.**

В этом периоде главная ошибка тренирующегося— ожидание быстрых результатов. Он сходил на несколько занятий и сразу ожидаем прироста в выносливости и силе. Запланированный результат в итоге может показаться ему кажется недостижимым может забросить занятия.



### **Как избежать ошибок**

Ориентировать на то, что результат будет, но не мгновенно. Составить четкий план тренировок. Вводить нагрузку постепенно и с достаточным временем для восстановления. Всё по шагам.

В период мотивации важно ценить каждый маленький пройденный шаг. Пробежали 3 км в темпе 10:25? Класс! Отжался 5 раз? Вы молодец! Приседаний уже 10? Супер. Можно даже сделать подобные достижения наглядными для тренирующегося, ставя галочки возле каждой сделанной тренировки и вести дневник достижений.

При этом важно проводить сравнение не столько с другими (которые могут оказаться далеко не в пользу занимающегося), а с его предыдущими результатами.

## **2-й период. Супермотивация**

Это ещё один радостный период — первых ощутимых результатов. Занимающийся одолел первые 10 км, увидел проступающий рельеф на прессе. Ура!

Проявляет желание тренироваться ещё больше, чтобы стало ещё лучше. Выражает желание увеличить частоту тренировок или нагрузку. На этом этапе (в отличии от последующего и предыдущего), действительно, эффект от тренировок оказывается максимальным.

### **Возможные ошибки**

Желая увеличения результатов и боясь потерять полученные, человек может тратить всё больше сил и времени на тренировки. Вот уже пробежками забиты все вечера после работы, а беговыми тренировками и событиями все выходные. Это занятие съедает столько ресурса, что отодвигает некоторые другие сферы его жизни в сторону.

Супермотивация может длиться долго, особенно впервые. Но постепенно прогресс перестаёт расти пропорционально увеличению тренировок. Занимаясь с максимальными усилиями, человек может перестать получать улучшение результатов, которым ещё недавно был так рад. Супермотивация переходит в плато. Добавлять больше тренировок уже невозможно. Ресурс кончается. Человек разочаровывается, перегорает и может прекратить тренировки.



### Как избежать ошибок

Несколько сдерживать фанатизм, если таковой есть. Напоминать, что бесконечно увеличивать объем нагрузки — не означает ускорить результаты. Больше внимания уделять процессам восстановления, напоминать о вреде перетренированности.

Ещё можно пробовать другие виды нагрузки. Например, вместо очередной силовой тренировки уделить время растяжке.

Главная задача — растянуть этот период супермотивации. Сохраняя силы и энергию для развития, можно получить ошеломляющие результаты.

### 3-й период. Плато

В периоде плато прогресс останавливается. Кажется, что этот период можно преодолеть только увеличением интенсивности и частоты тренировок. Но это лишь съест силы и время, не дав желаемых результатов. Стоит немного отдохнуть, переключиться на другой вид нагрузки.

На предыдущем этапе человек добился уже определенных результатов. Возможно, это и была его окончательная цель, теперь он прохладнее относится к тренировкам, а иногда и бросает занятия.

Возможен и другой сценарий: достигнув таких классных результатов, человек, скорее всего, захочет новых. Кажется, что путь понятен — пахать! Сделать тренировки тяжелее, длиннее, чаще. Человек вкалывает, посвящая всего себя этой цели. Однако на этом этапе успехи очень незначительны. Приходит усталость от постоянных волевых усилий, которые нужны для тренировок, правильного питания, всех этих правил и планов.



## Возможные ошибки

Пытаясь улучшить показатели, человек истощает свои моральные силы тренировками. А отсутствие значительных улучшений добивает желание заниматься. «Ведь я так стараюсь, где прогресс?»

Продолжая следовать плану нагрузок и питания, человек прикладывает всё больше и больше волевых усилий. Подстёгивает страх потерять заработанные результаты.

Самый худший вариант развития событий — отчаяться и забросить одним махом всё, чувствуя при этом себя ничтожеством.



## Как избежать ошибок

**Снизить градус тренировок.** Развитие тела при физических нагрузках можно описать как движение по спирали или по волнам. Да, отдых может немного откатить человека назад. Но это будет лишь толика от первоначального уровня. К тому же добротное восстановление ещё никому не помешало.

На этом этапе важно побудить человека скорее сохранить достигнутый результат, нежели побудить к очередному «свершению». Зарядка, диета, ограниченный объем тренировок. Возможность морального и физического отдыха. Да, это может быть меньше, чем он мог на пике своей формы. Но это не дно.

Важным является побудить к осознанию, что тренировки необходимы для поддержания формы, хотя, да, не в таком объеме как ранее.

Важной задачей для этого периода является и сохранение контакта с занимающимся.

После периода плато, в зависимости от тактики, события могут разворачиваться по двум сценариям:

**Позитивный сценарий.** После остановки прогресса занимающийся немного отдохнул, переключился, что-то понял и продолжил прогрессировать.

**Негативный сценарий.** После остановки прогресса заставляет себя тренироваться в жёстком режиме. Градус напряжения растёт. Тогда после плато может наступить следующий период — регресс.

## 4-й период. Регресс

От необходимости следовать насыщенному плану тренировок начинают страдать морально-волевые качества. Из-за уменьшения прогресса начинает нарастать чувство неудовлетворённости. Человек начинает искать источники радости, в чём-то кроме спортивных успехов. Может посыпаться рацион: «Я же столько тренируюсь, награжу себя миндальным круассаном!», «Сегодня было так тяжело на тренировке, закажу пиццу! Углеводы же нужны».

Может и взбунтоваться разум: «Я бегал больше, чем Скотт Джурек, на прошлой неделе, сегодня не побегу!»

Весь конфуз в том, что после таких, вроде маленьких, отступлений от плана человеку всё труднее к нему вернуться. Давят на психику пропущенные тренировки.

В таком состоянии не до занятий, с чувством стыда и вины за якобы слабость воли и тела тоже можно пребывать долго, пытаюсь продолжить тренировки и вернуться в пик формы.

### Возможные ошибки

Если прогресс остановился, а сил и времени увеличивать тренировки больше нет, то очень рискованно продолжать следовать плану по нагрузкам, в надежде, что плато преодолется с такой стратегией. А ещё очень нежелательно игнорировать сигналы собственного мозга, который то срывается на сладости и фастфуд, то отказывается идти на тренировку. Ведь тело таким образом может сообщать, что оно в стрессе. А это может запустить процессы защиты организма: снижение роста мышечной ткани, увеличение запасов подкожно-жировой клетчатки, образование психологической защиты и негативных ассоциаций со спортом.



### Как можно избежать ошибок

Период регресса — это время, когда человек пытается удержаться в тренировочном плане, но сил на это уже нет. Идут постоянные отклонения от спортивного режима в виде «круассана утешения» и «потренируюсь, но завтра». Это сопровождается чувством вины и бессилия.

Если не удалось выбраться из регресса с помощью отдыха и переключения на другие виды нагрузки или сферы жизни, то приходит следующий этап.



## 5-й период. Наблюдение. Остановка.

В бессилии человек махнул рукой на занятия. Возможно, в какой-то отрезок времени всё хорошее, что принесли с собой занятия, уходит. Спортивные часы будут показывать три тысячи шагов в день, ужин будет состоять из пиццы, на месте кубиков пресса появится округлый живот.

На этом этапе человек однажды начинает вспоминать моменты из своей фитнес-жизни, наблюдать за собой и анализировать. Например, после двух дней без пиццы заметит, что чуть спала отёчность. Или что после внезапного порыва встать с рабочего места и размяться улучшилось настроение.

### Возможные ошибки

Воспоминания о периоде мотивации к тренировкам могут приносить боль, потому что сейчас человек не там: нет ни сил, ни желания заниматься, но очень хочется тех результатов. Этот конфликт может вызвать резкий порыв снова нагрузить себя как когда-то, чтобы всё быстро вернуть. Человек может попытаться снова выйти на занятия, пытаться заниматься с такой же скоростью, как тогда. И, не достигнув желаемого, снова уйти в период регресса расстроенным.



### Как избежать ошибок

Убедить в том, что возврат к прежней форме возможен, а даже более того, потому что некоторый успех прежних тренировок сохранен (хоть и не весь). И это абсолютно нормально. Важно помочь проанализировать предыдущий тренировочный и «диетический» опыт. Что из тренировочного процесса и плана питания реально приносило ему удовольствие и работало лучше всего?

Прожив спокойно период наблюдения, человек может перейти на этап «волевое решение», или вернуться на этап «регресса».

## 6-й период. Волевое решение. Возвращение

Волевое решение — это выбор в пользу долгосрочного вклада вместо сиюминутного удовольствия. Пойти на фитнес, а не проваляться дома, выбрать рыбу с гарниром, а не заказать пиццу, поставить таймер и вставать из-за рабочего стола каждые полчаса

Какие-то привычки ушли, парочка осталась, человек иногда вспоминает, что приятного и сомнительного было в том периоде. И в один из дней человек решает вернуться к занятиям.

Он принимает волевое решение заменить сиюминутное удовольствие долгосрочным вкладом в здоровье и физическую форму.



### Возможные ошибки

Не нужно принимать такое появившееся желание за супермотивацию. Следует понимать, что возврат к тренировкам – это не совсем то, что собственно их начало. Прыгнув «с места в карьер», человек рискует снова поймать демотивацию от того, что не смог быстро попасть в период результатов и сразу вернуть утраченное.

### Как избежать ошибок

Помочь включиться в процесс тренировок. Кстати, именно на этом этапе возможно перевести убеждения человека из «краткосрочной» мотивации в долгосрочную.

## Новый этап мотивации

На этом этапе происходит возврат к первому. Занимающийся приходит на занятия, потому что это кайф — когда тело двигается, лёгкие дышат, а ноги работают. Он не покупаете себе круассан, когда грустно, потому что знает, что он поднимает настроение лишь на первую миллисекунду после укуса. Начинается новый виток спирали.

Главная ошибка здесь – обманутые ожидания, основанные на более раннем опыте этапа «супермотивации», когда возможности занимающегося были максимальны.

Важным является побудить человека к лучшему осознанию тех ошибок на прежних этапах, которые были совершены. Также важна работа над более совершенным планом тренировок.

## 4. Мотивация начала занятий

Фитнес-клуб и тренажерный зал – это место, где встречаются абсолютно разные люди с разными целями и мотивацией. Это с виду кажется, что все они пришли за одним – потренироваться и получить свою порцию эндорфинов. На самом деле все посетители подобного рода заведений делятся на категории, у каждой из которых свои потребности и взгляды на занятия спортом.

Тренерам важно понять мотивы своих клиентов, их сильные и слабые стороны – только тогда получится эффективно им помочь.

Ниже мы рассмотрим условные группы, на которые можно разделить людей, которые приходят тренироваться.

### 1. ЛЮДИ С ЛИШНИМ ВЕСОМ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ПОХУДЕТЬ

У этой категории есть четкая цель – сбросить лишние килограммы и достичь фигуры своей мечты. Эта категория делится на две подкатегории:

#### Люди с сильной мотивацией, склонные тренироваться до упаду и порой не знающие меру тренировкам

Таких надо направлять и вовремя останавливать. Помогают похвалы и констатация появления результата тренировок. Главное не позволить этой категории людей «загнать» себя до получения травмы или полного обессиления.

#### Люди с ослабленной мотивацией, которые пришли в фитнес зал по чьему-то наставлению или совету

Эти люди часто ленятся во время тренировок, списывая свои неудачи на избыток веса и боль. Но, в то же время, они хотят быстро увидеть результат, и если его не будет, сразу же забрасывают тренировки или замучивают своих тренеров дотошными вопросами «а почему?», «а как?».



Такой категории людей надо все время подогревать мотивацию, хвалить за малейшие достижения, подбадривать. Давать нагрузки им надо постепенно, чтобы не спугнуть. За ними нужно тщательно следить, чтобы они тренировались, а не отдыхали во время тренировок. Ну и, конечно же, им придется время от времени читать лекции о том, что не все приходит сразу и надо немного подождать.

У обеих категорий людей с лишним весом есть еще одна проблема – многие из них питаются не правильно и не знают о том, как надо питаться до и после тренировок. Поэтому с данной категорией лучше всего работать не только тренеру, но и диетологу (тренер, знающий основы диетологии – отличный вариант).



## **2. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПРИШЛИ В ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ, ЧТОБЫ ПОДКОРРЕКТИРОВАТЬ ФИГУРУ**

Таким людям, как правило, не надо избавляться от лишнего веса: у них его просто нет. Но эта категория клиентов тренажерки также делится на две группы:

### **Те, кто пришел, чтобы нарастить мышечную массу и набрать качественный вес**

Этим людям важно одно – чтобы их мышцы неустанно росли и как можно быстрее. Они готовы тратить деньги на спортивное питание, упиваться протеиновыми коктейлями и тренироваться до седьмого пота.



Для этой категории важно донести основы правильного питания для наращивания мышечной массы. Кроме того, их нередко приходится тормозить в плане интенсивности и частоты занятий. Важно донести до них, что перенапрягаться не стоит, ровно как и брать лишний вес в силовых нагрузках.

## **Девушки, которые пришли подкорректировать определенные участки фигуры**

У таких девушек в большинстве случаев лишнего веса нет, или он совсем незначительный и почти незаметный. Их желание – сделать фигуру идеальной и пропорциональной. Они не хотят худеть в целом, им главное исправить существующий недостаток: сбалансировать сильно широкие плечи, убрать лишний жир с талии, подкачать ягодичцы, сделать «кубики» на прессе, придать рельеф рукам и ногам.



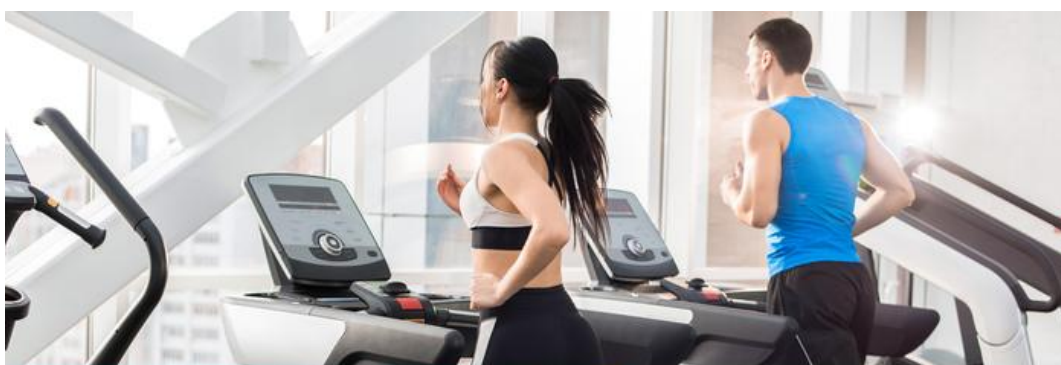
Данной категории лучше всего заниматься с персональным тренером, который разработает индивидуальный комплекс упражнений, направленный на желаемую коррекцию фигуры. Важно следить за соблюдением индивидуальной программы, хвалить за достигнутый результат, останавливать, если идет перегрузка по интенсивности тренировок.

## **3. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ТРЕНИРУЮТСЯ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ**

Эта категория представлена в меньшем количестве нежели предыдущие две. Такие люди поддерживают здоровый образ жизни, у них нет вредных привычек, они правильно питаются, и их фигура не нуждается в коррекции, так как о физических нагрузках они не забывали никогда.

Это самая благодатная категория для тренеров, так как этим людям не надо давать мотивацию, она у них давно есть. Людей из этой группы не придется уговаривать тренироваться, они не стремятся затренировать себя до упаду, им не нужно корректировать питание и рассказывать оды о сбалансированности рациона.

Как раз с такими клиентами и мечтает работать любой тренер из фитнес-клуба или тренажерного зала.

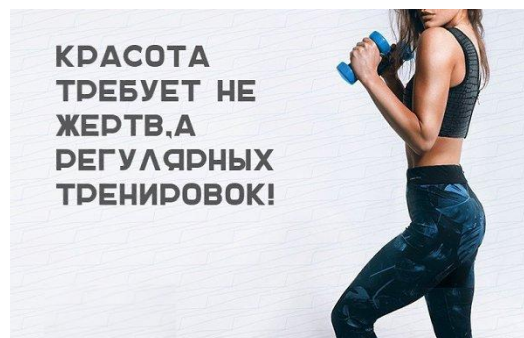


Вместе с тем, рассмотренные группы людей распределены по типам на основе первичной мотивации к тренировкам, тогда как с момента прихода в фитнес-клуб начинают влиять и множество других. Проще говоря: есть большая разница между тем почему человек **пришел** на занятия и тем, почему он **остался**. И второе оказывается зачастую важнее.

***Мотивы клиента не всегда логичны или объективны. Он может быть движим стремлением общаться, дружить, делиться впечатлениями, быть частью тусовки, чувствовать себя нужным, важным и так далее. Ваша задача состоит в том, чтобы понять с какой целью он пришел и что может его побудить остаться и способствовать исполнению этих его желаний.***

## 5. Советы тренерам по поддержанию и укреплению мотивации занимающихся

Фитнес-индустрия продолжает искать новые, все более изощренные пути привлечения и удержания клиентов. Иногда новых членов просто приводят в зал, проводят базовый инструктаж и оставляют наедине с самим собой. А оставшись наедине с собой, человек медленно, но верно теряет интерес к поставленным фитнес-целям, а также желание вновь приходить в зал. Это встречается почти повсеместно. Наверняка в ВАШИ цели не входит следовать этому примеру. Если вы будете мотивировать клиентов оставаться активными и создадите уютную атмосферу, у вас будет больше шансов, что они останутся вашими клиентами.



### 1. Установить цели

Люди часто приходят на фитнес намерением привести мышцы в тонус, избавиться от жира или создать «пляжное» тело до наступления лета. А иногда даже хотят достичь этих целей одновременно. При этом если не сразу получают желаемые результаты, то разочаровываются. Важно добиться занимающимся осознания что упражнения не изменят его тело в одночасье.

Первый шаг к стимулированию мотивации клиентов заключается в том, чтобы помочь им ставить реальные цели, а также сроки их выполнения. Вот несколько примеров:

- Сбросить 6 кг к 1 мая
- Похудеть на 2 размера к 15 апреля
- Пробежать в местном 5-км забеге в мае

Сроки будут стимулировать клиентов получать максимальную отдачу от занятий.

Чтобы клиент продолжал двигаться вперед, постоянно напоминайте ему о намеченных результатах. Когда цель достигнута, помогите ему поставить новые цели, которые выведут его на новый уровень. Плюс не забывайте хвалить за уже достигнутые результаты. Ведение здорового образа жизни и здоровое тело сами по себе являются невероятными стимулами и расширяют возможности человека.



Очень важна **РЕАЛИСТИЧНОСТЬ** целей. Следует довести до занимающегося, что похудеть на 15 кг за пару недель без сильного удара по здоровью практически невозможно. Такие мечты только приводят к большому стрессу и блокируют возможность реальных достижений.



Цель не обязательно должна быть связана с цифрами, можно ориентироваться на вещи, отражение в зеркале или сделать фотоколлаж. Это может быть увеличение выносливости тела, уменьшение времени в спринтерском забеге, прирост или прорисовка мускулов.

Помимо глобальной цели рекомендуется ставить несколько маленьких, которые станут этапами на этом пути. Ставьте перед ними маленькие цели, которые они смогут достигать постоянно, каждое занятие. В конечном итоге занимающиеся будут чувствовать, что достигли чего-то каждый раз, когда посетили тренировку.

## 2. График или дневник достижений

Важным инструментом в постановке цели является график достижений, предлагайте клиентам вести дневник. Сначала пусть они перечислят все причины, по которым они решили заняться фитнесом. Этот список укрепит их желание продолжать работать над собой. Затем попросите их отслеживать свои успехи, в том числе выполненные упражнения, веса, которые они использовали, число подходов и повторений. Постепенные улучшения в наглядной форме — будь то улучшенное время, увеличение повторений или улучшение отработки — являются отличной мотивацией. Действительно, согласно исследованиям, проведенным в Университете Колумбии, женщины, которые вели дневник тренировок, занимались в два раза интенсивнее, чем те, которые подобного дневника не вели (Rossi 2010).

Фотофиксация внешних изменений — еще один хороший инструмент для мотивации продолжать занятия. Ведь мышцы растут не быстро, плавные изменения незаметны глазу. Фотографии помогают увидеть разницу.

Конечно же, отслеживание достижений не оставляйте только на откуп самим занимающимся. Поощрение промежуточных результатов — отличный инструмент для поддержания мотивации. Замечайте и поздравляйте с каждым пусть даже незначительным на первый взгляд событием: 1, 2, 3 ... года в клубе, сотая тренировка, 10 подтягиваний, увеличение веса штанги и т. д.

Оно необходимо и для самого тренера, причем не только для мотивирования клиента, но и для подбора оптимальных нагрузок и правильного построения занятий.



### 3. Игрофикация

Пусть участники зарабатывают очки за определенные действия, например, за посещение фитнес-занятий, семинаров по питанию, за то, что приводят друзей или за персональные занятия с тренером. Можно использовать отдельные квесты, челенджи и т.д. В конце каждого месяца вручайте призы трем участникам, набравшим больше всех очков. Призами



могут стать спортивная сумка, футболка, бутылка воды с логотипом вашего клуба. Или введите категории по различным номинациям («самый добросовестный», «самый мощный», «самый гибкий» и т.п).

Вы можете посмотреть дополнительную литературу по геймификации (игрофикации) и переложить основные принципы на тренировочный процесс.

### 4. Положительный настрой, эмоции и отношение к тренировкам

При фитнес-занятиях очень важен эмоциональный настрой и то, как человек относится к процессу тренировок. Важно фокусироваться на положительных моментах и удовольствии от осознания, что тело становится быстрее, сильнее и красивее. Не следует связывать упражнения с отрицательными эмоциями — усталостью или болью. Напоминайте о том, что эти факторы временные, и при регулярных тренировках они исчезают.

Здесь важно сформировать определенное отношение к физической усталости, боли или другим факторам, которые могут негативно повлиять на мотивацию. Это и установка на временность данных факторов и на то, что они имеют определенный положительный смысл (если «устал – значит тренировка удалась, есть эффект»). Хорошую помощь тренеру в этом могут оказать мотивирующие фитнес-фразы.

*В ходе ряда исследований было определено, что музыка) увеличивает мотивацию. Можно использовать различные варианты, которые будут соответствовать предполагаемым ритмам тренировки.*



## 5 Соревнования

Часть фитнес-тренеров считают соревнования неплохим способом стимуляции активности. Приведем пример из одной статьи.

«Участники будут отслеживать, сколько миль они проходят или пробегают на беговой дорожке каждый раз, когда приходят в зал. В итоге три участника, которые прошли / пробежали больше других получают призы. Можно придумывать темы, связывая их с временами года, праздниками или спортивными мероприятиями (например, «Мартовское безумие» или «Олимпиада»). Пусть соревнования длятся 4-6 недель. Если сроки проведения будут больше, клиенты могут просто потерять к ним интерес. Используйте большие, яркие элементы, например, маркерную доску, чтобы отображать результаты каждого участника.»

Вместе с тем, при использовании данного способа стимуляции активности существует ряд непростых моментов, которые следует учитывать:

1) Соревновательная мотивация может существенно повлиять на активность участников. При этом дозирование нагрузки в каждом конкретном случае оказывается проблематичным;

2) Некоторые участники, обладающие серьезным стремлением к победе, могут превысить свои возможности. Не следует устраивать соревнования для людей, имеющих противопоказания по здоровью или имеющих риски перетренированности;

3) Итоги соревнований могут обладать как стимулирующим эффектом, так и служить демотиваторами, как для победителей, так и для проигравших. Первые могут расслабиться, а вторые – упасть духом.

4) Для начинающих заниматься проведение соревнований с участниками, которые занимаются длительное время может служить неплохим наглядным примером эффективности занятий, однако для уже занимающихся некоторое время может оказаться «провальным». Например, человек, активно старающийся привести себя в форму в течение трех месяцев, оказавшийся в подобных мероприятиях на последних местах может резко потерять мотивацию к занятиям вообще.

5) В ряде случаев следует не столько соревноваться с другими, сколько побудить к соревнованию с самим собой, сравнивая предыдущие результаты и имеющиеся на данный момент.

Все вышесказанное не означает, что соревнования не следует использовать для мотивации, однако использовать их следует на основе понимания плюсов и минусов данного метода стимуляции активности.



## 6. Внимание к занимающимся

**Без этого все будет  
бесполезно!**

Интересуйтесь занимающимся и поддерживайте связь. Ведите клиента, отслеживайте результат, делайте замеры, проводите фотофиксацию. Как бы то ни было, клиент должен чувствовать, что он нужен, что о нем заботятся. Это сделает вас уникальным для него. И тогда он останется у вас надолго и уже не захочет тренироваться с кем-либо еще. Не ждите, когда люди обратятся к вам, сами начинайте диалог. Некоторые посетители – люди стеснительные и задача тренера – первым сломать этот барьер и идти с ними на контакт.



Не забывайте о юбилеях клиентов. Выражайте свою признательность в отношении

Иногда бывает даже так, что тренер для клиента это уши. Этому клиенту не будет сильно важен результат, но об этом он не скажет, он будет покупать персоналки, чтобы от случая к случаю рассказывать, что шеф на работе дурак, что жена пилит мозги, что дети плохо учатся в школе, что теща заставляет

постоянного членства. Можно даже преподносить недорогие подарки клиентам на круглые даты: подарочные сертификаты в кафе, билеты в кино или персональные полотенца в зале. Таким образом, вы показываете, что цените преданность клиента занятиям и вашему фитнес-центру.

## 7. Разнообразие в тренировках

Чтобы занятия вызвали интерес, следует делать их разнообразными. Для этого регулярно меняют тренировочную программу, ориентируясь на изменения тела. Также рекомендуется чередовать аэробные и силовые виды нагрузки, не забывая о растяжке, которая обеспечит правильное восстановление мышц.

Обращайте внимание на то, какие упражнения вызывают у занимающихся больший интерес. Вносите разнообразие в тренировку. С физиологической точки зрения, можно годами делать одни и те же работающие упражнения для роста мышц. Но с психологической — они могут надоест, несмотря на их эффективность.

*Создавайте уникальную обстановку... Во многих фитнес-клубах создается особая атмосфера и некоторые занимающиеся приходят или возвращаются туда просто, чтобы вырваться из плена рутины и привычного окружения. Сделайте что-то, чтобы тренировки тоже не превратились в рутину.*

## 8. Содействие общению клиентов

Немаловажную роль играют обстановка и живое общение: именно поэтому для многих занятия в тренажерных залах и группах вызывают больше интереса, чем одинокие тренировки дома. Благожелательная атмосфера и нацеленность группы на результат дают человеку чувство



ответственности перед другими, мешая пропускать тренировки. Но если у человека склад характера интроверта, то от групповых занятий лучше воздержаться: другие люди будут раздражать и мешать тренингам. В этом случае рекомендуется тренироваться индивидуально с инструктором.

Стимулируя общение клиентов, вы помогаете им лучше узнать друг друга. Ваш фитнес-центр, кроме того, что является для них местом работы над собой, также становится местом встречи с друзьями. Некоторые мероприятия способствуют единению и побуждают людей общаться.

**Организируйте специальные клубы.** Группы по интересам помогают людям встретить единомышленников. Примером служат группы для начинающих, только для женщин, только для мужчин, велосипедистов, бегунов и для будущих мам. Организованная партнерская система помощи также является действенным инструментом для новичков, которые еще никого не знают в вашем центре.

**Выражайте признание достижениям публично.** Признание достижений ваших клиентов увеличивает их чувство причастности. К тому же этим они вдохновляют других продолжать усилия. Создайте доску объявлений, на которой размещайте достижения участников. Например, «Джон Смит завершил благотворительный марафон по ходьбе на 5 км» или «Эми Джонс сбросила 15 фунтов (6,8 кг)». Посвятите один раздел именинникам, запустите программу «Спортсмен месяца»... И добавляйте как можно чаще фотографии.

**Создавайте лиги.** Используя существующее обустройство вашего центра, вы можете создавать лиги или команды. Установите регулярный график для этих групп. Формирование команды помогает объединить людей, которые могли бы и не заметить друг друга в других обстоятельствах (Pire 2008). А предстоящие соревнования с другой группой занимающихся могут способствовать коллективной ответственности перед группой и тренером за успех состязаний и позволяют усилить мотивацию.

**Создавайте партнерскую систему помощи.** Постоянные занятия с партнером значительно улучшают дисциплину. Создавайте пары из клиентов, которые находятся на одном спортивном уровне и имеют схожие цели. Помогайте приятелям вдохновлять друг друга и вырабатывать взаимную ответственность.

## 9. Выработка привычки заниматься

Чтобы фитнес-тренировки стали ежедневным и привычным ритуалом, важно сформировать их, как хорошую ПРИВЫЧКУ. Залогом успеха при формировании привычки является неукоснительное



соблюдение графика, режима тренировок. Поэтому, полезным может быть договориться с занимающимся, что если посещение фитнес-центра в какой-то из дней невозможно, необходимо провести некоторую тренировку дома, по возможности в то же самое время. Указать на то что именно при регулярных тренировках тело быстро адаптируется к нагрузкам.

При сформированности привычки в дальнейшем человек уже ощущает раздражение или неудобство при пропуске занятия: организм начинает подавать сигналы о необходимости физической нагрузки. Сформированные привычки дадут возможность продолжать занятия даже в периоды угасания мотивации.

## 10. Побуждайте к разделению или взятию ответственности

Типичным способом «бегства» от занятий является установка на то, что все зависит от тренера. «У меня не было результатов, так как тренер был так себе (а не потому что я объедался после тренировок и ел вкусные пироженки)». Давайте возможность занимающимся поучаствовать в планировании тренировок, давайте возможности выбора альтернатив, упражнений, типа тренировочного занятия, если это не принципиально для поставленных целей. Создайте у него ощущение, что многое зависит от его действий и решений и «он – тренируется», а не «его тренируют».

*Принцип взятого обязательства и обещаний. Хорошим помощником при решении профессионально заняться собой станет практика публичных заявлений. Когда человек заявил о своих намерениях, взяв в свидетели своих близких, друзей или коллег, то отлынивать от выполнения условий ему психологически будет не так просто. Здесь есть и один психологический момент. Сравните.*

*Вариант первый. Тренер: «Время на 19.00 Вам подходит?» Клиент: «Кивает».*

*Вариант второй. Тренер: «Когда Вы будете ходить на тренировки?» Клиент: «Я буду ходить на тренировки по понедельникам и средам в 19.00».*

*Вообще, большое значение имеет не только то, что говорится, но и как говорится. Мотивация зависит не только от слов тренера, но и от того, как они сказаны. Тренер всегда балансирует между позитивом, настойчивостью, деликатностью и уважением.*

*Например: «чем меньше тренировок ты будешь пропускать, тем быстрее мышцы окрепнут и ты станешь сильнее». При этом следует избегать таких слов, как «должен» и «надо сделать». Выбирайте верные глаголы, не оскорбляющие клиента. Ваша цель — воодушевить, а не обидеть или оттолкнуть..*

## 11. Развивайте уверенность в себе

Для большинства людей самым серьезным препятствием является неуверенность в себе. Именно она мешает человеку делать позитивные шаги, мотивация, которая быстро исчезает. Занимающийся легко разочаровывается, начинает заниматься оправданием своего бездействия или слабых усилий, а порой даже бросает занятия просто боясь в очередной раз «провалиться» и еще раз подтвердить свою низкую самооценку.



Поэтому в случае низкой самооценки занимающегося следует

- отмечать его успехи;
- напоминать о хороших результатах (не только в области тренировок);
- создавать ситуации успеха, опираясь на сильные стороны;
- работать по самопринятию человеком себя. (Всегда есть кто-то умнее Вас, меня и даже Гарри Каспарова. Всегда есть кто-то сексуальнее, остроумнее, увереннее и т.д. Но даже если в Вас нет особых качеств, но их сочетание все равно делает Вас неповторимым);
- побуждать к сравнению «я-вчера» - «я – сегодня». Научить ориентироваться не на других, а на личный результат;
- формировать правильное отношение к неудачам (например, воспринимать неудачи как полезные уроки, которые позволяют стать мудрее. То что не убивает делает нас сильнее. итд).

## 12. Изначально определите график и правила

Самым большим преимуществом выполнения определенной программы является четкий и установленный ранее график тренировок. Это поможет тренируемому не сбиться с пути и позволяет снизить негативное влияние неопределенности. Благодаря этому занимающийся будет знать, что именно его ждет и сможет подготовиться к этому заранее.



### 13. Демонстрируйте профессиональные знания и умения. Выстройте свой имидж

Фитнес-тренеру, обладающему особым имиджем, легче привести своих клиентов к достижению запланированного результата (снижение веса, получение желаемых умений, набор мышечной массы, оздоровление организма). Положительный имидж тренера будет способствовать и дальнейшему привлечению клиентов.

Ниже представлены несколько примеров имиджа и подходов самых лучших и известных в голливуде фитнес – тренеров.

#### **Майкл Оладжайд-младший**



*Клиенты: Наталья Водянова, Эмми Россум, Адриана Лима*

*Щеголять на шоу Victoria's Secret через 8 недель после родов Адриана Лима смогла только благодаря Майклу Оладжайду-младшему. Этот "пират" от мира фитнеса пришел на помощь голливудским звездам и моделям из бокса – отсюда его брутальная внешность. Его метод приобретения крепких мышц и рельефных форм – бокс и кикбоксинг, которому он обучает изящных девушек в своей светлой и просторной нью-йоркской студии Aerospace. Это просто царство для девушек с яркими боксерскими грушами и светлым интерьером. Кроме непосредственно боксинга, Майкл истязает своих девочек прыжками на скакалке и упражнениями на пресс. Поддерживать "бойцовский дух" помогает и простая диета – много протеинов, мало углеводов, много воды.*

#### **Мэнди Ингбер**

*Клиенты: Дженнифер Энистон, Дженнифер Лоуренс, Кейт Бекинсейл, Брук Шилдс*  
*Несмотря на то, что Мэнди Майер с детства занималась спортом, о карьере персонального тренера она даже не мечтала. Все изменилось, когда ей было 28, и Мэнди стала инструктором сначала по велотренажеру, а затем по йоге. Она создала свою уникальную программу Yogalosophy, к которой быстро прониклись любовью звезды первой величины. Ее тренировки построены на асанах йоги и кардиотренировках с велотренажерами и не только. Собственные предпочтения тренер перенесла и на питание. Фрукты, овощи, шоколад и зеленый чай – это список любимых продуктов тренера, его же она рекомендует своим подопечным. И они ее слушаются, ведь сама Мэнди в свои 48 лет выглядит просто потрясающе и ее прекрасная форма служит отличной мотивацией для тренирующихся.*





### **Джастин Гелбанд**

*Клиенты: Карли Клосс, Кэндис Свейнпол, Крисси Тейген, Ирина Шейк*  
Джастин Гелбанд – основатель известных в Америке фитнес-студий modelFIT, предлагающих особую авторскую программу тренировок и делающих акцент на выносливость, ловкость и баланс. А также на идеальное тело, которым могут похвастаться модели Victoria's secret, большинство из которых как раз обязаны своей форме Джастину. Основная нагрузка, которой звездный тренер изматывает своих клиенток – кардио на велотренажере для стройных ягодич, 30-интервальные пробежки, пилатес, йога и кикбоксинг. Кроме того, тренер всегда

напоминает о том, что главное на пути к безупречному телу – все же питание. Джастин Гелбанд – поклонник палеодиеты, рекомендующей сделать главными в рационе продукты с высокой концентрацией жиров: рыбу, мясо, орехи, а также фрукты и овощи. Высокоуглеводную пищу тренер рекомендует употреблять не больше двух раз в неделю.

### **Гуннар Петерсон**

*Клиенты: сестры Кардашьян, Дженнифер Лопес, София Вергара, Сиара, Жизель Бундхен*

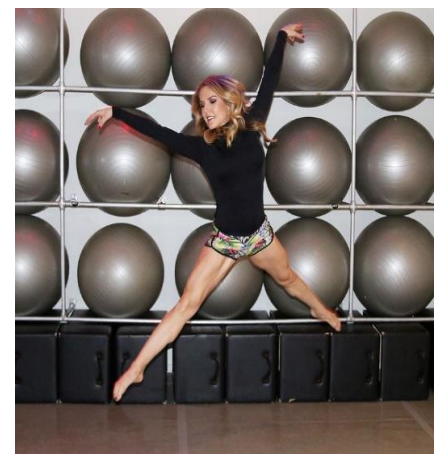
Гуннар Петерсон – тренер с 20-летним опытом работы, получивший от СМИ и клиентов комплиментарное звание “самого популярного звездного тренера в США”. Список его клиентов действительно впечатляет – под его чутким руководством обретают свои аппетитные формы Дженнифер Лопес, София Вергара, сестры Кардашьян и множество других девушек, которые задают тренд на подтянутые фигуры, коим не мешает даже беременность. Гуннар не обещает мгновенных результатов, а фокусируется на долгосрочных целях. Его программа базируется на функциональных тренировках с отягощениями в неустойчивом положении, а также кардио-тренировках. Секрет Петерсона в том, что он мотивирует своих подопечных заниматься шесть раз в неделю, и только один день разрешает посвятить отдыху. Не последнюю роль в тренировках Гуннара играет изобретенный им же тренажер The Bottom Line и масса других гаджетов, в разработке которых участвовал тренер. Что касается питания, у Гуннара по этому поводу простой совет: сделать упор на потребление белка (в среднем 100-150 гр в день), а все продукты на основе сахара и белой муки заменить фруктами и овощами.



### **Анна Кайзер**

*Клиенты: Шакира, Сара Джессика Паркер*

В голливудском закулисье Анну Кайзер называют “dancing queen”, чему она обязана своему танцевальному прошлому. Сейчас в своей студии AKT In Motion она буквально скульптурирует тело при помощи танцевальных движений. Кардионагрузки она сменяет короткими силовыми блоками, а их усиливает элементами йоги и пилатеса, даря не только стройное тело, но и гибкость. Иногда тренировки могут длиться по полтора часа, а завершает их нередко бассейн. Анна также советует есть пять раз в день – завтрак, обед и ужин сменять перекусами свежими овощами и низкокалорийными фруктами. А звездом меню должен стать овощной суп.





### **Мэри Хелен Бауэрс**

*Клиенты: Натали Портман, Миранда Керр, Даутцен Крез, Зоуи Дешанель, Лили Олдридж*

*Мэри Хелен Бауэрс заставила о себе говорить после того, как помогла Натали Портман обрести по-настоящему хрупкое тело для съемок в “Черном лебеде”, которое в итоге принесло актрисе “Оскар”. С тех пор она ввела моду на балет как на вид нескучных фитнес-тренировок, а ее авторская программа Ballet Beautiful и одноименная страничка в Instagram быстро стала популярной среди актрис, моделей и прочих известных девушек, которые в детстве мечтали стать балеринами, а став взрослыми, начали мечтать об изящной фигуре танцовщиц и умению садиться в шпагат. Программа Мэри сочетает в себе элементы классического балета, а также стандартных кардио-упражнений, которые в тандеме дают “сухие” вытянутые мышцы, идеальную осанку, грациозность. Но самое главное, что Мэри предлагает нагрузки, исходя из данных конкретного человека, и ее занятия могут длиться как 15 минут (и давать нужный эффект), так и 3 часа. Как ни странно, Бауэрс развенчивает мифы о строгих диетах балерин. Своим клиенткам она, конечно, советует потреблять достаточное количество свежих фруктов и овощей, но также позволяет им иногда есть даже бургеры, правда сочетая их не с картошкой фри, а с легким салатом.*

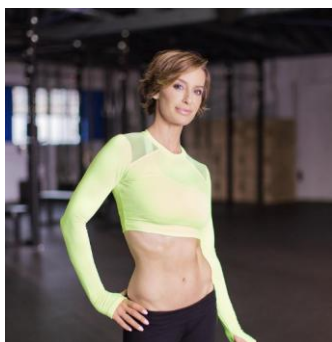


### **Эшли Борден**

*Клиенты: Кристина Агилера, Риз Уизерспун, Мэнди Мур, Кеша*

*Еще одна бывшая танцовщица, которая переквалифицировалась в фитнес-тренера – Эшли Борден. На своих занятиях она требует от клиентов образцовой осанки и правильного положения стоп. Эшли делает упор на функциональные тренировки, где часто использует необычный девайс – Waff Max – круглую надувную подушку, которая усложняет выполнение упражнений и содействует больше мышц за счет своей неустойчивости. Кроме того, Эшли советует смотреть на себя со всех сторон и работать не только над теми проблемными участками,*

*которые вы видите в зеркале. А эффективность тренировки измерять пульсом: если он меньше 150 – вам стоит приложить больше сил на пути к красивому телу.*



### **Харли Пастернак**

*Клиенты: Меган Фокс, Кэти Пэрри, Леди Гага, Майли Сайрус, Холли Берри, Кэтрин Хэйгл*

*Харли Пастернак – один из самых высокообразованных тренеров, имеющем в своем арсенале несколько дипломов (в том числе, магистра) по физиологии и питанию. Глубокие познания в области того, как выглядеть хорошо и чувствовать себя так же, позволило Харли выпустить шесть книг и принять участие во множестве телепроектов. Харли не заставляет своих клиентов отдавать слишком много времени тренировкам – его занятия длятся в среднем 30 минут, но тренироваться он рекомендует 5 дней в неделю. За эти полчаса клиенткам Харли скучать не приходится – им нужно выполнить очень интенсивную тренировку, которая включает нагрузку на две разные группы мышц, чередуя их по дням недели: например, спина + ягодицы, бицепс + квадрицепс и т.д., а в завершение – кардиоинтенсив.*

*Но ключ хорошей фигуры по рецепту Пастернака кроется не столько в тренировках, сколько в питании. Он настаивает на том, что есть нужно 5 раз в день. Причем это могут быть одинаково небольшие по объему приемы пищи, либо традиционные завтрак, обед и ужин, а также два маленьких перекуса.*



### **Дэвид Кириш**

*Клиенты: Кейт Антон, Хайди Клум, Каролина Куркова, Лив Тайлер*

*Кейт Аптон своим званием самой сексуальной девушки мира обязана Дэвиду Киришу, в узких кругах известному как “мастер поп”. На пути к аппетитной пятой точке Дэвид советует тренироваться каждый день, уделяя внимание планкам, коротким высокоинтервальным тренировкам, приседаниям. А на досуге не сидеть за телевизором или компьютером, а отправляться в длинные пешие прогулки или поездки на велосипеде. Для тех, кто хочет сбросить вес к важному событию, тренер советует воспользоваться им же разработанной*



*ню-йоркской диеты. Она предполагает первые две недели отдавать предпочтение белковой пище: индейке, курице, рыбе, яйцам, молочным продуктам, грибам. В следующие две недели прибавить к этому меню фрукты, немного цельнозерновых блюд и картофеля, а дальше можно ввести в рацион все запрещенные ранее продукты, но исключать жареное и выпечку.*

### **Трейси Андерсон**

*Клиенты: Гвинет Пэлтроу, Молли Симс, Шакира, Стейси Киблер*

*Трейси Андерсен на собственном опыте знает, что такое борьба с лишним весом. В юности слишком крепкое телосложение помешало ей стать балериной. Но одна закрытая дверь дала возможность открыть другую – Трейси стала заниматься фитнесом, разработав собственную программу тренировок, которая задействует два раза больше мышц, чем обычные занятия в спортзале. Затем девушка стала личным тренером Мадонны в ее большом мировом турне. А позже она записала около 200 видео-тренировок для разных запросов. В ее арсенале есть тренировки для женщин, мужчин, новичков, беременных, подростков, для тех, кому больше нравятся подвижные уроки с элементами танцев или для тех, кто привык заниматься на коврике. А еще она помогла достичь идеальной формы самой привередливой фитнес-поклоннице Голливуда Гвинет Пэлтроу и даже стала ее партнером по бизнесу. По методу Трейси, нужно уделять время тренировкам 6 раз в неделю, не менее, чем по 30 минут. В основе нагрузок – кардио и мышечные тренировки. Трейси не приветствует силовой тренинг с большим весом для женщин, однако в своей программе прописывает многократное повторение упражнений – по 60 повторов каждого, иногда с легкими утяжелителями (до 1 кг). Помимо этого, звездный фитнес-гуру настаивает на разнообразии и советует менять программу тренировок каждые 10 дней, чтобы мышцы не привыкали к рутине. Более того, сама Трейси утверждает, что ее тренировки настолько эффективны, что до определенного времени она могла себе спокойно позволить есть фаст-фуд и не поправляться. И лишь семь лет назад она наконец прислушалась к критикам своей системы и собственным клиентам и очистила свой рацион. Теперь Трейси полностью исключила из меню алкоголь и молочные продукты, пшеницу и обработанные продукты, делая ставку на зеленые смузи и коктейли с аминокислотами.*



в

## 14. Создавайте клиентские истории

Иногда самым большим препятствием к началам или продолжением занятий является предубеждение, что «это будет невозможно». Рассказы об успехах других людей в их фитнес-путешествии может стать нужным решением, чтобы побудить их двигаться в нужном направлении.

Вам нравится хвастаться о своих клиентах? Вы рассказываете своим друзьям о матери четырёх детей, вернувшей свой вес после родов, или о домоседе, открывшем для себя фитнес заново и его амбициях? Вы прошли этот путь к успеху вместе. Теперь, когда вы привели к успеху своих клиентов, используйте это!

Клиентам важно признание. Распространяйте успехи своих клиентов, рассказывая их истории другим людям. Это недостающее звено к успеху многих фитнес-компаний. Оно удерживает клиентов и деньги, приходящие с ними. Клиентам нравятся результаты, но ещё больше они любят признание и похвалу. Признание превращает довольных клиентов в убеждённых сторонников, которые вдохновляют других.

Как у специалиста по фитнесу, у вас наверняка есть в запасе истории успеха - и их использование имеет решающее значение для привлечения и удержания клиентов.

Вы можете использовать истории ваших клиентов несколькими способами. Если говорить о 60-секундной истории, примите решение о сюжетной линии. Вы хотите показать клиента, прошедшего фитнес-трансформацию? Кого-то, кто использовал тренировки для борьбы с болезнью? Клиента, добившегося успеха? Выберите кого-то, соответствующего вашим критериям, а затем сделайте следующие 10 шагов:

**Шаг 1.** «Зажгите огонь». Побудите клиента поделиться своей историей.

**Шаг 2.** Объясните, как история поможет. Расскажите клиенту о том, как его история будет мотивировать других людей. Вам нужно, чтобы он активно включился в процесс рассказа истории.

**Шаг 3.** Задайте трудные вопросы. Независимо от того, интервью это или вопросник, задавайте открытые вопросы, чтобы помочь клиенту выразить эмоции, лежащие за его трансформацией.

**Шаг 4.** Выделите в истории самое ценное. Если бы вы могли рассказать о человеке лишь что-то одно, что бы это было? Сосредоточьтесь на этом внимание.

*В фитнес-клубе Fitness Evolution, Лагуна-Хиллз, Калифорния, Вито Ла-Фата выделяет клиентов при помощи «Горячего снимка месяца». Он говорит: «Горячий снимок олицетворяет нашего идеального клиента. Они весело, упорно работают, стремятся к улучшениям, говорят о нас и помогают нам устанавливать контакты. Их фотографии размещены на доске «Горячих снимков» в тренажёрном зале и публикуются в бюллетене компании. Люди с горячих снимков также награждаются благодарственными подарками.*

*Как эта система выделения клиентов показала себя в Fitness Evolution? С большим успехом. «Это необыкновенное признание заслуг создало волну клиентов, желающих стать «горячими снимками»», - говорит Ла-Фата.*

**Шаг 5.** «Свет, камера, съёмка!» Сохраняйте простоту, но подходите творчески. Съёмка не обязательно должна быть изощёренной. Снимите клиента на тренировке, на рабочем месте, дома или в продуктовом магазине.

**Шаг 6.** Покажите историю. Попросите клиента покопаться в фотоальбомах и на картах памяти, чтобы найти фотографии, которые поддержат его историю. Предложите поделиться снимками «до» и «после» так, чтобы люди могли сравнить его фотографии до начала тренировок со снимками, отражающими его жизнь с новой формой, здоровым образом жизни.

**Шаг 7.** Расскажите. Начните свой сюжет с чего-то привлекающего внимания. Не тратьте время на объяснение каждой детали – ваша аудитория их найдёт.

**Шаг 8.** Создайте. Отредактируйте видео и сопровождающий звук. Выберите отрезки, совпадающие с написанной вами историей. Не знаете, как редактировать видео? Попросите кого-нибудь о помощи. Или научитесь, посмотрев небольшой видеоролик. Это гораздо проще чем кажется и многие обучаются простым вариантам монтажа в течение получаса

**Шаг 9.** Транслируйте. Опубликуйте видео на ваших страницах в социальных сетях, а также на вашем Интернет- сайте. Узнайте, как отмечать видео, для увеличения числа просмотров. Используйте ключевые слова, отражающие интересы людей. Включите некоторые из этих слов в название вашего видео. Можно эти истории отображать на экранах вашей организации; используйте их для общественных презентаций.

**Шаг 10.** Распространяйте.

## 15. Делитесь мотивационными роликами

Вы можете использовать не только видеоматериалы, созданные лично Вами. Большое количество информационного материала, размещенного в Интернете, служит мотивацией и выступает в качестве призыва к началу работы над собой. Для многих источником вдохновения служат небольшие видео с глубокой мыслью. Большинство из них раскрывают простую истину перед каждым, любая цель становится достижимой, если идти к ней уверенно и планомерно.

*«В тот день Тодд Казубовский забрал 11-летнего сына из школы в слезах: его называли жирным и пухлым. Тодд вспомнил события, которые сам пережил в детстве. Он не хотел, чтобы сын столкнулся с теми же постоянными насмешками. Стало ясно, что необходимы изменения. Тодд понял, что должен стать образцом для подражания и начал менять своё привычное питание: обычно он питался чипсами и фаст-фудом и выпивал четыре 0,6 л бутылки газировки в день, обычно перед сыном.*

*Вдохновленные Тодд и его жена Джен переделали свою кухню и перешли на фрукты, овощи и постное мясо. Тодд продолжал подавать пример сыну, сделав тренировки одним из своих жизненных приоритетов. Он надеется, что парень будет расти, зная, как вести счастливый, здоровый образ жизни. И уже появились результаты: сын потерял более 4,5 кг, а отец - более 22!».*

## 16. Помочь найти смысл и обосновать ситуацию

Представим себе ситуацию. Человек изначально склонен к ожирению. Его занятия приносят минимальный эффект, что конечно вызывает у него недовольство. Он сравнивает себя и других и говорит (себе или вслух): «За что? Почему? Я тренируюсь изо всех сил, у до сих пор не такой вот как этот...».

Результатом является снижение мотивированности, когда человек махнет на все рукой и возвращается к прежнему образу жизни.

Здесь возможна работа в следующих направлениях:

- обосновать объективную причину – не только тренировки, но и образ жизни и генетическая предрасположенность;

- описать усилия (частота и интенсивность тренировок других, время (7 месяцев!) которое понадобилось отдельным людям, чтобы стать «такими вот». Честно признаться что «Да. Некоторым повезло и у них – за пару месяцев, некоторым – не очень, и приходится приложить больше сил). Но это снизит ощущение несправедливости и постоянное самобичевание, которым «увлекся» данный занимающийся;

- помочь найти смысл. Если занимающийся продолжает страдать по поводу того, что «ему не повезло» (генетика такая, сидячая работа виновата итп,...) помогите найти ему смысл в этом. Может быть даже удастся натолкнуть его на мысль, что это...хорошо! Это лишний шанс доказать себе и другим, что **ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ВСЕ ЭТО ОН МОЖЕТ ЭТО ПРЕОДОЛЕТЬ**. А у уже худых, такого нет... Бедолаги.

Большое подспорье в создании правильных установок могут оказать «сильные» мотивирующие фразы. Приведем несколько примеров.

- *Я тренируюсь, чтобы быть лучшим в мире в мой худший день. – Ронда Роузи*
- *Сила растет в тот момент, когда вы думаете, что не можете идти дальше, но вы все равно продолжаете идти.*
- *У меня не было такой же физической подготовки или способностей, как у других девушек, поэтому я должен был победить их своим умом. – Мартина Хингис*
- *Берегите свое тело, это единственное место, где вы должны жить. – Джим Рон*  
*Упражнение-это король. Питание-это королева. Соедините их вместе, и у вас будет королевство. – Джек Лаланн*
- *Каждый день – это новое начало.*



- Путешествие в тысячу миль начинается с одного шага.
  - Это нормально-потерпеть неудачу ... последовательность не означает совершенство.
  - Если вы будете настойчивы, вы получите это. Если вы будете последовательны, вы сохраните его.
  - Я все еще смотрю на себя и хочу совершенствоваться. – Дэвид Бекхэм
  - Каждый день – это еще один шанс изменить свою жизнь.
- Иногда полезным является «подтолкнуть» занимающегося на те мысли, которые изначально побудили его к занятиям. Это можно делать как прямым образом, так и косвенным, через ассоциативные связи. Например, для занимающегося, который пришел чтобы привести себя в форму перед пляжным сезоном, завести разговор о временах года. (Например «ох, как надоела эта зима... скорее бы лето»).
- Те, кто думает, что у них нет времени для физических упражнений, рано или поздно найдут время для болезни. – Эдвард Стэнли
  - Упражнения следует рассматривать как дань сердцу. – Джин Танни
  - Часовая тренировка – это 4% вашего рабочего дня.
  - Я думаю, что в жизни ты должен работать над собой до самой смерти. – Серена Уильямс
  - Это никогда не становится легче. Ты просто становишься лучше в этом.
  - Мотивация-это то, что заставляет вас начать. Привычка-это то, что держит вас на плаву.
  - Вы не должны идти быстро... вы просто должны идти.
  - Сегодня я сделаю то, что другие не сделают, так что завтра я могу сделать то, что другие не могут. – Джерри Райс
  - Дело не в том, чтобы быть лучшим. Речь идет о том, чтобы быть лучше, чем ты был вчера.
  - Практика помещает мозги в ваши мышцы. – Сэм Снид
  - Лучшее упражнение-это то, которое вы действительно делаете.
  - Я уже знаю, каково это-сдаваться. Я хочу посмотреть, что будет, если я этого не сделаю – Нейла Рэй
  - Болит? Устал? Запыхался? Хорошо... это работает.
  - Если бы это было легко, стоило бы оно того?
  - Только когда вы устанете, вы поймете, насколько вы сильны на самом деле. – Шон Ти
  - Я всегда верил, что если вы приложите усилия, то результаты придут. – Майкл Джордан
  - Вы пропускаете 100% выстрелов, которые никогда не делаете. – Уэйн Гретцки
  - Качество вашего сна зависит от качества вашего дня. – Дипак Чопра
  - Мы-это то, что мы постоянно делаем. Таким образом, совершенство-это не действие, а привычка. – Аристотель
  - Именно здоровье является истинным богатством. – Ганди
  - Постоянное совершенствование лучше, чем запоздалое совершенство – Марк Твен.
  - Если вам не хватает времени, прекратите смотреть телевизор.
  - Если вы начинаете беспокоиться о том, как вы собираетесь выступить, вы уже проиграли. Тренируйтесь усердно, поднимайтесь, бегите изо всех сил, а остальное само о себе позаботится. – Усэйн болт

- Переключите внимание с того, как выглядит ваше тело, на то, что оно может делать.
- Боль, которую вы чувствуете сегодня, станет силой, которую вы почувствуете завтра. – Риту Гатури
- Тот же самый голос, который говорит “сдавайся”, также может быть обучен говорить “продолжай идти”.
- Не останавливайся, когда устанешь. Остановись, когда закончишь.
- Нельзя наливать из пустой чашки. В первую очередь позаботься о себе.
- Я выигрываю или учусь, но никогда не проигрываю. – Мари Форлео
- Я ненавижу каждую минуту тренировок. Но я сказал: Не уходи. Страдай сейчас и проживи остаток своей жизни как чемпион. – Мохаммад Али
- Прогресс, а не совершенство. – Кимберли Снайдер
- Все возможно, пока вы вкладываете в это свой ум, вкладываете в это работу и время. – Майкл Фелпс.
- Здоровый образ жизни-это то, что мы совершенствуем со временем, а не в одночасье.
- Нам не нужно быть совершенными... нам просто нужно начать.
- Некоторые вещи вы должны делать каждый день. Съедая семь яблок в субботу вечером вместо одного в день, вы просто не сделаете свою работу. – Джим Рон
- Самое лучшее упражнение для пресса – это 5 комплектов “перестань есть так много дерьма”. – Лазарь Ангелов
- Достойный метод, которому вы следуете, лучше, чем идеальный метод, который вы бросаете. – Тим Феррис
- Если вас не стошнит, вы не упадете в обморок или не умрете, продолжайте идти! – Джиллиан Майклс
- То, что сегодня кажется невозможным, однажды станет вашей разминкой.
- Все, что вы делаете сейчас, делается для вашего будущего.
- Мастер терпел неудачу больше раз, чем новичок даже пытался.
- Берегите свое тело, это единственное место, где вы должны жить. – Джим Рон
- Ничего не изменится, если ничего не изменится.
- вспомните, почему вы начали.
- Если это будет просто, это приведет к изменениям.
- Мы не перестаем тренироваться, потому что стареем... мы стареем, потому что перестаем тренироваться
- Если вы не тренируетесь, вы не заслуживаете победы. – Андре Агасси
- Не желай этого-работай ради этого.
- Через год ты пожалеешь, что не начал сегодня.
- Человек, слишком занятый, чтобы заботиться о своем здоровье, подобен механику, слишком занятому, чтобы заботиться о своих инструментах.
- Боль, пот и уважение. Первые два ты даешь. Последнее, что ты заработаешь. – Дуэйн “Скала” Джонсон

Вы можете создать свою подборку мотивирующих фраз и поговорок, создав свой арсенал убеждения.

## 17 Определите потребность, стоящую за мотивом

За каждым мотивом скрывается потребность. Это могут быть такие потребности, как:

- потребность в коррекции фигуры,
- улучшение здоровья, снижение рисков различных заболеваний и нарушений,
- повышение качества жизни,
- потребность во внимании и заботе,
- потребность ощутить себя частью социальной группы,
- потребность в статусности,
- потребность в безопасности,
- потребность в общении и т. п.



Поэтому, если человек говорит, что хочет похудеть, то все равно важным является понять **ПОЧЕМУ** он этого хочет. Может он хочет быть привлекательнее в сексуальном плане для других людей. Или только для супруга/супруги. А может у него на фоне избыточного веса обостряются проблемы со здоровьем и ему важнее именно решение этого вопроса. А может ему кажется, что окружающие смотрят на его фигуру с презрением и ему нужно избавиться от этого негативного внимания.

Или вообще, это желание третьих лиц, на уговоры которых он все-таки поддался. Или она хочет получить подтверждение (для себя самой) что способна контролировать свою жизнь и менять в ней что-либо. И даже месть «своему бывшему», чтобы доказать как многое он потерял. Вплоть до страха перед встречей с родителями жениха. И так далее. Аналогично, кстати, и для тех, кто выстраивает «идеальную фигуру». Это может

быть средством (стать более привлекательным) или самоцелью (соответствие собственному образу «идеального себя») или даже близко к нарциссическим установкам (самовлюбленность и тяга к самолюбванию).

Как бы то ни было, как раз видение того, **ЧТО ИМЕННО** скрывается за внешне видимым мотивом зачастую и дает возможность удовлетворить невысказанные пожелания занимающегося, о которых он порой и сам не знает. Бывает и такое, что цель не достигнута

### **Задавайте вопросы**

*Когда клиент приходит с запросом, например, на изменение внешнего вида, тренеру порой советуют изучить его мотивационную сферу. Это можно сделать через вопросы на уже совершенный результат:*

*— Как изменится твоя жизнь, когда ты достигнешь желаемого результата?*

*— Как ты будешь себя чувствовать?*

*Формулируя ответы тренеру, клиент еще раз задумается, а чего же именно хочет он сам. Беседа поможет отличить настоящие мотивы от ложных; внешние (девушка сказала, что я поправился) от внутренних (у меня одышка, мне будет легче, если я похудею).*



полностью, однако занимающийся целиком и полностью удовлетворен и берет абонемент на следующий период. А бывает, что прогресс – налицо, однако занимающийся выражает недовольство и отказывается от дальнейших занятий. Происходит это именно потому, что мы вовремя не смогли определить «ЧТО ИМЕННО» стояло за высказанным желанием «поддерживать себя в форме».

Итак, мы рассмотрели ряд советов по привлечению и удержанию клиентов фитнес-клуба. Использование даже некоторых из них будет способствовать поддержанию мотивации занимающихся и долгосрочным и продуктивным отношениям.