



oltre
la siepe



Masotti è una delle poche persone nel nostro settore che abbia sempre interpretato il fitness in modo assolutamente impermeabile a mode o modi più o meno in voga. Ha sempre avuto la capacità di anticipare e non molti possono dire lo stesso nel nostro ambiente. Chi meglio di lui è in grado di affrontare l'argomento

istruttori? Penso pochi altri, almeno nel modo costruttivo ed intelligente come lui sa fare, senza soffrire delle tipiche "vertigini da palco" come altri suoi colleghi...

roberto coda zabetta

il professionista

Il fitness non si impara, si fa. Ma allora perché così tanta gente smette?

Forse perché un numero crescente di istruttori in Italia in crisi di identità professionale non ha mai saputo qual è la linea di demarcazione che separa l'amore per l'esercizio fisico dal resto delle discipline? O forse perché ci sono molti che esercitano la professione e molti meno esperti che conoscono a pieno i valori necessari per la giusta diffusione dell'immagine del settore. Da uno "storico" protagonista uno stimolante contributo

di Max Masotti





Al cospetto di una sedia il sedentario vuole sedersi, l'indeciso se rimanere in piedi o meno, è il potenziale cliente del fitness club.

il nuovo club
49
oltre la siepe

Il professionista fa la differenza. Ammesso e non concesso che questa affermazione sia giusta sapreste riconoscere il vero istruttore prof. del fitness? Ipotizziamo che la risposta sia sì, vi provo: ne siete così sicuri? Partiamo da molto più distante, e cioè dal fitness e i suoi clienti.

i clienti

Anni fa in una conferenza a New York Peter Francis noto fisiologo americano diede una definizione di cliente del fitness che mi fece riflettere molto e ancor oggi ritengo tale definizione la più azzeccata, più che una definizione Peter mimò tre tipologie di individui al cospetto di una sedia il primo, seduto era il sedentario, il terzo in piedi era l'atleta, il secondo indeciso se sedersi o stare in piedi era il potenziale cliente del centro fitness. Era il 1994, e da allora questa è stata la mia unica verità. Il cliente del fitness è un indeciso. Se non vi piace il termine indeciso possiamo usare: incerto oppure dubbioso o ancora titubante, di fatto il significato non cambia.

Indeciso perché essere sedentari è una scelta dura da portare avanti per il continuo tormento dato dai sensi di colpa, mentre fare l'atleta è un impegno esagerato, richiede sacrificio soprattutto all'inizio nella fase di apprendimento, dove la fatica è tanta e le soddisfazioni poche.

Pensate, allo sci, al tennis, al nuoto, ecc...e allora non rimane che provare con il fitness!

il fitness cos'è?

Il fitness è meraviglioso, è facile, è divertente, è dannatamente vario, è vicino casa è pieno di gente, il fitness è perfetto. Il fitness non si impara si fa, è immediato per sua natura, quindi teoricamente crea zero disagi. Allora perché così tanta gente smette? Troppo caro? Dubito Forse noioso? Men che meno Allora fisiologicamente e biomeccanicamente insano? forse in passato, ora no. Quindi? Il problema se di problema si tratta è insito nel fitness, ed è per questo che la gente è come ho detto prima incerta, dubbiosa, titubante. Non ha probabilmente compreso esattamente cos'è... a proposito tu che stai leggendo sai cos'è il fitness? Paradossalmente ho scoperto che le persone più confuse in materia sono proprio gli addetti ai lavori, quelli che il fitness lo vendono, lo insegnano, lo costruiscono.

Forse qualcuno in questo momento si starà chiedendo: ma chi si crede di essere questo? La risposta è: nessuno, se non uno che vive di fitness da 25 anni e che in 25 anni l'ha visto nascere, crescere, osannare, deridere e a volte anche rinnegare. Ma andiamo per ordine. Vi faccio degli esempi: proviamo a considerare il programma di fitness più noto degli anni 80, l'aerobica di Jane Fonda è obsoleta come concetto in generale, sotto ogni punto di vista e su questo siamo tutti d'accordo, ma proviamo a pensare di proporlo in palestra ora? Pensate che qualcuno la riconosca? Probabilmente no e per di più ho la netta convinzione

che avrebbe un grande seguito, soprattutto con i nuovi iscritti. Riflessione: la gente al fuori del club è a livello informativo al 1980.

L'informazione ammesso che ci sia è dentro le palestre e non fuori. Ammettiamo però che qualcuno la riconosca, tra i clienti più esperti. Basterebbe camuffarla con qualche nome altisonante, tipo turbo-tone o cardio-challenge, insignirla di poteri miracolosi, affibbiarla a qualche vip prestigioso et voilà, ecco a voi la novità, dell'anno. Riflessione: l'informazione forse non è nemmeno dentro le palestre... Tutto questo sarebbe normale se in questi subdoli tranelli, ci cascassero soltanto i clienti, in realtà quello che è peggio...sapete cosa voglio dire.

Sono sempre più convinto che l'unica strategia commerciale saggia è e sarà sempre l'informazione corretta e abbondante, smascherando i vari truffatori di turno che abusano dell'ignoranza e della debolezza della gente, ora nel fitness domani in qualche altro settore.

Grazie a questi personaggi molta gente non frequenta più i fitness club. Il fitness è molto di più che muscoli, dimagrimento, aggregazione e divertimento: il fitness è rispettare la nostra persona fisica.

Vediamo di chiarire al meglio questo concetto. Una persona che inizia a frequentare la palestra ha tutto il diritto di farlo, attenzione ho detto diritto non dovere, il fitness non è una medicina che prendi quando stai male, ma è qualcosa che usi per evitare di stare male, il fitness è prevenzione ma non so-

lo. E aggregazione ma soprattutto è svago, ricreazione, divertimento, riposo. Prendersi cura di sé in generale e non solo del proprio corpo ora si chiama wellness ed è di gran moda. Postura, flessibilità, controllo e armonia stanno prendendo il posto al grasso superfluo, alla forza, alla resistenza e alla grinta ma siete così sicuri che sia una novità?

Gli addetti ai lavori dovrebbero conoscere (me lo auguro) il libro culto di J. Travis e R.S. Ryan *Wellness energy system* parla di tutto quello che è diventato ora il fitness e considerate che ha più di 30 anni.

Questo per dirvi che quanto ne dicano il fitness non è cambiato, ha solamente subito vari restyling, ma conserva integri i valori che ha sempre avuto. Il valore intramontabile tra questi è sicuramente la tutela della nostra vita, e per questo sono state condotte centinaia di ricerche e scritti migliaia di libri per salvaguardare la salute di chi usufruisce del fitness.

Tenete sempre a mente che non stiamo parlando di sport dove un infortunio potrebbe essere giustificato dalla ricerca ossessiva della prestazione ma stiamo trattando l'argomento benessere, che è diametralmente opposto a tutto ciò che può sembrare performance.

Quando una lezione mette i propri allievi nella condizione di competere tra loro, non può essere considerata fitness né tanto meno wellness, perché potrebbe indurre a sensazioni spiacevoli, come collera, delusione, disappunto o ancor peggio istigare ad uno sforzo oltre misura per eccellere sugli altri

>

il nuovo club
50
oltre la siepe



Le adunanze varie del settore così come le convention di fitness per istruttori, purtroppo sono diventate come un moto raduno di Harley Davidson.

provocando illness (contrario del wellness).

La gente ha bisogno di gioia, di forza mentale e per completare l'opera di buone linee estetiche, praticamente di equilibrio. La gente, è il nostro patrimonio più importante, e in quanto tale va protetta. Vi siete mai messi nei loro panni? Io lo faccio di mestiere, vestire i panni degli altri.

Forse è per questo che spesso mi hanno giudicato un discreto insegnante. In realtà prima ho asserito che il fitness non si impara, si fa. Quindi io che cosa ho insegnato finora? Assolutamente nulla, ed è qui che volevo arrivare.

il facilitatore

E' un termine sicuramente chiaro, anche se non l'ho trovato sul mio vocabolario potremmo tradurlo con : colui che agevola. Vi piace? A me tanto. Quasi da subito, mi sono accorto che le abilità motorie dei clienti delle palestre, non erano minimamente paragonabili né alle mie né tanto meno alle persone con cui avevo fatto sport fino a quel momento (sono stato un ottimo atleta), non solo, le motivazioni mie e dei miei compagni di allenamento erano totalmente differenti. Per questo "semplice" motivo le mie lezioni erano come delle confezioni su misura che non tenevano conto di cosa servisse o piacesse a me ma delle specifiche esigenze di chi avevo davanti.

Ma questo mi è sempre sembrato ovvio. Quello che però mi emozionava di più era imparare una cosa nuova, magari mettendoci una settimana e riusci-

re a decodificarla in maniera tale da renderla possibile a tutti in 5 minuti. Facendo sempre una grande attenzione a non banalizzare le cose.

Facilitavo l'apprendimento alle persone che dal punto di vista motorio non avevano né la mia esperienza né la mia capacità intuitiva né la mia fortuna o talento, chiamatela come volete. Quando ebbi la fortuna di lavorare con i più noti professionisti americani, scoprii che quello che credevo essere una mia intuizione non era altro che il requisito principale per lavorare nell'industria del fitness, vidi lezioni semplicissime tenute con ammirevole energia ed entusiasmo da istruttori che poi dietro le quinte si rivelarono essere ballerini professionisti o atleti olimpionici.

Per farvi comprendere meglio quello che vorrei esprimere riporto una frase scritta da un'ottima insegnante di fitness nonché proprietaria di un piccolo club che si è da poco trasferita in Australia (altra grande patria del fitness)... "rispetto a noi c'è una grande distinzione tra ciò che è fitness e ciò che è danza e devo dire che la cosa non mi dispiace, è tutto molto più chiaro e la gente sa cosa aspettarsi esattamente dalle lezioni".

Questa affermazione mi dà modo di introdurre un argomento scottante ma indispensabile da affrontare.

i confini del fitness

Di tutti gli argomenti trattabili, parlando di fitness questo è certamente il fondamentale. Ciò nonostante raramente ho sentito in Italia, durante confe-

renze per imprenditori o corsi di formazione per istruttori, trattare questo tema. Saper riconoscere la netta linea di demarcazione assicura fondamentalemente una cosa: l'identità e mi sembra superfluo ricordarle che l'identità rende riconoscibili. Mi rammarica dirlo ma un numero sempre crescente di istruttori in Italia, ha crisi di identità professionale perché ha perso o non ha mai saputo qualè la linea di demarcazione che separa il fitness dal resto delle discipline.

Sto parlando di lezioni che non sono né carne né pesce e poco conta che siano più vicine alla danza, o allo sport o alla fisioterapia o alla meditazione, perché il risultato che sortiranno sarà il medesimo: disinformare e creare confusione, ad un pubblico già di per sé come abbiamo detto indeciso e poco informato. Le adunanze varie del settore così come le convention di fitness per istruttori, purtroppo sono diventate come un moto raduno di Harley Davidson: ci sono le due ruote più bizzarre e i piloti più egocentrici del panorama motociclistico. E tutto molto bello, ma se voi siete titolari di un concessionario Piaggio dubito fortemente che troverete spunti significativi per il vostro lavoro. Le lezioni di fitness forse sono come uno scooter della Piaggio sicuri, economici, pratici, divertenti, giocosi e commerciali, utili insomma. Riflettete su questa metafora.

Ah...dimenticavo, il titolare della Piaggio segretamente di notte va in giro con la sua Harley, ma questo non vuole farlo sapere, è molto geloso delle sue passioni.

professionista

Molto spesso questo termine trae in inganno perché è sinonimo di: competenza, qualità, ed etica, in realtà consultando il mio vocabolario alla voce professionista si legge :

- 1 chi esercita una professione
- 2 chi esercita un'attività sportiva per professione
- 3 persona molto esperta in qualcosa.

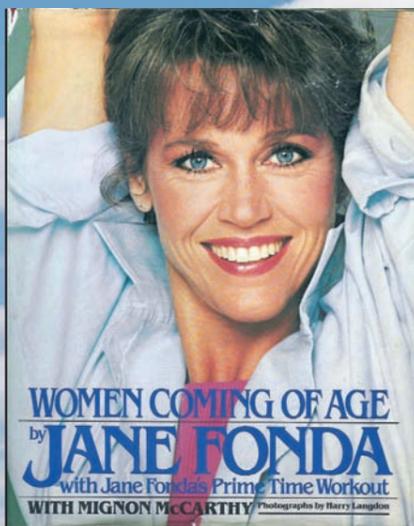
Parlando di istruttori di fitness credo interessante considerare il punto 1 e il punto 3.

gli istruttori di tipo 1 chi esercita una professione

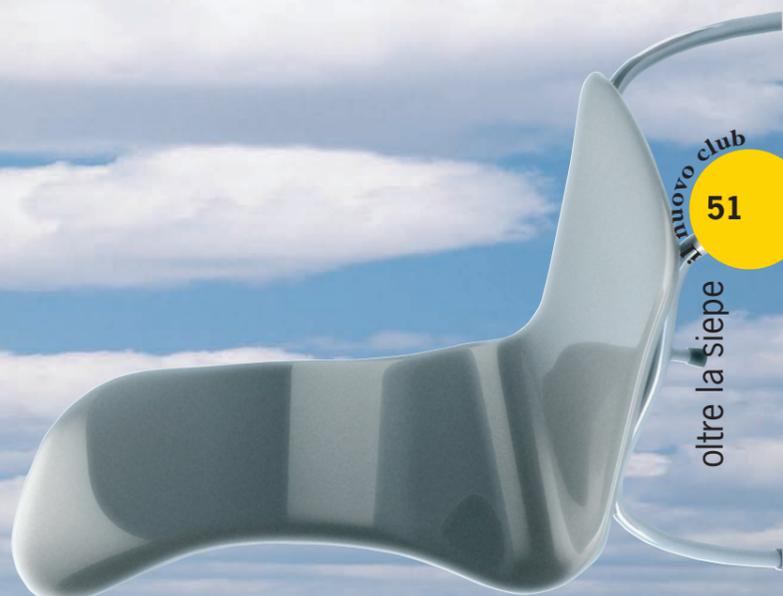
E' una specie in rapida e pericolosa espansione, si hanno tracce della sua prima comparizione sul pianeta fitness già agli albori, da allora la sua diffusione è stata facilitata dai terreni particolarmente fertili che gli sono stati offerti.

Scaltro approfittatore delle posizioni insignitegli, si riconosce non tanto dall'aspetto ma dal particolare atteggiamento che sfodera soprattutto durante le sue classi di fitness.

Inconsapevole dei danni che produce, manifesta la sua ignoranza con continui e banali errori biomeccanici, allontana anche la più piccola possibilità di miglioramenti organici ed è totalmente incomprensibile nelle sue rare forme di comunicazione. Spesso emette fischi e urlini, tipici della sua specie e recenti studi hanno dimostrato che potrebbe anche non essere pagato o essere pagato pochissimo per lavorare lo stesso, questo perché è totalmente incapace di un benché minimo ragiona-



l' aerobica di Jane Fonda è obsoleta ma se venisse riproposta oggi avrebbe forse un grande seguito.



mento logico legato alla gestione della sua vita.

Si deve fondamentalmente a questo, la sua diffusione in moltissimi centri fitness.

Ha una coscienza fiscale spesso dubbia, anche perché intimamente si considera un artista tipo una rockstar. Si nutre di qualsiasi cosa, anche perché solo in pochissimi esemplare di questa specie è stata trovata traccia di informazioni alimentari, per via del loro minuscolo cervello.

In specifici periodi dell' anno si incontra con altri della sua specie, per ricercare conferme e accoppiarsi professionalmente.

gli istruttori di tipo 3 (persona molto esperta in qualcosa)

Specie protetta, sono a rischio di estinzione perché vengono a mancare habitat e motivazioni a loro indispensabili per lavorare. Potete trovarli ancora in alcune riserve, dove possono esercitare il loro ruolo indispensabile per il settore. Li distinguerete dagli istruttori di tipo 1 semplicemente osservandoli a lezione o scambiando con loro quattro parole. Sono degli esperti a 360°, infatti conoscono perfettamente le condizioni che determinano il successo di una lezione, comunicazione, intrattenimento e tecnica in un mix di valori necessari per la giusta diffusione dell' immagine del settore. Capaci di creare profitto, contribuiscono in maniera determinante all' industria del settore rispettandone le regole, non creando schiere di ossessionati della forma fisica o di altri valori poco conformi al fitness ma istigando il pubblico a comprendere a pieno l' impor-

tanza dell' attività come prevenzione. Si nutrono di cibi sani perché sono a conoscenza del valore dell' alimentazione nell' ambito fitness e wellness.

E' difficile quantificare economicamente il loro contributo, e inevitabilmente vengono comparati agli istruttori di tipo 1 benché il loro apporto sia significativamente diverso. La salvaguardia di questa specie si fortifica riconoscendole una giusta retribuzione, che sia adeguata ai costi della vita.

Gli istruttori di tipo 3 non vanno vissuti come un costo ma come un profitto. Un bene del club che va curato, custodito e protetto più di qualunque altro. Questa specie abitualmente si ritrova con i suoi simili in manifestazioni formative consoni al settore, incrementando la sua competenza specifica e il suo valore umano.

consigli agli istruttori che vogliono essere di tipo 3

- 1 -non è necessario che ti metti in mostra, guardati attorno sei già davanti.
- 2 -anche se hai un bel sedere, stai di fronte comunichi con gli occhi e non con le tue parti anatomiche migliori.
- 3 -tieni la musica al volume giusto, per due motivi il primo è che così puoi esprimere concetti verbali, il secondo è che se prevedi di aver tanta gente a lezione (lo spero per te) qualcuno ha le orecchie appoggiate alle casse.
- 4 -una persona scoordinata vale tanto quanto una persona senza fiato.
- 5 -programma i coefficienti di difficoltà, tenendo conto dei

periodi in cui la gente si iscrive in palestra (se non li conosci cambia mestiere)

- 6 -La lezione più faticosa falla di lunedì, quella più " difficile di venerdì
- 7 -Se riesci lavora anche in sala attrezzi, arrotonderai lo stipendio, il che non guasta, ma cosa più importante conoscerai più gente.
- 8 -Considera i corsi formazione per crescere non per gratificarti.
- 9 -Se vuoi fare quello che vuoi, perché ti consideri un libero professionista, apri una palestra tua.
- 10 -Se dove lavori non ti piace, evita di parlarne con i clienti, cambia posto.
- 11 -Per fare la tua lezione i clienti pagano tutti la stessa cifra, se non altro rispetta questo
- 12 -Domandati cos' è il fitness, ogni lezione che stai per cominciare.
- 13 -Risponditi in maniera corretta (altrimenti duri poco)
- 14 -Tu hai bisogno delle persone per far lezione, anche loro di te per farla.
- 15 -Non chiedere mai cosa volete fare, è il tuo mestiere decidere.
- 16 -Cerca di essere puntuale, in anticipo quando serve, in ritardo quando serve.
- 17 -Evita che siano gli altri a contare le presenze alla tua lezione, tieni in agenda i flussi aggiornati costantemente, non chiudere la stalla quando i buoi sono scappati.
- 18 -Guarda negli occhi tutti i partecipanti alla tua lezione almeno una volta , se puoi due.

19 - Se riesci a memorizzare i nomi di tutti, sei grande.

20 -La lezione perfetta inizia almeno 20 minuti prima e termina almeno 20 minuti dopo.

21 -Quando hai la sala piena di gente, non è solo merito tuo.

22 -Collabora il più possibile con i tuoi colleghi.

23 -Traccia con una linea indelebile di confine tra il fitness e le altre discipline

24 -Traccia con una linea indelebile di confine tra le altre discipline e il fitness

25 -Crea una tua identità professionale.

se...

- 1 -Se usi le tue lezioni allo scopo di manifestare la tua magnificenza
- 2 -Se fai lo street dancer con le signore del mattino
- 3 -Se dopo un anno di pugni ad un saccone da fitness sei già cintura nera di tutto
- 4 -Se ti rifiuti di tenere una lezione di spinning perché la bike non ha le pedaline.
- 5 -Se dopo tre lezioni di yoga, ti muovi, ti vesti e parli già da guru
- 6 -Se tutto attorno a te è simmetrico tranne la tua lezione di step
- 7 -Se il lettore cd non ha il pitch control , vai nel panico
- 8 -Se ti compri da sempre le scarpe e l' abbigliamento, nonostante tu sia così fantastico.
- 9 -Se spendi 1000 euro per fare un corso e poi ti fai pagare all' ora sempre la stessa cifra
- 10 -Se pensi che un corso di formazione non debba costare più di 50 euro.

>

il nuovo club
52
oltre la siepe



E' una specie in rapida e pericolosa espansione, si hanno tracce della sua prima comparizione sul pianeta fitness già agli albori.



Allora...

Sei l'istruttore di tipo 1, ma non ti preoccupare perché tanto qualcuno che ti farà fare lezione nel suo centro lo troverai sempre, quindi puoi restare come sei.

conclusioni

Di fatto se nei centri di fitness troviamo istruttori poco degni del loro ruolo, lo dobbiamo ai titolari ma ancor più ai direttori tecnici, e di questi ultimi sarebbe molto interessante discutere e ragionare perché di fronte a questa figura professionale nessuno ha mai proferito parola nonostante siano una pedina fondamentale nella scacchiera del fitness. Magari scriverò un altro articolo interamente dedicato a loro. Prima di concludere vorrei ancora aggiungere, gridando, che personalmente considero l'industria del fitness fondamentale a livello sociale, e le ragioni sono davvero tante, anche se raramente i media dedicano spazi adeguati, ed è per questo motivo che gli unici portatori sani di fitness sono gli addetti ai lavori. Considerando che molte ancora sono le persone che trascorreranno il proprio tempo libero davanti al televisore a guardare disgrazie, miserie e pettegolezzi, senza minimamente prendersi cura di loro, il lavoro da fare è ancora molto.

Mi scuso formalmente se in alcuni momenti in questo articolo sono sembrato sia provocatorio che polemico, ma sono seriamente inquieto per il futuro del nostro settore, che nella mia

lunga carriera mi ha dato molto e che mi auguro continui a farlo. Spero in alcuni momenti di avervi fatto sorridere, enfatizzando dei comportamenti ingiustificabili che sempre più spesso riscontro in palestra. Il servizio fornito da molti centri fitness è così elevato qualitativamente da far apparire inammissibile la perdita di clienti, eppure questo accade quotidianamente, e ciò si verifica perché il personale non è adeguatamente preparato soprattutto dal punto di vista umano. Desideravo darvi alcuni spunti di riflessione, mi auguro di esserci riuscito. Questo articolo è dedicato a tutti coloro che sentono il desiderio di fare qualcosa per cambiare il vecchio concetto di Fitness, in una nuova consapevolezza. Quell'equilibrio naturale tra corpo e mente, in grado di farci assaporare la gioia della vita attraverso noi stessi.

La rubrica oltre la siepe vuole istigare al pensiero alternativo. Se vuoi partecipare al dibattito, lo puoi fare inviando un tuo contributo all'indirizzo che trovi sotto. Con quello che sarà raccolto potremo indirizzare la rubrica nei prossimi numeri oltrelasiepe@ilcampo.it



Max Masotti

Gli ultimi 25 anni li ha interamente dedicati a questo settore, per cui citare le sue esperienze lavorative passate sarebbe un elenco infinito, probabilmente talmente ricco di esperienze e di successi, da sembrare falso e inventato.

Parliamo allora del presente: al momento Max è direttore tecnico e consulente generale di Studios a Brescia, fa l'istruttore perché la sala è il suo ufficio, e lo considera il miglior punto di osservazione dei clienti. E infatti dal suo ufficio che escono le idee per ottimizzare i servizi, anticipare le tendenze e studiare azioni mirate a fidelizzare i clienti.

Prosegue nel suo lavoro di formatore, tenendo workshop durante i fine settimana, cominciato nel 1989. Da gennaio 07 proporrà il "Mole Marker" un programma di consulenza sicuro, semplice ed efficace.

Per saperne di più consulta il sito: www.maxmasotti.net

Coloro che non riescono ad amare se stessi, sono come neonati molto sviluppati che vagano con il loro cordone ombelicale in mano alla ricerca di qualcuno a cui attaccarlo, a cui dare la responsabilità della propria felicità.

Vivono in un costante stato di insoddisfazione, di bisogno di conferme....

Coloro che amano se stessi hanno saputo attaccare il loro cordone ombelicale al proprio cuore. La loro felicità dipende primariamente da loro stessi.

Vivono costantemente nell'amore e scelgono con chi condividere la propria gioia per ambire all'assoluto.

Da "Amati" di Fabio Marchesi