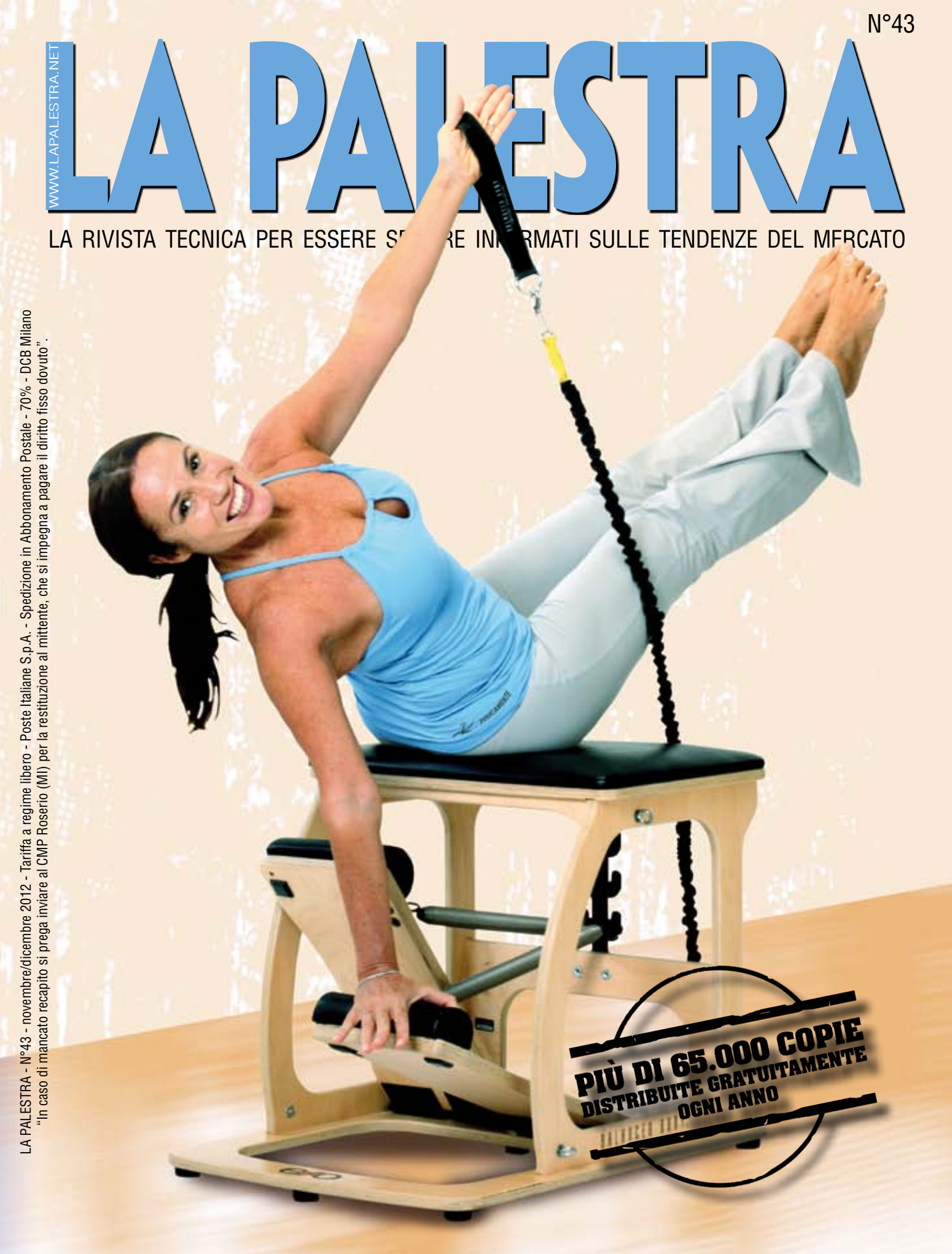
N°43

LA PALESTRA

WWW.LAPALESTRA.NET

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



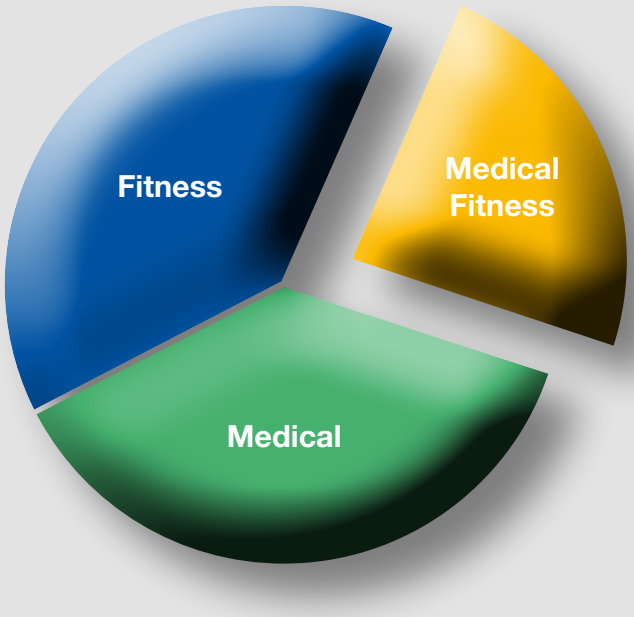
PIÙ DI 65.000 COPIE
DISTRIBUITE GRATUITAMENTE
OGNI ANNO

LA PALESTRA - N°43 - novembre/dicembre 2012 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

The *Postural Line*®

I° FASE - VALUTAZIONE

II° FASE - TRAINING



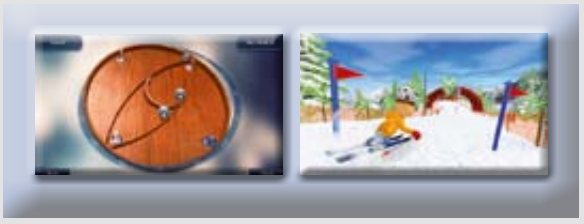
Perchè Medical Fitness?

Nell'ultimo decennio il mondo fitness si è evoluto e concetti come quelli di forza e resistenza si sono integrati con altri di natura più medica come postura, percezione, controllo.
Nello stesso periodo il Medicale si è altrettanto evoluto nella consapevolezza che molte patologie, anche di natura cronica, sono legate proprio all'inattività motoria.
Due facce della stessa medaglia, due mondi in passato distanti che ora si tendono la mano.
Il Medical Fitness rappresenta il ponte tra questi due mondi e TecnoBody in questi anni vi accompagnerà in questo percorso.

BALANCE TRUNK - ***MF***

POSTURAL BENCH - ***MF***

III° FASE - GAMES



La Postura

La postura è alla base del nostro benessere fisico, sinonimo di equilibrio e bilanciamento delle forze.
Quando questo delicato equilibrio si altera per molteplici fattori legati prevalentemente al nostro stile di vita, spesso degenera in patologia.
Anche il concetto di Postura si è evoluto passando da un immagine prevalentemente statica ad una più dinamica.
La postura, quindi, condiziona tutta la nostra attività fisica e in un corretto percorso di Medical Fitness è necessario valutarla ed allenarla.
Tutto questo oggi è possibile.

The *Postural Line*®

TecnoBody®

TecnoBody s.r.l. - via Lodi, 10
24044 Dalmine - Bergamo - Italy
Tel. +39 035 594363 - Fax. +39 035 2057891
www.tecnobody.com - info@tecnobody.com

LesMILLS GRIT™ SERIES

30 MINUTE HIGH INTENSITY INTERVAL TRAINING

LA NUOVA SOLUZIONE PER STIMOLARE IL VOSTRO BUSINESS

LesMILLS GRIT™ STRENGTH

Aumenta la forza e la massa muscolare.

Utilizza delle barre, dei pesi e degli step per portare il vostro allenamento a un livello superiore.
Sviluppa i principali gruppi muscolari, disegnandoli e tonificandoli.
Mette il vostro metabolismo a rude prova per continuare a bruciare dei grassi parecchie ore dopo il vostro allenamento.
Stimola la produzione di ormoni di crescita che riducono il grasso sviluppando la massa magra

LesMILLS GRIT™ PLYO

Costruitevi un corpo potente, agile ed atletico.

Basato sui principi della pliometria, utilizza uno step per aumentare la potenza, la velocità e la forza delle gambe. Questo allenamento permette di trasformare il 40% di fibra muscolare in più rispetto ad un allenamento tradizionale, dandovi così una silhouette piu' allungata ed atletica. Aumenta la resistenza muscolare e la resistenza, ed intensifica la vostra energia

LesMILLS GRIT™ CARDIO

Brucia i grassi e migliora velocemente le capacità atletiche.

Non e' necessaria nessuna attrezzatura, questo programma combina degli esercizi con impatto che utilizzano il peso del corpo con un allenamento esplosivo. Ottimizza il consumo di calorie durante l'allenamento permettendo di bruciare dei grassi anche dopo lo sforzo. LES MILLS GRIT™ CARDIO è riconosciuto scientificamente per ottenere velocemente dei risultati.

Informazioni: +39 348 965 81 12
www.lesmills.it/grit

ZUMBA® fitness

PARTECIPA ANCHE TU ALLA FESTA PIÙ GRANDE DEL MONDO

E OSSERVA LE TUE ISCRIZIONI CRESCERE A DISMISURA

Unisciti al fenomeno mondiale di danza fitness in continua crescita. Il programma Zumba® ha scosso i fan di tutto il mondo con i suoi ritmi contagiosi e la sua musica coinvolgente. Ora è il tuo turno di alzare il volume.

125 Paesi in Tutto il Mondo

110 Mila sedi di Corsi

12 Milioni di Partecipanti alla Settimana

NESSUN COSTO DI LICENZA PER I CENTRI FITNESS*

PORTA IL PROGRAMMA ZUMBA® NEL TUO CENTRO

zumba.it/clubs

facebook.com/zumba twitter.com/zumba

"I nostri corsi di Zumba incontrano tanto favore che la capacità delle palestre è presto esaurita! Infatti stiamo cercando di spostare le lezioni nel nostro campo da basket. Perché tenere corsi per 60 persone quando in palestra ce ne stanno 100?"

-Ingrid Owen
Vicepresidente di Group Fitness, 24 Hour Fitness

*Eccetto in Cina.

Copyright © 2012 Zumba Fitness, LLC. I loghi Zumba®, Zumba Fitness® e Zumba Fitness sono marchi commerciali di Zumba Fitness, LLC

è una Runner per sempre

l'affidabilità e la serietà * di un vero costruttore italiano

Arm Jogging Run 7440
Rec cycling Run 7412
Bike Run 7409
Step Run 7414

Tappeto Run Elite 7410

aixberg

Una Runner è costruita per durare nel tempo, come il nuovo **Tappeto RUN 7410** della **Linea ELITE**, che comprende anche **Bike**, **Rec cycling**, **Arm jogging** e **Step**.

* Runner è presente sul mercato come **costruttore** dal 1974, e da sempre assicura i pezzi di ricambio e la manutenzione a vita delle macchine. Garanzia 3 anni.

runner™
MADE IN ITALY

www.runnerfitness.it

Cavezzo [MO] – Italy
tel. 0535 58447 – fax 0535 58610 – runner@runnerfitness.it

IL FITNESS VINCENTE VIENE DAL PASSATO

Il mondo va avanti con lo sviluppo di nuove e sofisticate tecnologie, si sperimentano innovative strategie e si velocizzano i processi, ma spesso accade che la vera risposta risiede nel passato. Molto più frequentemente di quanto si pensa, le soluzioni alle difficoltà si trovano leggendo nella storia e, a volte, sono molto più semplici di quello che ci aspettiamo.

Anche nel fitness è così, nuovi programmi vengono elaborati, nuove attrezzature progettate, e poi ci accorgiamo che rispolverando discipline e protocolli "passati di moda" si riscoprono le vere risposte alla forma fisica e all'allenamento. Una di queste risposte è data dal Pilates, quello con la "P" maiuscola. Purtroppo troppo spesso la frenesia del mercato (e l'incompetenza di molti gestori e trainer) ha prodotto corsi di formazione superficiali, lunghi appena l'arco di un weekend, frequentando i quali era possibile insegnare Pilates… In questo modo sono stati sfornati centinaia di istruttori che hanno poi applicato un allenamento ben lontano da ciò che Joseph aveva codificato. Questa mancanza di professionalità ha generato fra gli utenti confusione e delusione, come spiega la protagonista della nostra copertina, la dottoressa Anna Maria Vitali, nell'approfondita intervista che le abbiamo dedicato. Ci sono scuole e professionisti che portano avanti un metodo antico e che non ha bisogno di essere modificato o artefatto per essere vincente… bisogna solo studiarlo!

Anche il CrossFit, a cui abbiamo riservato un servizio per comprendere la sua evoluzione nella realtà italiana, ha seguito questo iter. L'allenamento funzionale riscopre i gesti che facciamo ogni giorno e ci allena affinché possiamo svolgerli con naturalezza e in modo corretto. Il contributo di Manuela Zingone è un ulteriore inno alla fluidità del corpo e del movimento, affinché tutto avvenga in sintonia con la mente e lo spirito.

Un ritorno alle origini è quello che suggerisce anche Iader Fabbri nel suo articolo sul sale non raffinato, grande alleato per la nostra salute, soprattutto se arriva dall'Himalaya!

In questo numero abbiamo voluto affrontare, con Marco Neri, una problematica delicata e di forte attualità come l'obesità, divenuta troppo spesso oggetto di spettacolarizzazione da parte di certi programmi televisivi.

La Palestra vi invita infine a considerare l'importanza del colore nelle vostre palestre, un elemento determinante per creare ambienti più idonei al tipo di lezione e di emozioni che volete trasmettere… ben diverse se si tratta di una classe di spinning o di posturale.

Vi lascio alla lettura e auguro a tutti voi "Buona fine e soprattutto Buon inizio per un ottimo 2013!".

Veronica Telleschi

fitness line
musica e movimento a tutto volume!

Ringraziamo tutti i clienti
che hanno scelto le nostre soluzioni audio

Palestra Bredford - Martano(LE)

Le Cupole
Sporting Center
Roma

Centro Sportivo
New Freestyle
Roma

www.audiofitness.it

Realizziamo soluzioni complete,
affidabili e intuitive per amplificare
la musica nella vostra palestra.

Fitness Line è progettata e prodotta da
audiofactory
Made In Italy garanzia 5 anni
06 9724 9614 info@audiofitness.it

SOMMARIO

IN COPERTINA
P. 10 Il Pilates diventa grande e si proietta nel futuro

SALA ATTREZZI
P. 14 L'utilità del test di Mader
P. 18 La rieducazione segmentaria

FOCUS
P. 22 Il CrossFit che avanza

ALLENAMENTO FUNZIONALE
P. 26 Flowin Friction Training
Funzionale sì, ma a che cosa?

ALIMENTAZIONE
P. 30 Il sale dell'Himalaya
P. 34 Anche il grasso fa spettacolo

P. 37 CHIEDILO ALL'AVVOCATO

NOVITÀ & CURIOSITÀ
p. 38 Life Fitness: Tecnologia avanzata con Life Fitness
P. 40 BEST COMPANY: Pro Ski Simulator
la migliore simulazione di sci possibile
P. 40 Lacertosus®: Gym Rings
Anelli da ginnastica per molteplici usi
P. 41 GENSAN 2013: nuova immagine
e nuovi prodotti
P. 42 2012: è iniziata una nuova era
Cardiaca: scegli il futuro

GESTIONE
P. 44 Comunicazione verbale e non verbale
P. 48 Internet, dal web 1.0 ai social media nel fitness

ACQUA & BEAUTY
P. 50 Principi fondamentali dell'idrochinesiterapia

ARREDO
P. 52 Il colore nel centro fitness

P. 54 CONSULENZA IN PILLOLE

P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

twisterbag™

La versione **Mini** potrá garantire un maggior controllo dell' attrezzo, dato da un carico minore e dallo spostamento dell'acqua piu repen_ tino. Grazie a ció si potranno ese_ guire esercizi piu intensi, dinamici ed esplosivi.

Stefano Sorbino
iPersonalTrainer™

by Fitness Europe

fitness-europe.com | +39 334 1247447

IL PILATES DIVENTA GRANDE E SI PROIETTA NEL FUTURO

Un nuovo Pilates, al servizio del cliente, quello offerto dalla scuola *Fisicamente*, fondata nel 2007 da Anna Maria Vitali

Il Pilates è una cosa seria, che si basa su fondamenti scientifici e sullo studio del movimento umano. A chi avesse dei dubbi al riguardo, o pensasse che il Pilates è un fenomeno passeggero, destinato a scomparire in breve tempo, consigliamo di leggere l'intervista ad Anna Maria Vitali, medico chirurgo, unico Master Trainer italiano della Faculty di Balanced Body e fondatrice della scuola di educazione al movimento *Fisicamente*. La sua preparazione e il suo impegno concreto dimostrano che il Pilates è tutt'altro che in crisi, al contrario, si conferma sempre più un programma di allenamento completo ed efficace, in grado di migliorare la nostra funzione motoria.

Il metodo Pilates, con i suoi numerosi esercizi, è un programma di allenamento che migliora la nostra funzione motoria

Chi è Anna Maria Vitali e come è approdata al mondo del Pilates?

"Ho iniziato la mia carriera come danzatrice e coreografa. Nel mio percorso di ballerina ho studiato in Inghilterra alla *London Contemporary Dance School* dove nel 1980 ho avuto l'onore di frequentare un corso di Pilates tenuto da Alan Herdman.

Dato che in Italia all'epoca non esisteva un centro specializzato, ho continuato ad allenarmi a New York in diversi studi, frequentati soprattutto dai danzatori. In seguito ad un intervento chirurgico invasivo sull'addome, ho utilizzato il metodo Pilates per rimettermi in piedi e recuperare la capacità di camminare, muovermi e soprattutto ritornare a danzare. Questa esperienza mi ha profondamente motivato ad approfondire i principi alla base del metodo Pilates e nel 2007 sono diventata membro della Faculty di Balanced Body, in qualità di unico Master Trainer in Italia. Nello stesso periodo ho fondato la scuola di educazione al movimento *Fisicamente*, che ha come obiettivo la formazione di istruttori qualificati, tramite il programma di Teacher Training, e l'aggiornamento degli istruttori già certificati tramite il programma di Continuing Education. Nel 2007 abbiamo inaugurato la collaborazione con Balanced Body per promuovere Pilates on Tour in Italia, evento che questo anno vede la sua 5° edizione a Venezia nel mese di dicembre. Nel 2009 mi sono laureata in Medicina e Chirurgia all'Università La Sapienza di Roma con il massimo dei voti con una tesi sul trattamento delle malattie reumatiche e della lombalgia attraverso il metodo Pilates. Chi mi conosce lo sa: ho una spiccata curiosità scientifica per il movimento, una passione, quasi una mania che mi spinge a continuare a studiare e ad aggiornarmi. È per questo che ho iniziato a frequentare i corsi di Diane Lee per medici e fisioterapisti. Ho inoltre potuto approfondire le mie conoscenze studiando numerose metodiche, in particolare il metodo Mézières e il metodo Bertherat presso la Scuola per Osteopati diretta da Alain Bernard".

La sua scuola è stata nominata da Balanced Body fra le 3 migliori al mondo per la formazione del pilates. A cosa è dovuto, secondo lei, questo riconoscimento?

"Questo apprezzamento da parte di Balanced Body conferma che gli studenti che hanno sino ad oggi frequentato il nostro Teacher Training o il Continuing Education (circa 700 istruttori in Italia e dall'estero dal 2007) hanno valutato positivamente la loro esperienza con noi. Non è un caso che, in questo periodo di recessione economica, gli studi condotti da Istruttori certificati Balanced Body da *Fisicamente*, continuano ad incrementare la loro clientela, in contro tendenza al mondo del fitness. È una grande soddisfazione personale ricevere complimenti da colleghi di oltremare che dopo aver insegnato a Pilates on Tour affermano di riconoscere gli istruttori provenienti dalla formazione *Fisicamente*, per la loro tecnica e per il loro livello di preparazione.

Credo che questa sia la ragione per cui Nora St. John, direttrice del programma educativo di Balanced Body, lo scorso agosto mi abbia voluto ad un meeting a Sacramento, in cui erano presenti solo altri 4 colleghi americani tra i migliori Master Trainer Pilates nel mondo, per discutere il futuro di Pilates. È stato un grande onore partecipare come unica insegnante proveniente dall'Europa. In questa circostanza ho potuto riconsiderare, in quanto valore, la mia origine, la nostra cultura e l'esperienza italiana. Spesso gli italiani soffrono di un complesso di inferiorità rispetto ai loro colleghi anglofoni. Parlare la lingua inglese non significa

FISICAMENTE Pilates

Scuola di formazione al movimento

Vieni a studiare da noi il Pilates del futuro !!!

Scegli il tuo programma formativo secondo le tue esigenze ed i tuoi tempi

Corsi di formazione per Istrutturi Pilates certificati Balanced Body

Continuing Education

Corso per Istruttori Pilates Livello Principianti (4 gg)
- ✓ Anatomia e Biomeccanica (pre-mat)
- ✓ Mat livello base
- ✓ Reformer livello base

NEW !!!

Continuing Education

PILATES ON TOUR
Organizzato da Balanced Body
Venezia 7 - 8 - 9 dicembre 2012

Pilates e la gravidanza: pre e post partum. Pilates in Osteoporosi
Milano 3 - 4 novembre 2012

La lombalgia e Pilates: programma per le persone che soffrono di mal di schiena
Roma 10 novembre 2012

Come variare il programma di allenamento di Mat con il Pilates arc e i piccoli attrezzi
Napoli 17 - 18 novembre 2012
Roma 9 - 10 marzo 2013

Scoliosi e Pilates: come preparare un programma di Pilates specifico
Venezia 7 dicembre 2012

Mat Funzionale: il modo più intelligente di insegnare una classe di matwork
Venezia 8 dicembre 2012

ANATOMIA IN 3 DIMENSIONI
un nuovo approccio all'apprendimento dell'anatomia
Treviso 1 -2 - 3 febbraio 2013
Milano 1 - 2 - 3 giugno 2013

EXO CHAIR
Programma Completo
Roma febbraio 2013

Corsi di Formazione Pilates

Anatomia & Biomeccanica applicata al Pilates	Percorso MATWORK	Percorso REFORMER	Percorso STUDIO
Roma 19 - 20 gen. 2013	MAT 1 Roma 24 - 25 nov. 2012	REF 1 Roma 9 – 10 feb. 2013	STEP BARREL – CHAIR Roma 12 - 13 – 14 apr. 2013
Milano 26 - 27 gen. 2013	MAT 1 Roma 23 – 24 feb. 2013	REF 1 Milano 2 - 3 mar. 2013	TRAPEZE - CADDILLAC Roma 15 – 16 -17 mar. 2013
Roma 19 - 20 mag. 2013	MAT 1 Milano 6 - 7 apr. 2013	REF 2 Roma 25 – 26 mag. 2013	TRAPEZE - CADDILLAC Milano giu. 2013
	MAT 2 Roma 23 - 24 mar. 2013	REF 2 Milano aprile 2013	
	MAT 1 Bologna gennaio 2013	REF 3 Roma 1 – 2 lug 2013	

A.s.d. Fisicamente www.fisicamentepilates.it - info@fisicamentepilates.it tel. 06/5295580 - 3346987023

conoscere meglio di noi il linguaggio del corpo! Non dimentichiamoci che la scienza del movimento ha grandi eccellenze anche in Italia".

Quali sono le caratteristiche vincenti del vostro metodo di formazione? Quali sono le peculiarità dei vostri corsi, rispetto a quelli delle altre scuole di pilates?

La formazione che offre *Fisicamente* si basa essenzialmente sullo studio del movimento che rimane il principio fondamentale. Gli esseri umani sono fatti per muoversi, ed il movimento è una funzione vitale. Il metodo Pilates con i suoi numerosi esercizi del repertorio tradizionale non rappresenta un insieme di pure sequenze coreografiche, quanto piuttosto un programma di allenamento per migliorare la nostra funzione motoria. Per questo motivo è fondamentale analizzare il movimento partendo dalla conoscenza dell'anatomia e della biomeccanica e imparare a valutare quando il movimento sia funzionale e quando no. Gli esercizi non devono seguire una logica estetica, ma una funzionale!

Joseph Pilates ci ha lasciato un repertorio validissimo, basato sulle sue intuizioni, forse per i tempi addirittura visionarie, e ritengo che oggi il nostro compito, per mantenere viva ed attuale questa eredità, sia di riconsiderare questo materiale alla luce delle nostre attuali conoscenze scientifiche.

Le numerose ricerche sul movimento dimostrano sempre di più quanto sia fondamentale, non solo il concetto di forza ed elasticità ma anche quello di organizzazione motoria e di propriocezione, funzioni che richiedono la conoscenza del ruolo della fascia e del sistema nervoso.

Questo approccio è fondamentale anche nell'allenamento sportivo, nella riabilitazione, oltre che nella rieducazione motoria e nella prevenzione degli infortuni. Quando il movimento è ben organizzato, è più facile, più divertente e più funzionale. In sostanza è efficace ed i risultati sono evidenti sin dalle prime lezioni.

I nostri corsi di formazione si dividono su 3 livelli:

- un livello introduttivo per i neofiti assoluti, con un pre-training che può permettere anche alle persone che non hanno un background di insegnamento di attività motorie di acquisire le conoscenze basiche per iniziare a cimentarsi con il matwork e reformer.
- Il vero e proprio Teacher Training: adatto a tutti i professionisti che hanno già esperienza di insegnamento in attività motorie. Consente di accedere alla formazione completa di Matwork, di Reformer e di Studio.
- Il Continuing Education ha lo scopo di tenere aggiornati tutti gli istruttori provenienti dalla nostra scuola o da altre e fornire approfondimenti specifici, tramite workshop o conferenze a tema. In questo programma *Fisicamente*, oltre ad organizzare Pilates on Tour, ha ideato specifiche conferenze stanziali chiamate Retreat per approfondire tematiche più complesse quali, la stabilità, la mobilità, il controllo motorio e le principali disfunzioni nel movimento ed elaborare programmi di allenamenti Pilates più efficaci.

Rispetto alle altre scuole, mettiamo gli allievi nella condizione di avere un repertorio di esercizi molto vario ed innovativo, che adatta il Pilates al cliente e non il cliente al Pilates!".

Quali sono i vostri corsi di formazione che hanno maggior successo? E perché, secondo lei?

"In primis il Matwork, il Reformer e l'Exo Chair, perché possono essere insegnati anche in gruppo. Per quanto riguarda i seminari sono particolarmente apprezzati quelli relativi a specifiche patologie o condizioni quali: la Lombalgia, l'Osteoporosi ed il Pre e Post Parto.

Un corso che mi viene chiesto spesso di insegnare è "Anatomia in 3 Dimensioni", un workshop pratico per imparare l'anatomia e la funzione delle articolazioni e dei muscoli. Ogni studente ha infatti a disposizione un piccolo scheletro e della plastilina; io mostro loro come costruire tutti i muscoli del corpo, strato dopo strato, da quelli più profondi a quelli più superficiali. Apprendere l'anatomia in questa maniera fa veramente la differenza!".

Ci sono delle "novità" nell'ambito del Pilates che hanno portato a sviluppi positivi e allenamenti diversificati in questi ultimi anni?

"La missione di Fisicamente è proprio di portare il Pilates oltre il Pilates, per farlo crescere nel futuro. Credo che la più grande novità non consista tanto nel creare nuove coreografie di esercizi o vendere programmi preconfezionati, a cui i clienti si devono adattare. La sfida consiste piuttosto nella competenza degli insegnanti per creare programmi sempre variati, efficaci ed anche divertenti per i propri clienti. Un insegnante intelligente e ben preparato non ha bisogno di copiare o prendere spunti da youtube per insegnare! Le novità vengono prima di tutto dalla capacità del Master Trainer di stimolare i propri allievi ad essere creativi, senza smettere mai di aggiornarsi e di confrontarsi.

Il futuro dimostrerà che Pilates non è un fenomeno passeggero o alla moda! Il Pilates del futuro ha bisogno di una formazione più qualificata e basata su solide fondamenta scientifiche. Questo è il percorso che ho intrapreso!".

Intervista a cura di Francesca Tamberlani

Dal Web

Vuoi saperne di più sulla scuola Fisicamente di Anna Maria Vitali?
Collegati al sito
www.fisicamentepilates.it

SCEGLI IL REGALO PER IL TUO CLUB PIÙ BELLO

Buon Natale e felice Anno Nuovo
da Cardiaca

CARDIACA
Il cuore del wellness

// RICHIEDI IL NOSTRO CATALOGO COMPLETO

CARDIACA S.R.L. Via della Vanguardia, 9 - 66054 Vasto (CH) // infoline: **346.7645211** - direct line: **328.8773385** - info@cardiaca.it // **www.cardiaca.it**

L'UTILITÀ DEL TEST DI MADER

Un test incrementale di semplice esecuzione che consente di personalizzare l'allenamento di ogni singola persona

L'acido lattico (A.L.) o lattato è un prodotto derivante del metabolismo anaerobico lattacido. Si tratta di un composto tossico per le cellule, il cui accumulo nel torrente ematico si correla alla comparsa della fatica muscolare. Viene prodotto nei muscoli durante la degradazione anaerobica già a partire da basse intensità di esercizio.

Come si svolge il test

Da un punto di vista metodologico quello che crea meno problemi per la determinazione del lattato è il prelievo di sangue capillare dal polpastrello delle dita o dal lobo auricolare. Con una lancetta è possibile creare una mini lesione sul margine del lobo dell'orecchio o sul dito previa un'accurata pulizia della zona di prelievo e, con apposita striscia reattiva, raccogliere la quantità di sangue necessaria per la determinazione del lattato. La concentrazione ematica di lattato nel sangue è normalmente di 0.8-1 mmol/l a riposo, ma durante uno sforzo fisico intenso può raggiungere e superare le 20 mmol/l.

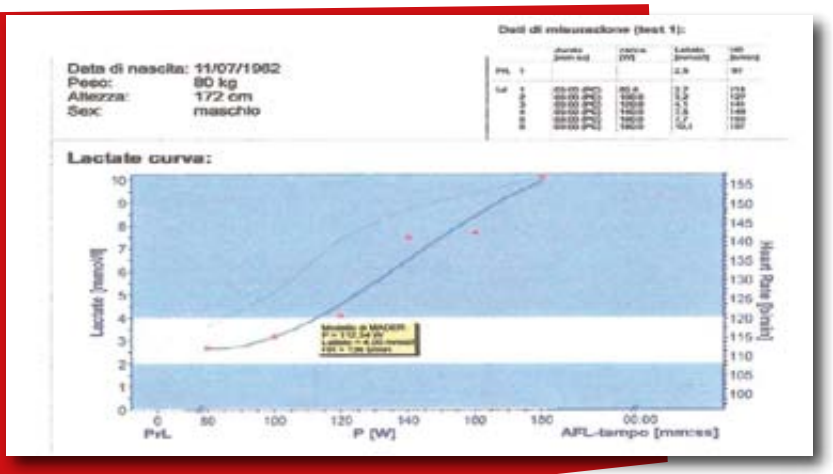
Per impostare correttamente l'allenamento è molto utile conoscere quale sia il livello fisico-prestativo di partenza dell'atleta. Per cui diventa fondamentale basarsi su dei test di valutazione. L'obbiettivo è identificare il livello delle cosiddette soglie, "aerobica ed anaerobica". Mader ha posto l'attenzione sulla correlazione fra la concentrazione di lattato nel sangue (indicatrice dell'A.L.) e l'intensità dello sforzo, ponendo il limite della soglia aerobica a 2 mmol/l e quello della soglia anaerobica attorno alle 4 mmol/l. Tutto ciò serve a stabilire una scala di valori: FC/potenza o FC/velocità attorno ai quali costruire i ritmi di allenamento.

Il test di Mader è un test incrementale di semplice esecuzione. Si effettua su cicloergometro, su treadmill, su pista, oppure su strada sottoponendo l'atleta ad una serie di "carichi" crescenti con prelievo di lattato al termine di piccoli step della durata di 3 minuti, step nei quali effettueremo incrementi di velocità o potenza. Per eseguirlo correttamente occorre innanzitutto un misuratore di lattato, quindi un attrezzo che consenta di modulare la potenza o la velocità e un cardiofrequenzimetro che consenta di registrare i valori di FC durante lo sforzo.

In definitiva il test di Mader permette di individuare due valori importanti per poter personalizzare l'allenamento di ogni singola persona e cioè:

- valori corrispondenti a 2 mmol/l di lattato che individuano la SOGLIA AEROBICA. Soglia teoricamente collocata circa 20 battiti sotto a quella anaerobica. SOGLIA A PREVALENTE ATTIVITÀ LIPOLITICA (dimagrimento)
- valori corrispondenti a 4 mmol/l di lattato che individuano la SOGLIA ANAEROBICA. Soglia teoricamente collocata attorno all'80-85% della frequenza cardiaca massima. SOGLIA DI POTENZIAMENTO CARDIACO.

Il test di Mader consente di individuare la soglia aerobica e quella anaerobica, permettendo di fare allenamenti mirati



Dopo aver eseguito il test sul nostro soggetto, inseriamo i dati nel software e vediamo come appare la curva del lattato:

Ora andiamo ad analizzare il grafico:

- durata del test → 18 min
- W alla SAE (Watt alla soglia aerobica) → non rilevata: la persona analizzata parte da valore più alto di 2mmoli
- FC alla SAE (FC alla soglia aerobica) → non rilevata: la persona analizzata parte da valore più alto di 2mmoli
- W alla SAN (Watt alla soglia anaerobica) → 112,54 W
- FC alla SAN (FC alla soglia anaerobica) → 136 bpm
- picco di lattato → 10,1 mmol/L
- osservando la curva possiamo subito notare

www.cardiaca.it

CARDIACA
il cuore del wellness

presenta:

KETTLEBELLS

MANUBRI

UCANDO®

PROFESSIONAL
FREE WEIGHT
EQUIPMENT

UCANDO è un marchio del Gruppo Cardiaca che identifica manubri, dischi, bilancieri, kettlebells e accessori **per uso professionale.**
Metalli pregiati e gomma naturale sono solo alcune delle caratteristiche di questi **prodotti di altissima qualità.**

DISCHI

BILANCIERI

CARDIACA S.R.L. Via della Vanguardia, 9 - 66054 Vastoi (Ch) // infoline: **346.7645211** - direct line: **328.8773385** - **info@cardiaca.it**

CARDIACA
il cuore del wellness

WORK WITH US

CARDIACA, azienda in costante crescita nel panorama del fitness professionale, in un'ottica di sviluppo e consolidamento della clientela sul territorio nazionale, seleziona AREA MANAGER per zone libere.
Si richiede reale interesse, professionalità, massima serietà e disponibilità alla quotidiana copertura dell'area affidata.
Si offre formazione, costante supporto aziendale, esclusiva di zona e un piano provvigionale di sicuro interesse.

Inviare curriculum, corredato da 2 fotografie, ad info@cardiaca.it.
La ricerca è rivolta ad ambo i sessi (L.903/77)

Nelle tabelle di allenamento riportate i puntini (…) significano che l'atleta può aumentare i minuti di bike, che dovrà essere eseguita mantenendo una potenza tra i 90 e i 100W o una FC tra i 120 e 135 bpm.

come il nostro atleta sfrutti pochissimo il metabolismo aerobico (non esiste nemmeno un valore di attivazione del metabolismo aerobico che corrisponderebbe alla velocità e alla FC corrispondenti alle 2 mmol/L) e al contrario come è in grado di sopportare molto bene l'A.L.; infatti la curva tende a salire rapidamente.

Gli obiettivi perseguiti

Dopo aver analizzato il grafico, dobbiamo conoscere gli obbiettivi del nostro atleta: desidera partecipare ad una gara ciclistica molto impegnativa.
In questo caso dobbiamo sicuramente lavorare sul suo metabolismo aerobico, aumentando la capacità e la potenza aerobica che sono gli aspetti in cui il nostro atleta è molto carente e gli permetteranno di concludere la sua gara mantenendo una buona andatura. Ecco che con un semplice test potremo preparare allenamenti molto più specifici ma soprattutto più scientifici.

Vediamo di approfondire la tematica riguardante la creazione dell'allenamento. Vi propongo 3 allenamenti possibili per il soggetto in esame. Dopo aver stabilito gli obbiettivi, lavoriamo per stimolare queste caratteristiche senza dimenticare il mantenimento dell'ottimo metabolismo anaerobico lattacido che già possiede e la riduzione del peso corporeo.
Il microciclo del nostro atleta, considerando gli impegni lavorativi, potrebbe essere costituito da 3 allenamenti:

ALLENAMENTO 1

BIKE (RISCALDAMENTO)	5'/7'…	
LEG PRESS/ SQUAT PANCA PIANA 2 MANUBRI CRUNCH	12/15 12/15 15/20	X2 NO STOP
BIKE	5'/7'…	
LEG EXTENSION LAT MACHINE AVANTI CRUNCH INVERSO	12/15 12/15 12/15	X2 NO STOP
BIKE	5'/7'…	
LEG CURL LENTO 2 MANUBRI IPEREXTENSION	12/15 10/12 15/20	X2 NO STOP
BIKE	.....	
DEFATICAMENTO	5'	

ALLENAMENTO 2

RISCALDAMENTO 5'/10'
LAVORO LUNGO - LENTO
90'/120'… BIKE - MANTENENDO UNA POTENZA PARI A 100 W O UNA FC TRA 115 E 125 BPM
DEFATICAMENTO 5'

ALLENAMENTO 3

RISCALDAMENTO 5'/10'			
VARIAZIONI DI RITMO			
BIKE	4'	POTENZA 100 W	X 8 CICLI
BIKE	1'	POTENZA TRA 150-170 W O UNA FC PARI A 150 BPM	
DEFATICAMENTO 5' / 10'			

Al giorno d'oggi diventa difficile pensare alla possibilità di creare un buon allenamento senza alcun test. Il test del lattato che sfrutta il protocollo di Mader è ottimo e permette di avere precise basi su cui poter lavorare, poiché fornisce informazioni riguardo al metabolismo aerobico ed anaerobico dell'atleta.
È molto importante inoltre ripetere il test ogni 4-6 settimane, per verificare la validità dell'allenamento eseguito, controllare eventuali miglioramenti o peggioramenti.
Un buon preparatore atletico è colui che unisce le varie metodiche di allenamento applicate nei vari sport, ed è in grado di rielaborare un programma adatto all'atleta che ha di fronte, un programma che in base ai risultati di controllo forniti dal test può anche essere modificato e adattato in corso d'opera.
Ricordate che non ci rapportiamo con macchine ma con esseri umani, con caratteristiche e capacità differenti.
A breve pubblicheremo un libro (*LATTATO: metodi di valutazione e proposte di allenamento*) per sviscerare questo interessante argomento in ogni suo aspetto.
Per ulteriori informazioni su questa metodologia di lavoro non esitate a contattarmi e approfondiremo l'argomento.
Dimenticavo: il nostro atleta ha raggiunto il suo obiettivo con una grande prova, e questo per noi è il massimo della soddisfazione!!!

Mazza Manuele,
in collaborazione
con Andrea Rudatis

Manuele Mazza
è diplomato ISEF, istruttore BodyBuilding&Fitness 2° livello FIF, tecnico di allenamenti al femminile, Top Trainer FIF e preparatore atletico
manuele.mazza@libero.it

LEI

THERMOSTACK.IT

THERMO STACK
By ProAction

INTENSIVE CELL FACTOR

TRATTAMENTO SPECIFICO AZIONE DRENANTE

Thermo Stack Drain Formula, l'integratore utile per favorire l'eliminazione dei liquidi in eccesso, oggi da utilizzare in sinergia con il nuovo Cosmetic Gel Factor.
Per raggiungere il tuo obiettivo prova Thermo Stack Drain Formula e Thermo Stack Cosmetic Gel in azione combinata.

Parfum Iris

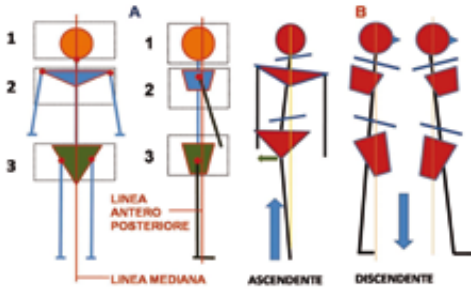
Servizio Clienti
800-425330
lun. - ven. 8.30 - 18.30

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

LA RIEDUCAZIONE SEGMENTARIA

Come intervenire, con un allenamento puntuale, programmato e segmentato, per risolvere alcune problematiche connesse alla postura

Il sistema posturale attiene a un complesso cibernetico (autoregolazione) strutturato su due livelli, in entrata attraverso i principali "organi posturali" (occhio, orecchio interno e superficie plantare del piede) e in uscita attraverso le macro unità funzionali:



1. Cintura mandibolare
2. Cintura scapolare
3. Cintura pelvica.

Le informazioni recepite dall'ambiente esterno vengono captate da recettori (tab.1) e rielaborate a livello centrale per poi indurre una risposta che manifesta il nostro modo di porci e muoverci nello spazio circostante.

Tab.1

BAROPRESSORI	Registrano la pressione sulla cute
NOCICETTORI	Recepiscono il dolore
FUSI NEUROMUSCOLARI	Controllano la lunghezza muscolare
ORGANI MUSCOLO-TENDINEI DEL GOLGI	Controllano la lunghezza dei tendini

Trascurare una condizione disfunzionale potrebbe favorire, nel lungo periodo, l'instaurarsi di deformità e morbosità

Disfunzione

Una sinergia di questi apparati permette un corretto funzionamento del nostro organismo attraverso un sistema di feedback. Nel caso in cui venga a crearsi un intoppo nella rielaborazione delle informazioni, tale sistema risulterà non in linea e verrà considerato disfunzionale o di feedforward. Al di là delle forme patologiche che potrebbero instaurarsi, vi è la possibilità che l'insieme possa semplicemente essere dissinergico, ovvero non patologico ma "parafisiologico", in tal caso può rendersi necessaria una rieducazione di tipo segmentario volta ad una più proficua fruizione dei programmi di allenamento, che essi siano di impronta posturale, funzionale, o estetica. Sia chiaro che il trascurare una condizione del genere potrebbe, nel lungo periodo, favorire l'instaurarsi di deformità e morbosità (tab. 2).

Tab.2

DEFORMITÀ	1. Scoliosi 2. Ipercifosi 3. Iperlordosi 4. Torsioni iliache 5. Varo/valgo femoro-tibiale e/o calcaneare
MORBOSITÀ	1. Patologie vertebrali 2. Inefficienza respiratoria 3. Inefficienza cardiorespiratoria 4. Disfunzioni epatiche e/o gastrointestinali 5. Ansie e ipocinesia

Valutazione

Una semplice osservazione, frontale e laterale (meglio con specchio quadrettato), evidenzierà quale delle tre unità risulta maggiormente distante da una linea mediana (che divide il corpo in due metà, destra e sinistra), e da una linea anteroposteriore (che divide il corpo in due metà, anteriore o ventrale, e posteriore o dorsale) fig. 1 (A/B). Tale unità non solo indicherà la provenienza della problematica (piedi, pelvi, scapole, mandibole) ma sarà l'obiettivo principale del nostro lavoro, in quanto le restanti unità (escludendo una componente mista, ovvero più unità ugualmente traslate) si comporteranno in modo compensatorio, garantendo in tal misura l'equilibrio (omeostasi) della persona anche in presenza di una disfunzione, e di conseguenza si "autocorreggeranno" quando questa loro "funzione tampone" non avrà più ragion d'essere.

Pianificazione

La programmazione dovrebbe essere sviluppata in modo tale da precedere la fase centrale di una comune seduta di allenamento; l'impronta principale sarà relativa all'unità funzionale più traslata in rapporto di 2:1 con le restanti, ovvero si comincerà con l'unità in oggetto per poi procedere sulle altre e terminare, nuovamente, con la prima (la più distante dalla mediana e/o anteroposteriore):

Sequenza per la cintura mandibolare

Portare il capo dal lato opposto alla traslazione, spingendo in tale direzione anche la lingua, che risulta avere numerosi collegamenti con la mandibola, il rachide cervicale, l'osso ioide, lo sterno,

slim belly
AIRPRESSURE BODYFORMING

Prova il metodo nella tua palestra!

Il dimagrimento localizzato che aumenta il tuo fatturato!

Puoi avviare il nostro progetto di ricerca per **4 settimane** e avrai:

- **6 compressori + 12 fasce Slim Belly** gratis per 4 settimane
- **Corso di formazione** per te e i tuoi collaboratori
- **Manuale d'uso** con tutte le formule di realizzazione
- **Marketing** pubblicità interna ed esterna
- **Consulenza** da un professionista del settore

per informazioni:

violetconsulting
MARKETING & BUSINESS SOLUTIONS

Via degli Arrotini, n° 14/1 . 57121 Livorno
Tel. 0586 800 480 . violet.srl@greinwalder.com

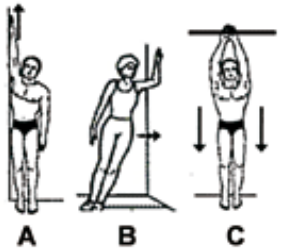
in collaborazione con

Greinwalder & Partner

slim belly by AIRPRESSURE BODYFORMING
slim legs by AIRPRESSURE BODYFORMING

www.slim-belly.com

In riferimento alla cintura scapolare, bisognerebbe far praticare al soggetto una inibizione asimmetrica del movimento costale



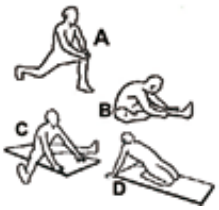
e le scapole, per 30" (A). Contrarre, isometricamente (senza modificare la lunghezza muscolare e quindi senza alcun movimento), la loggia muscolare opposta per 10" (B), e ripetere immediatamente il punto A. Dalla posizione "a rana" afferrare la base del capo e trazionare verso l'alto x 30" (C). Inspirare cercando di impedire, con una mano, la normale risalita dello sterno, ed accompagnare lo stesso verso il basso durante l'espirazione per 30" (D). Ripetere tutto 2-3 volte.

Sequenza per la cintura scapolare

Appoggiarsi ad una parete sul lato maggiormente traslato ed allungarsi assialmente, con il braccio, verso l'alto per 30" (A). Appoggiarsi sul lato opposto a circa 50 cm dalla parete per 10" (B). Ripetere il punto A. Allungarsi con entrambe le braccia sfruttando, in caso di difficoltà, una spalliera per 30" (C). Ripetere tutto 2/3 volte.

Sequenza per la cintura pelvica

Assumere una posizione "semi-inginocchiata" (dello spadaccino) portando posteriormente la gamba relativa al lato maggiormente traslato per 30" (A). Sedersi distendendo la gamba opposta con la precedente in flessione, abduzione, e rotazione esterna (rana) per 30" (B). In posizione seduta divaricare il più possibile entrambe le gambe per 30" (C). Mettersi sulle ginocchia ed estendersi posteriormente usando le braccia come freno di controllo per 30" (D). Ripetere tutto 2/3 volte.



Ulteriori suggerimenti

La sequenza esposta, dovrebbe, già di per sé, garantire un progressivo adattamento ad una espressione posturale più fisiologica, e quindi assicurare un repentino risultato nel rispetto di una condizione non propriamente conforme ad una omeostasi posturale. Al fine di ottimizzare tale lavoro, sarebbe opportuno procedere ad una pratica di stretching "decompensato", ovvero eseguire esercizi che reclutino non tanto singoli distretti muscolari, ma intere catene miofasciali (ovvero strutture muscolari che per topografia e fisiologia lavorano all'unisono in qualsiasi condizione). A tal proposito sarebbe opportuno rivolgersi ad un trainer specializzato che possa indicizzare un piccolo e semplice protocollo secondo Souchard, o Mezieres, o Busquet.

Indicazioni specifiche per il trainer

L'operatore tenga presente alcuni fondamentali criteri inerenti sia la valutazione, escludendo la presenza di cuneizzazioni vertebrali (es. test di ADAMS), che il trattamento in catena (tab. 3). Inoltre non dovrebbe essere trascurata l'importanza osso pubico e dello ioide, veri differenziali tra gravità e forza di reazione al suolo.

Tab 3

VALUTAZIONE	1. Presenza di vere deformità 2. Patologie inerenti l'input informativo 3. Traumi regressi (es. colpo di frusta) 4. Atteggiamento psicologico 5. Talune lesioni (es. cuffia dei rotatori) possono avere origine da vizio posturale 6. Quindi possono rappresentare l'effetto più che la causa.
TRATTAMENTO	1.Ripristinare equilibrio tra le varie catene 2.Rieducare l'eventuale dissinergia funzionale in input tenendo presente che entro i 5/6 m l'entrata visiva rappresenta circa l'80% dell'informazione totale, e che il piede è l'organo avente maggior contatto con l'ambiente esterno 3.Evitare posture in 2° squadra per soggetti affetti da lesioni vertebrali e/o discali 4.Rammentare che ad una lateroflessione del rachide corrisponde (eccetto le prime vertebre cervicali) una rotazione opposta 5.Preservare una cifosi primaria a mezzo di espirazione profonda 6.Autocorrezione (presa di coscienza) prima e dopo la sessione

In riferimento alla cintura scapolare, bisognerebbe far praticare al soggetto una inibizione asimmetrica del movimento costale sfruttando la potente azione del diaframma toracico, in tal modo si procederebbe anche ad un drenaggio dei visceri addominali, spesso causa di un disallineamento posturale. Non andrebbero poi trascurati elementi come cattiva deglutizione, in riguardo all'unità mandibolare, ed il muscolo medio gluteo per ciò che concerne la cintura pelvica.

Conclusioni

Per quanto tempo sarà necessaria questa pratica? L'organismo umano ha una concisa capacità adattativa, così come una programmazione tendente all'ipertrofia muscolare genera un aumento di volumi muscolari (per adeguamento allo stress), oppure una pianificazione tesa al dimagrimento porta ad un ridimensionamento del tessuto adiposo, allo stesso modo le progressioni descritte porteranno ad una più simmetrica disposizione dei segmenti funzionali. Necessario (dopo circa tre mesi) sarà unicamente il rispettare la "simmetria" acquisita, ad esempio eseguire esercizi con i piedi allineati frontalmente, ed evitare esecuzioni monolaterali alle macchine (ad arto singolo).

Francesco Barbato

Francesco Barbato
Osteopata (Accademia Europea di Medicina Osteopatica), personal trainer & life coach, insegnante di Pilates e autore di diversi articoli e studi di settore

Piú giovani di 5 anni in 5 settimane!

Ricerca Nazionale di Fitness e Salute
“Quanto sei fit Italia”

Ricerca Nazionale di Fitness e Salute

50 Abbonamenti in 4 settimane!*

La nuova ricerca di Fitness e Salute in Europa. É partita anche in Italia!

„Quanto sei fit Italia?“ è lo strumento perfetto per l’ottenimento di nuovi abbonati e la realizzazione del posizionamento del tuo centro.

- Nuovo Target clienti (persone non allenate da 30 fino 70 anni)
- Soddisfacente fatturato attraverso la quota di partecipazione
- Altri nuovi abbonati in poche settimane

Ricevi: la strategia dettagliata per la realizzazione, formazione in-house, starter-kit, consulenza di specialisti marketing e il diritto di escludere dei centri concorrenti della zona.

**Passa all´azione...
prima che lo faccia il tuo concorrente!**

0586.800480

Violet Consulting srl
Via degli Arrotini 14/1
57121 Livorno

* La media di partecipanti alla ricerca tra tutti paesi europei: 118 in un mese (almeno 37, massimo 324).

© www.greinwalder.com I Foto © Utilizzo sotto licenza di Shutterstock.com: Aleksandr Markin - Alexander Raths - Serghei Starus

La ricerca è supportata da:

violetconsulting MARKETING & BUSINESS SOLUTIONS

Greinwalder & Partner

MFT I am a team

www.quantoseifititalia.it

IL CROSSFIT CHE AVANZA

Matteo Fuzzi
CrossFit Ravenna

Il metodo CrossFit si evolve nel nostro Paese aprendo spazi di allenamento esclusivi, come spiegano alcuni dei suoi protagonisti

Tre gestori di CrossFit Box in Italia evidenziano i punti di forza dei loro spazi di allenamento funzionale

C'è voglia di CrossFit in Italia, dove stanno prendendo sempre più piede i centri esclusivamente dedicati a questo metodo di allenamento funzionale che mixa esercizi tratti dalle attività sportive più diverse allo scopo di sfruttarne tutti i vantaggi. Gli spazi affiliati alla disciplina, detti CrossFit Box, rappresentano una realtà in forte crescita nel nostro Paese. Chi li sceglie entra a far parte di una Community motivata e motivante, interessata allo sport a 360 gradi e al raggiungimento di un benessere anche psicologico, che va al di là della pura forma estetica. *La Palestra* ha incontrato tre gestori di CrossFit Box e ha rivolto loro alcune domande sulla loro attività.

Da quanto tempo hai aperto il tuo centro CrossFit?
Risponde Bartolomeo Lanzarone, CrossFit Alcamo (www.crossfitalcamo.com):
"Ho aperto il box CrossFit nel 2009".

Risponde Ernest Briganti, CrossFit Forgeria (www.forgeria.it e www.brigantihardtraining.com): "Nel 2009".

Risponde Matteo Fuzzi, CrossFit Ravenna (www.crossfitravenna.com): "Da due anni".

Come ti sei avvicinato all'allenamento CrossFit e cosa ti ha spinto ad aprire un centro tuo?
Bartolomeo Lanzarone: "Ho conosciuto CrossFit dopo una serie di circostanze e coincidenze e ho capito subito che date le mie esperienze e qualifiche sportive sarebbe stato lo sport giusto per me e anche per i miei allievi che fino a quel momento si erano allenati con i metodi tradizionali di body building e fitness".

Ernest Briganti: "Vengo dal decathlon e ho iniziato a lavorare nei centri fitness durante gli studi in Scienze Motorie. Sin dalle mie prime esperienze mi domandavo come potesse essere così scarsa, dal punto di vista motorio, l'offerta delle palestre nell'ambiente CrossFit chiamati Globo-gym. Fino al 2009 ho cercato di offrire ai miei clienti il servizio migliore in spazi che sono progettati più per l'estetica che per lo sport e non appena ho letto di questa nuova disciplina ho intuito che qualcosa stava cambiando. Io volevo essere parte di questo cambiamento, e così insieme ad un gruppo di amici è nata CrossFit Forgeria. Oggi, dopo una manciata di anni, siamo in procinto di aprire la prima flagship del Reebok CrossFit a Milano. Il mio sogno diventerà realtà nei primi mesi del 2013!"

Matteo Fuzzi: "Ho conosciuto il CrossFit durante un seminario di Difesa Personale negli Stati Uniti. Al mio ritorno ho iniziato a studiarne la metodologia, sperimentandola su me stesso e su alcuni atleti. Fin da subito ho capito il potenziale di questo sistema d'allenamento, che in USA era già presente da diversi anni, mentre in Italia era pressoché sconosciuto. Appena è stato possibile mi sono iscritto alla certificazione istruttori e, dopo averla conseguita, ho aperto un mio CrossFit Box".

Come sono organizzate le classi?
Bartolomeo Lanzarone: "Le classi sono organizzate ad orari prestabiliti e a gruppi di 12 persone".

Ernest Briganti: "Per chi inizia è previsto un percorso sui Fundamentals che, a seconda delle capacità motorie individuali, può variare dalle 5 alle 10 sedute di allenamento. Dopodiché i nostri nuovi allievi possono venire al box al mattino presto, in pausa pranzo o dopo il lavoro per le classi. Negli altri orari diamo un servizio one to one e di open gym".

Matteo Fuzzi: "Durante la giornata ci sono 7-8 classi, la prima alle 7:00 e l'ultima alle 21:00, che funzionano durante tutto l'anno. I praticanti sono liberi di scegliere quante volte alla settimana allenarsi: 2, 3, 4, ma anche 5. Presso CrossFit Ravenna si tengono inoltre sessioni di Personal Training e Workshops".

WALKEXERCISE
Federazione Italiana Walking

IL TAPPETO MECCANICO PIU' VENDUTO IN EUROPA

L'unico tappeto munito di manubrio per i bambini e di contametri INCLUSO NEL PREZZO!

Numero verde gratuito
800 592 458

- Professionale
- Maneggevole e leggero
- Minimo ingombro
- Senza manutenzioni
- Indistruttibile
- Adatto a tutte le età

- SUPER OFFERTA -

Euro 590 + iva

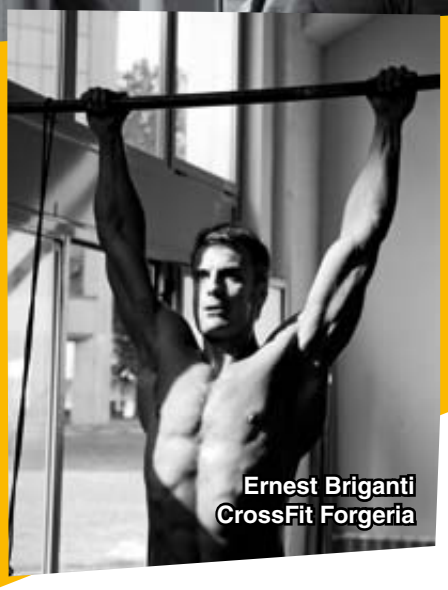
Entra nel nostro sito
e consulta il Tuo Personal Trainer GRATUITO!

www.lionsfit.it - info@lionsfit.it - www.federazioneitalianawalking.it - Cell. 348 3546007

Il Crossfit è più che un semplice modo di allenarsi, ma un vero e proprio lifestyle, dove i partecipanti si sentono parte di una community

Qual è la clientela alla quale ti rivolgi? E qual è stato l'impatto iniziale della disciplina?
Bartolomeo Lanzarone: "La clientela è eterogenea e di qualunque età".
Ernest Briganti: "Il CrossFit nasce per persone che amano lo sport. La nostra clientela però vanta persone che non avevano mai praticato alcun tipo di attività sportiva prima di incontrarci. È una disciplina di cui è impossibile non innamorarsi al primo impatto per la forza della sua Community e per i risultati incredibili che si ottengono in poco tempo. Risultati non solo fisici ma anche psicologici".

Matteo Fuzzi: "La clientela alla quale mi rivolgo è composta da persone che vogliono un allenamento che ottenga risultati, migliori le loro competenze sul piano del fitness e la loro condizione psico-fisica nella vita quotidiana. In breve, il CrossFit diventa più che un semplice modo di allenarsi, ma si trasforma in un lifestyle, dove i praticanti percepiscono un forte senso di community e superano i propri limiti in ogni singolo wod (workout of the day). Data l'enorme crescita del numero di CrossFitters in Italia, Reebok CrossFit Ravenna rivolge inoltre un particolare interesse a tutti coloro che vogliono allenarsi anche a livello agonistico".



Ernest Briganti
CrossFit Forgeria

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/

Che sviluppi sta avendo il CrossFit in generale e come evolverà, secondo te, nel prossimo futuro?
Bartolomeo Lanzarone: "CrossFit in pochissimi anni è diventato un fenomeno sportivo MONDIALE. Siamo lo sport del fitness e questo anche grazie al nostro sponsor, Reebok. In Italia stiamo crescendo tantissimo sia nel numero di box affiliati ma ancor di più come livello tecnico sportivo. Tanti ragazzi/e che oggi si allenano nei box sparsi in tutta Italia, infatti, hanno raggiunto un livello europeo. E pensare che nel 2009 eravamo solo due box affiliati in Italia e circa 15 atleti… Chiudo con la mia frase preferita: CrossFit is Life!!!"

Ernest Briganti: "Personalmente ritengo che il nostro sport occuperà una fetta di mercato importante nei prossimi anni. Le persone sono stufe di false promesse e risultati estetici senza alcun fondamento salutare (body building o fitness edulcorato che dir si voglia), al contrario desiderano impegnarsi e conquistare con il proprio sudore ogni risultato. A questo link potete vedere una divertente e reale differenza tra le globo gym ed i CrossFit Box: http://www.youtube.com/watch?v=tzD9BkXGJ1M

Matteo Fuzzi: "Credo che il CrossFit evolverà in modo esponenziale ancora per lungo tempo. È il tipo di allenamento che mancava, qualcosa di molto simile alla preparazione atletica di alto livello di molti sport, che fino ad oggi era riservata a pochi. Il CrossFit sta portando la 'knowledge' nel mondo del Fitness, facendo apparire qualsiasi altra disciplina o corso molto limitati al suo confronto. Il CrossFit è per tutti, gli unici requisiti richiesti sono la determinazione, la tenacia e la voglia costante di migliorarsi".

Bartolomeo Lanzarone
CrossFit Alcamo

Intervista a cura della Redazione

LACERTOSUS®

FUNCTIONAL TRAINING GEAR

IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL VOSTRO ALLENAMENTO!

CORSI

ATTREZZI ISOTONICI

Body-Solid®
Built for Life

FUNCTIONAL TRAINING & CROSSFIT GEAR

ORDINA DIRETTAMENTE
ON-LINE

WWW.LACERTOSUS.IT

LACERTOSUS® VIA FRANKLIN 31, QUARTIERE SPIP • PARMA • INFO@LACERTOSUS.IT

FLOWIN FRICTION TRAINING FUNZIONALE SÌ, MA A CHE COSA?

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su quest'articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/

Manuela Zingone
Health Coaching
and Personal Training
Campionessa
del mondo di Fitness
Master Trainer e Presenter
www.human-zone.com

Ecco una tipologia di allenamento che sviluppa in un unico gesto mobilità, flessibilità e forza funzionale

Dopo anni di ricerche, sperimentazioni e virtuosismi, il mondo del Fitness ha sviluppato quel giusto senso di consapevolezza legato non solo al movimento fine a se stesso ma, visto in senso più globale, stimolato dall'esigenza di considerare l'uomo nel suo insieme, come un sistema complesso ed integrato dove il corpo non può prescindere dall'equilibrio della mente. È anche per questo motivo che da tempo si è tornati ad allenamenti che stimolino e sviluppino le capacità propriocettive, perché sappiamo che allenare l'equilibrio posturale è una delle strade per allenare anche l'equilibrio della mente. L'unità psico-somatica dell'uomo spiega continuamente le anomalie fisiche, dalle più semplici alle più complesse. Ogni adattamento consolidato nel tempo porterà a risposte psichiche che si tradurranno in atteggiamenti, così come i complessi psichici influenzano costantemente la morfologia. È questa consapevolezza che ci sta portando a concepire il movimento nella sua forma più vera e naturale, perché è nel movimento il segreto di ogni nostro pensare.

Ma vediamo in modo pratico come avviene tutto ciò e perché Flowin Fritction Training può essere la chiave di questo argomentare.

Parliamo di Flowin ed entriamo subito nella sfera degli "allenamenti funzionali" o del "functional training", come ci piace chiamarlo. Certamente quando pensiamo alla parola "funzionale" ci viene subito in mente quell'ondata di novità che ha prepotentemente fatto ingresso nel mondo del fitness in questi ultimi anni, senza lasciarci nemmeno il tempo di riflettere su quanto stesse accadendo. Abbiamo già detto che l'allenamento funzionale non è certo una moda del momento ma una necessaria evoluzione del nostro proporre attività fisica nelle palestre. Una naturale evoluzione dall'utilizzo della comoda postazione isotonica certamente funzionale alla stimolazione del singolo muscolo o singoli segmenti in una traiettoria di movimento non sempre fisiologica, alla riscoperta del nostro corpo, delle sue basilari esigenze e al recupero delle capacità motorie e cognitive:

- lottare contro la gravità
- opporsi alle forze esterne
- situarci nello spazio-tempo che ci circonda
- permettere l'equilibrio nel movimento

guidandolo e rinforzandolo.

L'equilibrio della stazione eretta è il tipico esempio di come tutti i meccanismi propriocettivi siano coinvolti. I tre piani cinematici tradizionalmente concepiti diventano il punto di partenza che ci conducono ai concetti di **funzione e posizione**,

Sellfit®

prodotti e idee per il fitness

Siamo alla ricerca di collaboratori su tutto il territorio Nazionale, per proporsi inviare il proprio curriculum a:
info@sellfit.com - Fax (+39) 0174 565828 Tel (+39) 0174 563782 www.sellfit.com

WWW.SELLFIT.COM

UN ALLENAMENTO MIRATO

Partendo dai concetti di PROPORZIONE, EQUILIBRIO, SIMMETRIA, mi viene voglia di proporvi un WORKOUT che vi permetterà in poco tempo di trovare l'ARMONIA tanto ricercata. Vi suggerisco alcuni esercizi da fare in sequenza, come fosse un circuito a stazioni, utilizzando in questo caso, ovviamente, lo stesso strumento: il solo FLOWIN!
L'obiettivo di questo allenamento sarà quello di migliorare in pochi gesti **mobilità, flessibilità e forza.**
WORKOUT (la durata di tale proposta sarà di 20' circa)
Partendo dalla stazione eretta:
Piede destro sulla Plate
- Lunges per dietro
- Contraffondo laterale
Entrambi i piedi sulla Plate
- Plancia con tenute isometriche alternate a:
- Piegamento sulle braccia
- Friction Crunch
Tornando in stazione eretta, cambio piede d'appoggio e ripeto la sequenza con il sinistro
- Lunges per dietro
- Contraffondo laterale
Entrambi i piedi sulla Plate
- Plancia con tenute isometriche alternate a:
- Friction Crunch
- Friction Pike
Per ogni esercizio 15 ripetizioni
Riprendere gli esercizi ed eseguirli in sequenza passando per la stazione eretta ad ogni fine circuito.
Ad ogni sequenza cambio di gamba.

Completo il WORKOUT eseguendo dei fantastici
Friction Trough passando dalla **Supine Plake**
avendo cura di mantenere la Plancia per alcuni secondi e facilitare l'allungamento della parte alta della catena anteriore.

Ovviamente il tutto da eseguire **rigorosamente** a piedi nudi!

perché è la posizione che fa riferimento allo spazio nel quale ci muoviamo, ed è quello spazio che il nostro corpo, i nostri muscoli e la nostra psiche devono saper gestire. Così la mente prende coscienza ed è più presente; il "qui ed ora" diventa un concetto più familiare e concreto. **Il modo migliore per esprimere questa perfezione è attraverso il linguaggio del corpo, così il functional training ci permette di recuperare la capacità di dialogare con esso**.
Ecco dunque che la parola "funzionale" assume un aspetto più profondo, estendendosi ai significati di finalità, di adattabilità. **Nello sport, come nel fitness, per funzionalità si intende la capacità del corpo di mantenere inalterate le capacità coordinative e condizionali**.
Dobbiamo dunque prendere in esame i concetti di mobilità (dinamica e statica), flessibilità (dinamica e statica), forza.

I vantaggi del Flowing Friction Training

Il Flowin Friction Training attraverso la sua Plate in pvc e le semplici ma ingegnose Pads rivestite in feltro consente di sviluppare in un unico gesto mobilità, flessibilità, forza funzionale. *Come?* Richiedendo costantemente un controllo motorio che innesca un automatico compromesso tra attivazione muscolare ed equilibrio. Il dialogo incessante tra muscoli dinamici e muscoli stabilizzatori, tra muscoli agonisti ed antagonisti, rende l'allenamento sul Flowin funzionale al miglioramento di mobilità, flessibilità e forza. I fattori nervosi legati alla forza riguardano il modo in cui vengono reclutate le fibre muscolari, la capacità o meno di sincronizzare le unità motorie e di migliorare la coordinazione intermuscolare. Il meccanismo di co-azione muscolare ci costringe dunque ad abbandonare, almeno in questo caso, l'attenzione sul concetto di agonismo/antagonismo, lasciando il passo a concetti quali equilibrio, sincronizzazione, coordinazione.
Sappiamo tutti, in modo più o meno consapevole, che la parola bellezza è indissolubilmente legata a concetti quali proporzione, equilibrio, simmetria. Credo dunque che oltre che rendere divertenti i nostri allenamenti e quelli dei nostri allievi, noi tecnici abbiamo un compito importante: **quello di ricreare l'armonia (e per armonia non intendo solo quella corporea) lì dove è stata persa**. Se ancora non avete idea di come iniziare la nuova stagione 2012/2013, ecco a voi il mio suggerimento:
Flowing Friction Training, e metà del lavoro è già fatto!

Manuela Zingone

Ricerca Agenti per zone libere

FLOWIN®

Il tappeto delle meraviglie!!!

Prossimi corsi:

1-2 dicembre Bari
Flowin Pilates

1 dicembre Milano
Flowin Basic

FLOWIN® ti consente un allenamento in totale sicurezza per lezioni di gruppo o personal, per la tonificazione, lo stretching, il pilates, la posturale o la riabilitazione… lo puoi usare sia a circuito che da solo… è divertente ed efficace!

Disponibili DVD con protocolli di lavoro

Core

Postural

Functional

Pilates

informazioni sui corsi
HUMANZONE
mob. 3471323025
info@human-zone.com
www.human-zone.com

Distribuito in Italia da:
theGlobal Fitness
Tel. 06.90400836
info@theglobalfitness.com
www.theglobalfitness.com

IL SALE DELL'HIMALAYA

Le insospettabili virtù di un sale che viene da molto lontano

Il sale è un elemento tanto semplice quanto indispensabile per la vita stessa. Senza alcuni sali minerali come il sodio e il potassio in esso contenuti il nostro sistema nervoso centrale verrebbe compromesso, mentre al contrario, pochi grammi di troppo, possono trasformarlo in un veleno per l'organismo.
Il sale rosa cristallino dell'Himalaya è un sale fossile, antico di centinaia di milioni di anni, integrale, ricco di minerali e bioenergicamente puro. Per le sue numerose proprietà, questo sale può essere usato per curarsi, mantenersi giovani, cucinare e per altri svariati e numerosi impieghi a vantaggio della nostra salute e del nostro benessere.
Il sale è anche fondamentale per la nostra stessa esistenza, perché, consentendo la conduzione di corrente elettrica, è fondamentale per i processi bio-elettrici che coinvolgono cellule e sistema nervoso: l'organismo umano ha infatti bisogno di almeno 0,2 grammi di sale senza i quali si avrebbero seri problemi in tutti i processi di trasmissione di segnali sensoriali e motori del sistema nervoso stesso. Ma il pericolo maggiore oggi è il suo abuso: in Europa il consumo di sale giornaliero è di 15/20 grammi, mentre i reni riescono ad eliminarne solo 5/7 grammi con conseguenze molto dannose.

Le proprietà del sale himalayano

Nel sale himalayano sono disciolti alcuni minerali in proporzioni variabili e circa 84 oligoelementi in tracce ed è soprattutto dal punto di vista biofisico che si rivela un prezioso veicolo energetico: diverse ricerche biofisiche hanno dimostrato l'efficacia del sale cristallino sull'organismo umano effettuando una misurazione dello stato bio-energetico, ossia la vitalità degli organi. In poche parole, si riesce, eseguendo queste misurazioni prima e dopo aver bevuto la soluzione idrosalina, a determinare gli effetti del sale cristallino sulla salute, osservando le reazioni elettriche ed energetiche e i loro cambiamenti. Questi studi hanno dimostrato una accresciuta vitalità dell'organismo nel suo insieme, oltre che un miglioramento nei meccanismi di autoregolazione del corpo. Il sale cristallino ha la capacità di stimolare l'organismo a depurarsi riequilibrando i deficit energetici, purché non subisca alcun tipo di manipolazione, restando integro come si è formato nei millenni.

hellofit FRANCHISING

il menù per il miglior FITNESS è servito ...

a soli 19,90 € al mese

Dopo il successo delle palestre *LOW COST* a Brescia Nord, Brescia Sud, Verona Nord, Verona Sud, Vicenza, Cornedo Vicentino, Cremona, Pordenone, Genova e Bolzano seguiranno tante altre aperture in tutta l´Italia.

Cosa aspetti? Apri anche tu in esclusiva il franchising nella tua cittá!

Sinceramente innovative
Attrezzature fitness TECHNOGYM e STAR TRAC con programmazione professionale dell'allenamento.

Sinceramente energetiche
Consumo illimitato di bevande idrosaline inkospor® e PowerBar. **A soli 4,90 euro al mese.**

Sinceramente economiche
Lampade abbronzanti di ultima generazione senza limiti. **A soli 6,90 euro al mese.** Ergoline q-med

Sinceramente efficaci
Pedane vibranti VIBRAFIT® e GLOBUS ideali per combattere la cellulite, per perdere i chili superflui, migliorare la forma fisica e incrementare lo sviluppo muscolare con soli 10 minuti di allenamento al giorno. **A soli 6,90 euro al mese.**

Sinceramente comode
Palestre aperte tutti i gironi dell´anno con orario continuato dal lunedì al venerdì dalle 6.00 alle 24.00; sabato, domenica e festivi dalle 9.00 alle 22.00. Ampi parcheggi gratuiti.

Sinceramente e con successo
Il nuovo concetto di PERSONAL TRAINING per raggiungere i tuoi obiettivi in modo veloce e sicuro a prezzi LOW COST!

hellofit

fitness sinceramente conveniente

franchising@hellofit.it / www.hellofit.it

CARATTERISTICHE E PROVENIENZA DEL SALE HIMALAYANO

Il Codex Alimentarius Commition, la Commissione istituita dalla FAO e dall'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) per proteggere la salute dei consumatori e assicurare la correttezza degli scambi internazionali, prevede che il sale debba essere formato minimo al 97% da cloruro di sodio e non deve contenere metalli pesanti quali cadmio, mercurio, rame, arsenico e piombo se non in tracce. Nel sale integrale himalayano sono sempre presenti diversi minerali disciolti in proporzioni variabili, che legati al reticolo cristallino sono biodisponibili e vengono assimilati velocemente: il magnesio, il calcio, lo zolfo, il ferro, il potassio, lo iodio e oligoelementi.
Le miniere di sale himalayano si trovano sulla Salt Range, una catena di montagne che fa parte del complesso himalayano della provincia del Punjab pakistano. Quasi tutto il sale himalayano in commercio proviene da questa zona.
Il prezzo per un kg di sale himalayano si aggira intorno ai 5,00 euro per tutte le pezzature (ma è destinato a calare), mentre per il sale halite il prezzo va dai 9,30 euro al kg, ma può arrivare fino ai 92,00 euro per motivi puramente speculativi.

I sali fossili terapeutici sono sali di miniera dalle alte proprietà bioenergetiche e sono essenzialmente due: il sale cristallino e il sale "halite".
Il sale "halite" o "sale diamante himalayano" è considerato il sale cristallino più pregiato. È un sale fossile naturale privo di inquinamento che possiede elevate qualità bioenergetiche, perché si forma nella parte più interna dei giacimenti di sale himalayano, quella più lontana dagli elementi minerali. Il colore, di solito, è naturalmente bianco per l'assenza o le lievi tracce di minerali mentre il reticolo, perfetto sia internamente che esternamente, rende questo sale unico al mondo.
Il sale cristallino himalayano si è formato anch'esso con le enormi pressioni e il calore che nei millenni ne hanno formato il reticolo perfetto solo internamente, perché all'esterno si presenta in forma grezza. Il colore va dal rosso-bruno al rosa chiaro a seconda della concentrazione e dal tipo di minerali disciolti in esso, viene estratto il più delle volte a mano e si trova in commercio in tre tipi di pezzature: fine, granulato e a pezzi.

Gli altri sali buoni

Altri sali che possono essere utilizzati efficacemente sulle nostre tavole sono: il salgemma e il sale marino non raffinato. Il primo è un sale fossile come quello cristallino, dove però i minerali che lo compongono non sono legati al reticolo cristallino o lo sono solo in parte superficialmente. Questo lo rende un prodotto naturale e non aggressivo come il sale da cucina comune, ma i minerali non sono comunque facilmente assimilabili dall'organismo e i reticoli imperfetti non forniscono il prezioso quantitativo di energia del sale cristallino. Le tonalità di colore sono simili a quelle del sale cristallino himalayano da cui si può distinguere solo con certificati di provenienza.
Il sale marino non raffinato viene solitamente estratto per evaporazione dall'acqua marina delle saline in vari paesi bagnati dal mare. Purtroppo i mari però sono ormai inquinati da fertilizzanti, prodotti chimici, petrolio, anidride solforosa e monossido di carbonio oltre che dai metalli pesanti degli scarichi industriali, trasformando anche il sale marino in un veleno per l'organismo. Dal punto di vista biofisico non ha inoltre una conformazione reticolare cubica ed è pertanto meno interessante dal punto di vista energetico.

I sali cattivi

I sali che devono invece assolutamente essere evitati perché molto pericolosi per la nostra salute sono il sale da cucina raffinato, il sale iodato e il sale fluorato.
Il sale da cucina raffinato è il tipo di sale più usato e conosciuto, solitamente è salgemma o sale marino raffinato industrialmente. È al 99,97% cloruro di sodio e il restante 0,03% antiagglomeranti, talvolta nocivi. I procedimenti di raffinazione per estrarre i minerali e gli olioelementi rendono il sale semplice cloruro di sodio che viene riconosciuto dall'organismo come elemento nocivo, che quindi per cercare di espellerlo circonda le molecole di cloruro di sodio con molecole di acqua, privandosi dell'acqua legata alla loro stessa struttura morendo: ogni grammo di cloruro di sodio necessita di oltre 20 grammi di acqua per poter essere eliminato. Il sale in eccesso viene ricristallizzato e si deposita nelle articolazioni e nelle giunture provocando artriti, reumatismi, gotta e disturbi renali. Il trattamento del sale iodato invece è un vero e proprio paradosso: vengono eliminati per raffinazione i minerali e gli oligoelementi naturalmente presenti nel sale, tra cui lo iodio, per poi essere additivato artificialmente con piccole quantità di iodio, la cui provenienza non è comunque garantita da nessun organismo certificatore.
Il sale fluorato è un prodotto della nostra era industriale: i fluoruri sono tossici a livello enzimatico e cellulare, colpendo soprattutto reni, fegato e cuore, apparato scheletrico e sistema nervoso.

Iader Fabbri

Iader Fabbri
laureato in Dietistica e in Scienze e Tecnologie del Fitness, è preparatore atletico, esperto di benessere a 360, collaboratore di aziende di integrazione alimentare e proprietario di un affermato Poliambulatorio.

ADEMESIS

BODYSUPREME

Innovativo trattamento cosmetico snellente, potenziato con **forskohlii** e **DMAE** basato sulla combinazione sinergica di principi attivi lipolitici di ultima generazione.

Disponibile su **www.vitamincenter.it**
DIRETTAMENTE A CASA VOSTRA IN UN **CLICK!**

ANCHE IL GRASSO FA SPETTACOLO

Quello che c'è da bocciare e quello che c'è da salvare nei programmi tv dedicati all'obesità

In un'epoca globale dove i media sono presenti costantemente nasce spesso l'esigenza di spettacolarizzare tutto, troppe volte anche argomenti molto delicati, riservati e che richiederebbero una conoscenza vasta e dettagliata per essere capiti ed affrontati.
Negli ultimi cinque anni, soprattutto sui canali satellitari, c'è stata "un'orgia" di reality dedicati al dimagrimento e alla trasformazione estrema. Nel primo periodo gli interventi erano quasi totalmente di natura chirurgica (e non mi dite che questo è educativo!). Nel consueto zapping è facile incontrarsi nei più vari format come *Adolescenti XXL*, *Una famiglia a dieta*, *The Biggest Loser*, *Extreme Makeover diet edition* o il più "nazionale" *Tesoro salviamo i ragazzi*. A dire il vero questo ultimo, fra quelli visti, mi è sembrato il più ponderato, la missione era esclusivamente educativa e non prevedeva trasformazioni estreme ma una educazione/consapevolezza dei genitori per agire sui figli in maniera ponderata e corretta. Nulla di spettacolare nel forzare fisicamente ed "esteticamente" il risultato finale, dunque.

Particolarmente emblematico in questa trasmissione era l'impiego di un'animazione tridimensionale che mostrava il probabile aspetto dei bambini fra 10-20-30 anni, a seconda del regime alimentare e dello stile di vita adottato. Forse anche in questo il nostro italico buon senso nazionale è stato positivo e l'effetto è stata la produzione di un programma con un vero senso pedagogico educativo. Cosa che manca, a mio modesto avviso, nella maggioranza degli altri programmi, anche se esiste certamente un lato potenzialmente educativo, come l'analisi degli aspetti nutrizionali e l'esigenza di cambiare lo stile di vita. Tuttavia il tutto è affrontato in maniera enfatica e spettacolare.

Prove estreme e gare al massacro

Recentemente ho seguito una puntata in cui un personal trainer faceva fare alla sua "vittima" la torre usata dai pompieri per simulare la salita di scale con equipaggiamento indosso e temperatura oltre i 40 gradi. Ora, immaginatevi una signora sui 150 kg, con attrezzatura completa da pompiere (oltre 30 kg di peso) salire su di una scala in situazione di ipertermia. Naturalmente non è riuscita a fare tutti i piani senza sentirsi male… (ma va?), era però costernata per avere deluso il suo personal trainer ed ha voluto riprovare (questa volta senza tutta l'imbragatura) riuscendo nell'impresa.
Fermo restando che i soggetti hanno svolto tutti gli accertamenti cardiologici del caso, vorrei vedere quale personal si azzarderebbe a sottoporre un suo cliente (mi piacerebbe conoscere quale contratto e con quale clausole ha firmato per partecipare allo show) ad una simile antifisiologica prova (fra l'altro non si vedeva traccia di cardiofrequenzimetro).
Accanto a questo c'è, in tono certamente maggioritario, tutto l'aspetto legato allo spettacolo dell'attività fisica "estrema",

Dal Web

Potete travare diversi approfondimenti ai seguenti link:
http://www.muscolarmente.com/obesita-in-italia

http://www.huffingtonpost.it/pietro-migliaccio/dieta-ipocalorica-unaque_b_1933930.html?utm_hp_ref=italy

http://www.aidap.org/positive/aida.nsf/fd3c74c671cf6b18c1256877004b7d69/a8b5f0d92f8d0adec125760e0058f71f?OpenDocument

http://www.aidap.org/positive/aida.nsf/7a4ed1b50ae71c68c12567de0040cdcc/42297f3aa2f709154125688900383047?OpenDocument

Gensan

SPORT & FITNESS NUTRITION

New look…
Same Quality

www.gensan.com

IL BODY MASS INDEX PER VALUTARE GRASSO E OBESITÀ

Il Body Max Index (BMI) è un parametro che si calcola dividendo il proprio peso per il quadrato dell'altezza (espressa in metri). Quindi per una persona alta 1,7 m che pesa 150 kg si avrà: 150 : (1,7 x 1,7) = 51,90. Si fa riferimento alla seguente tabella:

IMC (INDICE DI MASSA CORPOREA)	GIUDIZIO
INFERIORE A 16.0	GRAVEMENTE MAGRO
16.0 - 17.0	MAGRO
17.0 - 18.5	SOTTOPESO
18.5 - 24.9	NORMALE
25.0 - 29.9	SOVRAPPESO
30.0 - 40	OBESO
40 E PIÙ	GRAVEMENTE OBESO

Nel nostro esempio si ha un risultato di gravemente obeso. Un primo calcolo grossolano di previsione si potrebbe fare con una proporzione facendo 150 : 51.9 = x : 30 (dove 30 è un valore di BMI inserito nella tabella al livello di "semplice" sovrappeso).
Il risultato è 86,7, un valore forse non di "peso forma" ma certamente molto più gestibile ed accettabile.
Sulle grosse obesità il BMI è ancora molto usato, mentre altri metodi adottati nelle palestre come la psicometria sono poco efficaci, così come l'impedenziometria, se utilizzata su soggetti ben al di fuori degli standard di riferimento può commettere grossi errori.
Quindi rimane ferma l'importanza di conoscere massa magra e massa grassa, ma questo soprattutto quando la persona ha già effettuato un primo importante step di dimagrimento. Oltre a ciò gli studi ci dicono che, anche indipendentemente dalla composizione corporea, già il semplice peso contribuisce negativamente alle aspettative di vita, come da tabella tratta da uno studio pubblicato sul Lancet nel 2009.

Marco Neri
è docente, preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in Scienze Alimentari, è socio fondatore AIFeM, fa parte del comitato scientifico FIF.

compresa di pianti, cedimenti, pentimenti e picchi di ritrovato orgoglio. Stessa procedura, ma ancora più spinta, si trova nei reality dove si mettono gli obesi "in gara" per vedere chi dimagrisce di più. Se mi permettete, una vera gara al massacro, che di educativo ha veramente poco, che porta a strafare rendendo quasi impossibile mantenere certe scelte alimentari e di attività fisica nella vita quotidiana. Chi convive e conosce le dinamiche legate al dimagrimento (anche molto meno estremo di quelli visti nei programmi) sa bene che le problematiche principali sono proprio legate alle abitudini del quotidiano. Infatti tutto è relativamente semplice quando si isola il soggetto dal suo ambiente normale e lo si inserisce in un contesto motivante e motivato dove tutto viene pianificato. Il problema è sempre quando il soggetto, dopo un lasso di tempo più o meno lungo (ma comunque di diversi mesi) ritorna alla famiglia, al lavoro, al quotidiano (con il suo carico di stress, tensioni e tentazioni). La statistica ci dice che una grande maggioranza dei casi dove il dimagrimento è stato maggiore del 1,5-3% al mese ha un'alta probabilità di faticare nel mantenere il peso e il nuovo regime alimentare e di vita. Anche volendo ipotizzare un 3% (percentuale molto alta), si avrebbe che con un valore del genere se si parte con un peso da 160 kg il primo mese si perdono circa 4,8 kg, il mese dopo si parte da 155,2 kg ed il 3% equivale a 4,6 kg. Con una progressione di questo tipo significa che alla fine dei 12 mesi il soggetto arriva a 111 kg, quindi ha perso 49 kg, cioè il 30% del suo peso, e vi assicuro che il risultato è a dire poco eccellente e che già richiederebbe grandi sacrifici (soprattutto per il dimagrimento).
Occorre anche considerare che il buon senso e la scientificità, senza il "pressing" dei tempi legati ad un programma, suggerirebbero di fare un primo step di dimagrimento, poi è normale avere un rallentamento e quindi si può fare un periodo di "mantenimento" per poi riprendere con una nuova fase di dimagrimento.
Aggiungiamo che nella maggioranza dei casi visti in TV era anche previsto, come sorta di "premio" finale, un intervento di chirurgia estetica che poteva essere di riduzione dermica della inevitabile pelle in eccesso ma anche di "ritocco" con lipoaspirazione per avere un ulteriore dimagrimento. Questo è perfettamente lecito ed in molti casi inevitabile dopo che la pelle ha subito una perdita di peso cospicua; ma ancora una volta occorre fare attenzione che l'intervento chirurgico (come era evidente in altre serie) non fosse l'obbiettivo centrale.

Messaggi positivi

Di tutta la variegata valanga di proposte televisive in atto, il messaggio positivo è certamente che "volere è potere", ma anche che l'alimentazione da sola è un'arma spuntata se non è accompagnata dall'attività fisica. Altro punto che emerge, e che solo in parte viene affrontato, è la grande importanza del fattore psicologico motivazionale. Alla base di un'obesità, infatti, c'è certamente uno stile di vita che ha poi portato ad un dismetabolismo, ma probabilmente ancora prima c'è tutto un costrutto mentale che occorre affrontare e sviscerare per ricostruire dall'inizio un rapporto positivo con il corpo e con il cibo.
Alla fine si ritorna a quello che diceva il compianto Emilio They: "Il problema non è a che peso si arriva, ma a che peso si rimane…".
Il difficile è il mantenimento dove lo stimolo al metabolismo ed il giusto atteggiamento mentale sono determinanti.

Marco Neri

CHIEDILO ALL'AVVOCATO

L'avvocato Franco Muratori risponde ai tanti quesiti di ordine legale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre.
Potete rivolgergli le vostre domande scrivendo a:
avvocato@lapalestra.net

Buongiorno, sono il Presidente di una A.S.D., le volevo chiedere se tutti i registri previsti dalle normative vigenti per un'A.S.D., nello specifico: registro soci, registro di prima nota di cassa, ecc.., possono, a seguito dell'approvazione in sede di assemblea del Consiglio Direttivo, essere compilati in forma digitale, non utilizzando il cartaceo ma salvati e conservati in un hard disk esterno o un'unità del PC dedicato a tale scopo. Mi ripeto, quanto sopra è stato previsto all'ordine del giorno, discusso e approvato dalla maggioranza dei soci del C.D. in sede di assemblea del Consiglio Direttivo per l' approvazione del regolamento interno dell'Associazione, quindi nel caso di un'ispezione sia della Guardia di Finanza che dell'Agenzia delle Entrate, io non avrei i registri in forma cartacea ma digitale.
La ringrazio.

La compilazione con sistemi elettronici non impedisce la stampa dei registri in qualsiasi momento. Qualora questo non avvenisse di pari passo con la compilazione degli stessi sarebbe necessario tener presente il pericolo della perdita di dati sempre in agguato. Sarebbe infatti sufficiente che il citato "hard disk" esterno cada a terra per aver perso di colpo tutti i propri registri. Poiché la perdita dei dati può avvenire anche senza cause apparenti sarà opportuno prendere le necessarie precauzioni con idonei e quotidiani salvataggi.

Buongiorno, le scrivo per avere delle informazioni riguardanti un possibile fallimento di una palestra a nome snc. Quando si può dichiarare il fallimento? Cosa bisogna fare per dichiararlo? Cosa comporta ai soci nulla tenenti questa procedura? La ringrazio in anticipo.

Il fallimento è un argomento di triste attualità e la mail del lettore purtroppo non è isolata. Peraltro può essere soggetta alla procedura fallimentare qualsiasi palestra qualora fosse provata la finalità lucrativa. Nel caso del lettore la ragione sociale di società di persone non necessita della suddetta dimostrazione. Fortunatamente l'originaria legge (regio decreto) del 1942 è stata recentemente modificata e le rigide previsioni iniziali sono state ammorbidite.
Le condizioni per l'assoggettamento al fallimento oggi sono riportate nel primo articolo della stessa legge. Sarà quindi sufficiente soddisfare tutte le seguenti condizioni per non essere sottomessi alla procedura:

a) aver avuto, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito della istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, un attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo non superiore ad euro trecentomila;

b) aver realizzato, in qualunque modo risulti, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila;

c) avere un ammontare di debiti anche non scaduti non superiore ad euro cinquecentomila.

Oltre ai precedenti requisiti soggettivi è necessaria anche la condizione oggettiva di insolvenza, ovvero di dimostrata incapacità di far fronte alle proprie obbligazioni. Inoltre, dalla riforma del 2006, per la proposizione l'istanza fallimentare è necessario dimostrare un credito scaduto e non pagato di almeno € 30.000,00. Quanto premesso potrebbe apparire rassicurante considerato che meno di dieci anni fa era possibile vedere la propria dichiarazione di fallimento con grande facilità. Tuttavia non è trascurabile che l'art. 1 della legge fallimentare gravi dell'onere della prova proprio l'imprenditore. In assenza di scritture contabili correttamente tenute, quindi, potrebbe essere dichiarato fallito anche un soggetto da sempre privo dei requisiti solo perché non è in grado di dimostrarlo. Con la dichiarazione di fallimento tutti i beni della società vengono coinvolti per il pagamento delle pretese dei creditori. Nel caso del lettore, trattandosi di S.n.c., anche tutti i beni dei soci andrebbero a soddisfare la massa creditoria.
Lo status di "nulla tenente" renderà probabilmente vana l'azione per il recupero delle somme ma non esclude numerosi fastidi, come gli accessi per tentativi di pignoramento presso la propria abitazione e l'eventuale conto corrente, quello dell'autovettura se esistente, oltre eventuali pensioni o sussidi, senza considerare la trasmissione degli atti alla Procura della Repubblica competente per l'accertamento di eventuali responsabilità nel fallimento di soci ed amministratori.

TECNOLOGIA AVANZATA CON LIFE FITNESS

L'allenamento diventa un'esperienza personale hi-tech con i nuovi prodotti di Life Fitness I prodotti cardio Discover sono i primi del settore per personalizzazione, possibilità di contraddistinguersi e prodotti su open platform

Considerando la velocità con cui cambiano sia il panorama tecnologico che quello del fitness, era inevitabile che i due mondi entrassero in contatto. Il 72% dei frequentatori di palestre usa gadget tecnologici di vario tipo durante l'allenamento e più della metà ritiene di riuscire a raggiungere meglio i propri obiettivi di peso e di fitness proprio grazie a ciò. Questo dato, in aggiunta alle altre informazioni raccolte nell'ambito della ricerca "2012 Fitness and Technology Survey"1 di Life Fitness, mostra chiaramente come il settore del fitness si stia indirizzando verso una tecnologia avanzata, in grado di essere all'altezza delle aspettative dei frequentatori di palestre più sensibili agli aspetti hi-tech. Dalla ricerca è emerso che, durante l'allenamento, si vorrebbe avere accesso a dati personali, alla navigazione in internet attraverso la console, a contenuti on-demand e altro ancora. Il dato più significativo è che un terzo degli interpellati ha riferito che cambierebbe palestra solo per godere di migliori servizi legati alla tecnologia e a contenuti personali.

Finora nessun prodotto sul mercato è stato in grado di soddisfare queste richieste, ma ora non è più così! In ottobre Life Fitness ha lanciato le console Discover™SE e Discover™SI per la nuova gamma di Elevation Series con l'integrazione di LFconnect™, la nuovissima tecnologia Life Fitness basata su cloud. **Questa nuova linea cardio, insieme al sito internet LFconnect, permette ai consumatori di personalizzare la propria esperienza di allenamento**. Inoltre, fornisce alle palestre tutti gli strumenti necessari per la gestione delle risorse che consentono di contraddistinguere con il proprio marchio i contenuti disponibili sulle attrezzature.

Discover, la terza generazione della tecnologia touch screen di Life Fitness, è ad oggi quella più intuitiva e più semplice da usare. Il Surface Capacitive Touch Screen con tecnologia Swipe™ fornisce all'utilizzatore un facile accesso ai contenuti del proprio iPhone, iPod o smartphone Android, oltre che ai percorsi interattivi Lifescape, alla navigazione in internet e a video on-demand2.

Attraverso LFopen™, Life Fitness è anche il primo produttore di rilievo di attrezzature per il fitness a rendere accessibile a sviluppatori terzi la

propria interfaccia di programmazione API (Application Programming Interface). Instaurando un legame tra la vita digitale e l'esperienza di allenamento dell'utilizzatore, LFopen fornisce agli sviluppatori di applicazioni l'accesso alla tecnologia del software del futuro di Life Fitness, nonché la capacità di personalizzare le apps sfruttando appieno le preimpostazioni per l'allenamento, i risultati delle sessioni, il controllo in tempo reale e altro ancora.

Personalizzazione

Attraverso LFconnect si possono scegliere le impostazioni del display, i preferiti per internet, e si possono creare degli allenamenti su misura, cosicché le proprie preferenze saranno impostate prima ancora di recarsi in palestra. Grazie all'autoidentificazione del supporto utilizzato, che sia uno smartphone Apple o Android, PIN, RFID o USB, basterà sfiorare il touch screen con un dito per ritrovare nelle attrezzature della linea Elevation Discover le proprie impostazioni personali di allenamento e i contenuti preferiti.

La possibilità di contraddistinguersi

Discover e LFconnect rendono molto facile per le palestre offrire un'esperienza contraddistinta dal proprio marchio su console nelle quali è possibile installare immagini relative al proprio brand da visualizzare sullo schermo. Inoltre, LFconnect permette di controllare gli allenamenti inseriti e i preferiti su internet visti dagli utenti durante l'utilizzo delle attrezzature. Attraverso gli strumenti di gestione delle risorse, le palestre possono monitorare le attrezzature online, traendone validi spunti per quanto riguarda l'uso e la funzionalità, nonché per gli upgrade del software che possono essere poi applicati a tutte le attrezzature con un clic del mouse solo.

Prodotti Open Platform

Avere attrezzature integrate in una piattaforma aperta significa che potenzialmente gli utenti potrebbero avere accesso non solo ad una ma a migliaia di applicazioni da personalizzare durante la propria esperienza di allenamento. Ciò consente un'innovazione costante per molto tempo dopo l'acquisto dell'attrezzatura, ottenendo la fidelizzazione degli iscritti alla palestra, che così continueranno a frequentarla. I proprietari e i gestori di palestre hanno la possibilità di creare soluzioni personalizzate con il proprio marchio da integrare direttamente nelle attrezzature Life Fitness, come ad esempio programmi di incentivi e premi, applicazioni per seguire meglio i risultati degli allenamenti, integrazioni di siti internet e altro ancora. Ciò consente di offrire ai clienti i contenuti più aggiornati e un grado di intrattenimento che migliora l'esperienza di allenamento.

Info

Per avere ulteriori informazioni sui nostri nuovi prodotti Life Fitness, visitate www.lifefitness.it/DiscoverProducts

1) Per saperne di più sulla ricerca "2012 Fitness and Technology Survey", visitate http://www.lifefitness.com/techsurvey.html

2) Contattate un rappresentante di Life Fitness per conoscere la disponibilità a livello internazionale dei contenuti on-demand.

PRO SKI SIMULATOR
LA MIGLIORE SIMULAZIONE DI SCI POSSIBILE

Best Company srl, azienda di risalto in Italia per il commercio di articoli sportivi e sempre alla ricerca di prodotti innovativi ma realmente efficaci, presenta in Italia l'**innovativo PRO SKI SIMULATOR**, prodotto professionale che offre la migliore simulazione di sci possibile, adatto a sciatori e non, che coinvolge l'atleta con un **elevato impatto cardiovascolare** oltre ad emozionarlo durante l'allenamento come pochi attrezzi fitness oggi possono fare.

Sul sito dedicato **SKISIMULATOR**.it si trovano foto, video e caratteristiche delle versioni disponibili di questo eccellente attrezzo, adatto ad essere posizionato singolarmente ma ideale anche per **attività di gruppo in palestra**.
Il simulatore non è stato progettato esclusivamente per gli sciatori, anzi può essere utilizzato da qualsiasi persona attiva in cerca di nuove sfide sportive prestandosi ad **attività di cardio-fitness**.
In ambito prettamente sciistico questo attrezzo insegna invece ad avere dimestichezza con gli sci/snowboard imparando quindi ad usare correttamente le racchette da sci e come tenere i gomiti, le ginocchia, i fianchi, etc. durante le discese. Ideale altresì per l'apprendimento ed il **miglioramento dell'equilibrio, della resistenza, del coordinamento e dei riflessi**.
L'uso in campo riabilitativo ha infine dimostrato grande efficacia e può essere utilizzato da atleti professionisti o dilettanti agevolando un recupero veloce ed in sicurezza.

BEST COMPANY srl
Tel 0362.863145
ski@bestcompany.it
www.skisimulator.it

LACERTOSUS® GYM RINGS
ANELLI PER MOLTEPLICI USI

Allenarsi con gli anelli da ginnastica richiede di stabilizzare attivamente il corpo durante l'esecuzione dei movimenti a corpo libero. Ogni esercizio acquisisce un grado maggiore di complessità e difficoltà, la muscolatura profonda e gli stabilizzatori sono fortemente sollecitati e questo si traduce nella possibilità di migliorare sia il controllo che la forza. Esercizi apparentemente semplici come piegamenti sulle braccia, distensioni, tenute ad L, bodyrows, diventano nuove ed appassionanti sfide da affrontare.
A differenza di altri attrezzi usati nel fitness, inoltre, gli anelli sono facili da trasportare, possono essere montati praticamente ovunque (dal rack in palestra all'albero in giardino) e permettono allenamenti intensi e qualitativi.
Lacertosus® propone 3 tipologie di anelli che si differenziano per i materiali utilizzati, per la costruzione e per il prezzo:
- **anelli da ginnastica** - i più economici e meno curati esteticamente, in plastica,

facili da trasportare e indicati per chi ama allenarsi all'aperto;
- **anelli da ginnastica STEEL** - costruiti in acciaio antiscivolo, indistruttibili, semplici da usare, piacevoli alla vista, consigliabili per un uso e abuso selvaggio, per chi vuole un prodotto durevole e per chi ha intenzione di attrezzare una palestra in cui non si va molto per il sottile quando è il momento di allenarsi;
- **anelli da ginnastica PRO (Legno)** - la versione più professionale e tradizionale, realizzati in legno, dalla presa salda e sicura, adatti a chi sa apprezzare il vantaggio che il materiale offre, fermo restando che è consigliabile porre un minimo di attenzione in più rispetto agli altri modelli.
I prezzi sono rispettivamente di 59,00 euro per il modello base, 85,95 euro per la versione Steel e 109,00 euro per il modello in legno.

LACERTOSUS® SRL
Tel. +39.0521607870
info@lacertosus.it
www.lacertosus.it

GENSAN 2013: NUOVA IMMAGINE E NUOVI PRODOTTI

Gensan
SPORT & FITNESS NUTRITION

GENSAN si rinnova!

Al nuovo logo e alla veste grafica di tutti i prodotti profondamente rinnovati, si aggiungono, a partire dal 2013, nuove formulazioni esclusive ideate per le nuove esigenze di mercato.
La gamma di prodotti **GENSAN** è ora declinata in quattro linee prodotto facilmente identificabili (Muscle, Energy, Wellness e Feeling) in grado di rispondere in modo completo e sicuro a tutte le esigenze del consumatore: forma fisica, performance e salute.

GENSAN vince in qualità

La strada che porta alla produzione di integratori alimentari vincenti richiede preparazione, conoscenza e professionalità. Per questo **GENSAN** ha ideato un percorso qualità che garantisce prodotti sicuri, funzionali e… vincenti!

1 Formulazioni esclusive e all'avanguardia
2 Controlli sulle materie prime in entrata
3 Analisi durante il ciclo produttivo
4 Verifiche sul prodotto finito
5 Monitoraggio e controlli di stabilità sui prodotti
6 Immagazzinamento e conservazione ottimali per i prodotti dietetici

Nasce GENSAN LAB

Gli studi scientifici in ambito nutrizionale e farmaceutico si uniscono oggi all'esperienza maturata sui campi di gara accanto ai tanti atleti professionisti che da anni scelgono i prodotti GENSAN per migliorare le loro performance in modo sano, naturale e lecito.
Nasce **GENSAN LAB**, un laboratorio di idee, consigli, ricette e formulazioni innovative a disposizione di tutti, atleti e consumatori che desiderano essere sempre informati sul mondo degli integratori alimentari: quali scegliere e come utilizzarli.

Sul sito ufficiale **www.gensan.com** si possono trovare news e articoli scientifici, mentre via mail (**gensanlab@gensan.com**) è possibile richiedere consigli e suggerimenti per ottimizzare l'utilizzo dei prodotti preferiti.
GENSAN: alimenti, integratori e tanti consigli dai campioni e dai migliori esperti: è per questo motivo che sempre più atleti professionisti, amatori e persone attive scelgono la sicurezza e la qualità avanzata dei prodotti GENSAN.

www.gensan.com

2012: È INIZIATA UNA NUOVA ERA
CARDIACA: SCEGLI IL FUTURO

I Maya, qualche millennio fa, hanno predetto che il 2012 sarebbe stato un anno di grandi cambiamenti. Cardiaca, a gennaio di quest'anno, proprio dalle pagine di questa rivista, aveva "profetizzato" che il 2012 sarebbe stato l'inizio di una nuova era anche nel mondo del fitness professionale: e così è stato! **Il 2012 è stato l'anno di Cardiaca**.

Finalmente molti titolari di palestra hanno compreso che è necessario essere imprenditori, oltre che tecnici appassionati, per poter sopravvivere e prosperare nel mercato moderno. Finalmente hanno compreso che spendere cifre esorbitanti per allestire il proprio fitness club o solo per rinnovarlo è estremamente pericoloso.
Per questo in molti hanno scelto Cardiaca quale partner di riferimento: macchinari e arredi robusti e durevoli, accessori in materiali pregiati, qualità eccellente e prezzi estremamente competitivi hanno decretato e decretano, giorno dopo giorno, il successo di questa azienda in continua crescita. "Lo scopo di ogni imprenditore – afferma il Dr. Cupaioli, commercialista e revisore contabile, amministratore unico e proprietario di Cardiaca – deve essere quello di far permanere la propria azienda sul mercato in modo competitivo, assicurandole stabilità finanziaria e, in questo modo, un futuro duraturo. È ciò che voglio per la mia azienda, è ciò che voglio garantire ai miei clienti, offrendo loro – con la massima serietà – le "3 P" che sono alla base di ogni rapporto commerciale sano: Prodotto, Prezzo, Professionalità".
Cardiaca, oggi la migliore scelta possibile.

Cardiaca S.r.l.
Tel. 328.8773385
info@cardiaca.it
www.cardiaca.it

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

Abbonamento per 6 numeri € 30,00

Nome ..... Cognome.....

Via ..... n°..... Località.....

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

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

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

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

Le richieste di abbonamento prive di attestazione di pagamento non verranno prese in considerazione
PER QUALSIASI INFORMAZIONE TELEFONARE DA LUNEDÌ A VENERDÌ
DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00
AL NUMERO 02.78620590 abbonamenti@lapalestra.net
La ricevuta del Bonifico Bancario costituisce documento valido agli effetti contabili: conservala!
Non rilasceremo nessun altra quietanza. L'IVA è assolta dall'Editore.

Il pagamento dell'abbonamento dovrà essere effettuato tramite BONIFICO BANCARIO
COD IBAN: IT 62 U031 2403 2100 0000 0234 766 intestato ad Api Editrici s.n.c, viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI) - CAUSALE: Abbonamento LA PALESTRA.
Si informa che non sono disponibili arretrati e che l'abbonamento NON HA TACITO RINNOVO.

RIF. LA PALESTRA N43

WELLNESS POINT srl

Mario Cocca
Sales Manager

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

Eccezionale offerta

Usato rigenerato come nuovo garanzia 1 anno

Realleader Usa FM Line

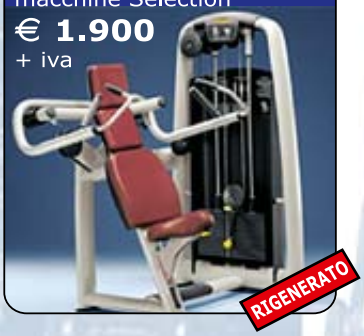
L'intero catalogo è visionabile sul sito **www.wellnessoutlet.it** cliccando su isotonico

Dual Adjustable Pulley
€ 2.190 + iva

Realleader Usa
NHS Line
Iso Lateral Chest Press
€ 1.190 + iva

Palestre complete in offerta
a partire da **€ 20.000** + iva
Le nostre offerte su **www.wellnessoutlet.it** cliccando su
- Isotonico Usato
- Palestre Complete in Offerta

Technogym Selection Shoulder press
Sul sito la disponibilità macchine Selection
€ 1.900 + iva



Pacchetto cardio linea Race Technogym (2 Pezzi)
Il pacchetto comprende: n.1 Run Race In più (a scelta)
n.1 bike race oppure
n.1 step race
€ 3.000 + iva

Pacchetto cardio linea XT Technogym (2 Pezzi)
Il pacchetto comprende: N.1 Run XT technogym. In più (a scelta): N.1 Bike verticale XT technogym oppure N.1 Bike orizzontale XT technogym oppure N.1 Step XT technogym oppure N.1 Top XT technogym
€ 2.500 + iva

Pacchetto cardio XT PRO 600 Technogym (2 Pezzi)
Il pacchetto comprende: N.1 Run XT pro 600 technogym. In più (a scelta): N.1 Bike verticale XT pro 600 technogym oppure N.1 Bike orizzontale XT pro 600 technogym oppure N.1 Step XT pro 600 technogym oppure N. 1 rotex XT pro 600 oppure N.1 top XT pro 600 technogym
€ 3.000 + iva

Pacchetto cardio Life Fitness 95 (2 Pezzi)
Il pacchetto comprende.
N.1 run 95 ti
N.1 Cross Trainer 95 xi
€ 4.500 + iva

Pacchetto cardio Technogym Excite 700 (2 pezzi)
Il pacchetto comprende:
N.1 Run Excite 700
in più a scelta
N.1 Bike verticale excite 700
oppure
N.1 Bike orizzontale excite 700
oppure
N. 1 Step excite 700
oppure
N. 1 Wave excite 700
€ 5.000 + iva

Technogym XT PRO 600 (5 pezzi)
Il pacchetto comprende:
N.1 Run XT pro 600;
N.1 Bike verticale XT pro 600;
N.1 Bike recline XT pro 600;
N.1 Step XT pro 600
N.1 glidex XT pro 600
€ 6.500 + iva

Technogym Excite (5 pezzi)
Il pacchetto comprende:
N.1 Run Excite 700
N.1 Bike recline excite 700
N.1 Bike verticale excite 700
N.1 Synchro excite 700
N.1 Step excite 700
€ 10.000 + iva
Aggiungendo un Cardio Wave *(6 pezzi)*
€ 11.700 + iva

Cardio Wave 700i Technogym Excite
In ***offerta***
€ 1.800 + iva

Cavo in acciaio gommato
Nero per macchine isotoniche, per tutte le marche
€ 5,00 al mt + iva

... e ancora

Panche spogliatoio a partire da	€ 100	Pavimentazione in gomma 6 mm (effetto parquet)	€ 18 mq	Kit Body-Pump	€ 43
Armadi spogliatoio 4 ante a partire da	€ 300			Dischi gommati foro 50 mm con maniglia	€ 3,00 Kg
Doccia solare nuova 48 tubi x 160 w	€ 9.000	Sacco Fit-Boxe	€ 150	Manubri gommati tutte le serie	€ 3,00 Kg
Decoder digitale terrestre per tv cardio	€ 150	Step Aerobica in ABS	€ 70	Kettlebells	€ 3,00 Kg

COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE

Le relazioni fra individui sono in realtà negoziazioni e la loro efficacia si basa sul buon uso e sulla corretta interpretazione di parole e gesti

Codificando le espressioni corporee dell'altro è più facile cogliere il senso delle sue parole

"Non si può non comunicare", ci ammonisce Paul Watzlawick nel formalizzare gli assiomi della comunicazione. Se questo è vero, dunque, anche il silenzio può essere una forma di comunicazione! Ne deriva che l'interazione fra due individui può essere duplice: verbale e non verbale. La negoziazione, a ogni livello possibile, è definibile come un'interazione fra due o più individui al fine di ottenere un reciproco obiettivo. Parafrasando Watzlawick, si potrebbe azzardare un "Non si può non negoziare", se pensiamo a quanti aspetti della nostra vita sono in realtà negoziazioni. Quindi chi, fra i due negozianti, sa padroneggiare e interpretare entrambi gli aspetti comunicativi, ha un vantaggio competitivo, che può facilitare il successo.

Per gestire la comunicazione verbale bisogna quanto meno avere una lingua o un linguaggio comune, per potersi comprendere. E quando si parla di linguaggio, la mente va alle diverse possibilità di espressione dovute, per esempio, a condizionamenti ambientali ed estrazioni sociali (provate a pensare a quanto potrebbe essere complicato per un grigio professore di macroeconomia comprendere le sfumature "slang" di un ragazzotto un po' ignorante).

Trovare un punto d'incontro verbale comune, anziché arroccarsi sulla difensiva delle proprie certezze semantiche, è la base per ottenere un risultato. La chiave di questo risultato è la capacità d'ascolto: più si è abili e concentrati nel percepire le sfumature del linguaggio altrui, più ci si avvicina all'altro, gratificandolo. Le soluzioni per affinare l'ascolto sono tre:

1) Stare in silenzio. Eh già: per ascoltare bisogna stare zitti! Banale, vero? Ma siamo davvero sicuri di applicare questa regola ogni volta che discorriamo con i nostri interlocutori?

2) Non avere pregiudizi di nessun tipo. Spesso ci "dimentichiamo" le parole dell'altro, e vi sovrapponiamo l'immagine che abbiamo di lui: meglio astenerci da ogni giudizio e scordare ogni possibile analogia dell'interlocutore con nostre esperienze pregresse, per quanto complicato possa essere.

3) Essere curiosi. L'interesse sincero, a volte perfino etnologico, verso un linguaggio diverso dal nostro, porta a comprendersi più facilmente e fa avvicinare l'altro a noi, facilitando la scomparsa di ogni possibile chiusura; inoltre, la curiosità rende possibile un andamento leggero della conversazione, senza formalità e rigorismi pesanti.

Shakespeare fa dire alla sua Giulietta innamorata: "Che cos'è un nome? Ciò che chiamiamo rosa, con qualsiasi altro nome avrebbe lo stesso profumo!". Ecco il senso intimo della comunicazione non verbale: trasferire il gap di significato che il linguaggio non è in grado di fornire, attraverso l'uso di

TRIGGERPOINT PERFORMANCE

Prossimi corsi:

18/11 - Ultimate 6+ - Napoli
1-2/12 - Ultimate 6+ / SMRT-CORE- Milano
2/12 - Ultimate 6+ - Roma

Disponibili DVD con protocolli di lavoro

Trigger Point Therapy,
tecniche di compressione miofasciale autogestite.
La nuova metodologia che sta spopolando negli USA, consente un **auto massaggio miofasciale** tramite specifici attrezzi e protocolli di lavoro.

Info sui corsi: eLAV www.elav.biz

Distribuito in Italia da: theGlobal Fitness
Tel. 06.90400836
info@theglobalfitness.com
www.theglobalfitness.com

GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

Paul Watzlawick fu un geniale filosofo e psicologo di origine austriaca, ricercatore del californiano Mental Research Institute di Palo Alto. Con J.H. Beavin e Don D. Jackson pubblicò nel 1967 "Pragmatica della comunicazione umana", che divenne subito una pietra miliare della psicologia mondiale. Il libro, che indaga gli effetti sul comportamento derivanti dall'interazione fra individui, elenca i celebri "assiomi della comunicazione", presentati come proprietà di cui indagare la patologia (in linea con le finalità cliniche dello scritto), ma che sono poi diventati indicazioni utili a migliorare la comunicazione fra individui:

1) Non si può non comunicare (ogni atteggiamento ha per gli altri un significato)
2) Ogni comunicazione presenta un aspetto di contenuto (verbale) e un aspetto di relazione (non verbale)
3) La natura di una relazione dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione (l'interpretazione è funzione della relazione fra chi comunica)
4) Gli uomini comunicano con il modulo numerico (le parole) e con quello analogico (le immagini)
5) In ogni relazione, la relazione fra le parti può essere simmetrica (tra pari grado: marito/moglie) o complementare (su piani diversi: mamma/figlio)

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su quest'articolo? Collegati al sito http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/

BIBLIOGRAFIA

V.Birkenbihl - Segnali del corpo F. Angeli
Watzlawick - Beavin - Jackson - Pragmatica della comunicazione umana - Astrolabio
Sclavi - Arte di ascoltare e mondi possibili - B. Mondadori
Borgato - Un'arancia per due F. Angeli

simboli e segni adeguati, così da raggiungere quell'acqua profonda su cui le parole scivolano come pellicola, per usare una felice espressione del filosofo Wittgenstein. È il cosiddetto "linguaggio del corpo", i cui elementi espressivi sono il gesticolare, la mimica facciale, l'indirizzo dello sguardo, perfino i tic corporei, la sudorazione o il rossore della pelle. È evidente che, se sappiamo riconoscere e codificare le espressioni corporee dell'interlocutore, possiamo farci un'idea più precisa del senso delle sue parole, e anche anticiparne l'enunciazione! Anche in questo caso ci viene in aiuto una capacità d'ascolto che non è più relativa alle parole pronunciate, quanto ai gesti messi in atto. Un'analisi esaustiva non è possibile, per cui lascio gli interessati alla lettura del libro di Vera Birkenbihl citato in bibliografia. Qui basta accennare al fatto che i criteri di valutazione riguardo al linguaggio corporeo sono:

a) onestà del gesto: quanto ci appare sincero e quanto piuttosto l'espressione di un atteggiarsi?
b) congruenza o incongruenza rispetto alle parole: se per esempio dico "ti amo" guardando verso il basso, o sono patologicamente timido oppure, più facilmente, non ne sono del tutto convinto
c) grado di spontaneità: il gesto è immediato, deciso, oppure è leggermente sfasato, come se fosse sottoposto a un esame autodisciplinante?
d) scherzo e ironia: occorre analizzare il contesto e il tono della voce; un semplice esempio: la frase "continuiamo così, facciamoci del male", che Nanni Moretti pronuncia nel film "Palombella rossa" non è certo indice di una volontà autolesionistica, anzi!
e)raggruppamento: un singolo segnale può non avere alcun significato, mentre gruppi di segnali di uguale intensità e direzione possono avere un preciso senso.

La capacità di ascolto implica non solo l'attenzione agli aspetti non verbali, ma soprattutto la loro contestualizzazione. Non ci sono regole assolute in questo campo, infatti: basti pensare che il colore bianco, che per noi occidentali è simbolo di pace, per gli asiatici invece è associato alla morte! Occorre però non solo saper decifrare i segnali altrui, ma anche controllare i propri! Il problema è che una delle caratteristiche fondamentali della comunicazione non verbale è il suo carattere solitamente involontario. In questo caso, mi sento di fornire due consigli:

I) Fare esercizi personali di gestualità e comunicazione paraverbale (tono e volume della voce), davanti a uno specchio o, meglio, a una videocamera, o con un partner in grado di dare un successivo feedback.
II) Frequentare corsi di teatro, anche a livello amatoriale. Nella pratica teatrale, infatti, la comunicazione attraverso il corpo è prassi continua, e lo stesso dicasi per l'interazione nei confronti del gruppo. Con la frequenza di laboratori o corsi teatrali si può ottenere dunque una maggiore autoconsapevolezza, sfruttabile poi nelle negoziazioni quotidiane di ogni tipo.

Davide Verazzani

Davide Verazzani
Dopo anni di esperienza manageriale in multinazionali della distribuzione, si è specializzato nel settore fitness, occupandosi di formazione e consulenza aziendale. Con il suo network Kaleidoscopio contribuisce a far raggiungere obiettivi di eccellenza a decine di club in Italia.

IMAGO
TESSILE PROMOZIONALE

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

deprimera.it

OPERAZIONE RICAMO

PROMOZIONE n.09/b del 2012

kit

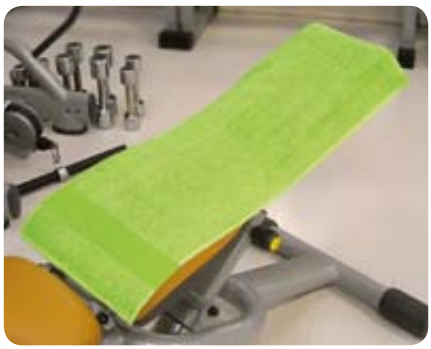
ART. 778
Telo panca con banda in cotone

DIMENSIONI:
cm 40x90

MATERIALE:
spugna in cotone
gr. 375 mq

COLORI:

- bianco
- giallo
- verde acido
- fucsia
- viola
- lilla
- grigio
- blu royal
- blu navy
- rosso
- arancione
- marrone



+

ART. 4096
Borsa Ufo Spazio Fitness

DIMENSIONI:
cm 60x35x30

MATERIALE:
poliestere 600 D

COLORI:

- nero

€ 9,99 + iva

Logo RICAMATO incluso nel prezzo

PROMOZIONE n.10/b del 2012

kit

ART. 411
Sacca Zaino Aquarium

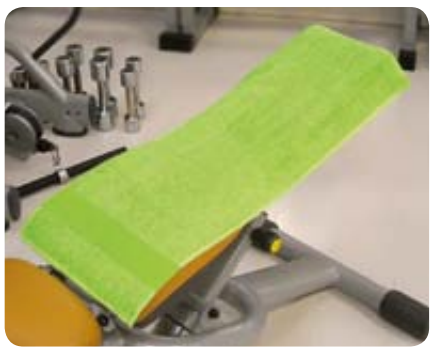
DIMENSIONI:
cm 40x60x26

MATERIALE:
poliestere 600 D

COLORI:

- grigio chiaro
- nero
- blu navy

+



ART. 778
Telo panca con banda in cotone

DIMENSIONI:
cm 40x90

MATERIALE:
spugna in cotone
gr. 375 mq

COLORI:

- bianco
- giallo
- verde acido
- fucsia
- viola
- lilla
- grigio
- blu royal
- blu navy
- rosso
- arancione
- marrone

Logo RICAMATO incluso nel prezzo

€ 8,99 + iva

Le promozioni saranno valide fino al **30/12/2012** e fino ad esaurimento scorte - Ordine minimo: 150 pezzi

PER INFO E PROMOZIONI:
www.imagopromozioni.it

Numero Verde
800 134 962

A soli € 0,50 in MENO il tuo logo sarà STAMPATO

INTERNET, DAL WEB 1.0 AI SOCIAL MEDIA NEL FITNESS

Come sfruttare la nuova dimensione sociale del web per migliorare la propria visibilità e la propria immagine

I social media consentono di realizzare una community multimediale aperta ai clienti e ai potenziali nuovi fruitori

Internet rappresenta un fenomeno mediatico dirompente in grado di abbattere i limiti spazio-temporali tra gli esseri umani e rivoluzionare completamente il modo di comunicare ed interagire. Il web ha inevitabilmente trasformato anche il modo di fare business, offrendo una miriade di opportunità agli operatori.
La vita di internet pur essendo relativamente giovane registra, infatti, già due fasi storiche. La prima, quella del cosiddetto web 1.0, era caratterizzata da una comunicazione unidirezionale dall'alto verso il basso da parte delle aziende attraverso siti internet aziendali statici dove l'utente poteva ricercare informazioni sul prodotto o servizio offerto. La seconda, quella del web 2.0, segnata principalmente dalla nascita dei social media, che assegna agli utenti un ruolo attivo nella comunicazione trasformando letteralmente internet in un luogo di conversazione globale. I social media sono solo un sottoinsieme all'interno del cosiddetto social web, che comprende oltre ai social media (ad esempio facebook, twitter, i blog, ecc), le applicazioni (per esempio TweetDeck, Skype), i servizi (ad esempio i feed di geolocalizzazione) e la rete stessa.

Il Social Media Marketing

Con il web 2.0 si introduce nel nostro glossario marketing la terminologia "social media marketing" ossia quella branca del marketing digitale che focalizza i propri studi sulla visibilità ottenibile tramite i media sociali, come gli aggregatori ed alcuni applicativi tipici del Web 2.0. Il marketing dei media sociali racchiude, quindi, una serie di strategie atte ad ottenere una grande visibilità attraverso l'effetto passaparola generabile nel web, anche se si dispone di un budget limitato. Gli strumenti tipici utilizzati sono i siti di social networking, foto, video e podcast virali, blog, wiki, etc.
Nonostante l'importanza di questi nuovi strumenti di marketing, molte aziende italiane, numerose anche nel mondo del fitness, hanno mostrato e mostrano tempi di reazione davvero lenti al cambiamento rivelando una qualche arretratezza culturale. Il social business, così anche definito dagli studiosi del marketing, richiede un cambio radicale di paradigma culturale che implica per le aziende il passaggio dalle campagne di marketing unidirezionali alla creazione di relazioni durature con il pubblico di riferimento. Questo cambiamento richiede specifiche competenze spesso ignorate da imprenditori e manager che pensano di fare social media marketing affidando al figlio adolescente "smanettone" la gestione di profili sociali della propria azienda.

SOCIAL NETWORK: UN FENOMENO IN CONTINUA EVOLUZIONE

Le rassegne statistiche più recenti ci presentano un mondo in continua evoluzione che si trasforma a ritmi incalzanti grazie a innovazioni in termini di piattaforme, applicazioni e nuove modalità operative. I social network più conosciuti come facebook, twitter, google +, confermano un forte trend di crescita in termini di contatti. Si stima che il solo Facebook sfonderà la soglia di 1 miliardo di utenti prima della fine del 2012. Altri social network nati più di recente nel giro di pochi mesi sono riusciti a conquistare importanti quote di utenti. Un dato interessante che emerge da studi sul nostro Paese è che gli italiani trascorrono mensilmente più di 6 ore e mezza collegati ai social network e che un italiano su tre usa i social network per cercare informazioni di tipo professionale.

Perché utilizzare i social media nel fitness

I social media, se ben gestiti, possono essere utili a migliorare l'immagine della nostra azienda consolidandone la reputazione; mostrare l'apertura a questi nuovi canali significa anche mostrare ai propri clienti di stare al passo con i tempi. I nostri centri fitness rappresentano dei luoghi di aggregazione sociale. Un vero e proprio mondo di benessere aperto dalla mattina alla sera nel quale accadono una miriade di attività e di eventi che hanno per protagonisti migliaia di nostri clienti, collaboratori, ecc. Un mondo che vale la pena di raccontare e per il quale non basterebbe un sito internet statico come unico mezzo di informazione. I social media consentono, infatti, di realizzare una vera e propria community multimediale aperta sia ai nostri clienti ma anche a potenziali nuovi fruitori dei nostri servizi con i quali instaurare un dialogo. I social media ci permettono di generare traffico di qualità verso il nostro sito web. Quasi tutti i social network si sono evoluti al punto da segmentare gli utenti in modo davvero efficace. Una campagna promozionale a pagamento su facebook, ad esempio, consente di profilare il proprio target di riferimento sulla base di diversi fattori tra cui, oltre a quelli demografici e territoriali, anche altri di natura più soggettiva come hobbies, interessi, ecc. I social media mettono in mano ai clienti un mezzo potente attraverso il quale condividere le proprie esperienze rendendo maggiormente incisivo il fenomeno del passaparola. Proprio per questo l'utilizzo dei social media può essere da stimolo a fare bene per il nostro management ed il nostro staff concentrando maggiori attenzioni verso la clientela.

Essere attivi sui canali social ci consente anche di migliorare la visibilità del nostro sito internet e quindi del nostro brand sui motori di ricerca che sono sempre più attenti ed interessati ai "segnali sociali" considerandoli fattori determinanti di autorità e di qualità. I social media possono tornare molto utili per ottenere un feedback reale sui nostri servizi e sui contenuti pubblicati. Se si ha la capacità di prendere una critica in maniera costruttiva, allora il pubblico dei social network può diventare davvero utile. Internet ha cambiato radicalmente il ritmo delle attività economiche, comprimendo il tempo e premiando la velocità, e i social media consentono alle nostre aziende di essere sulla cresta dell'onda con una comunicazione real time. In qualsiasi momento, con un minimo sforzo, possiamo esprimere ufficialmente al nostro mondo una opinione, dare una comunicazione di servizio, pubblicare una offerta promozionale, ecc. I social media consentono di rafforzare le nostre campagne di marketing e promozionali sostenendo dei costi decisamente più contenuti rispetto ai mezzi tradizionali.

Carmine Preziosi

L'articolo continua nel prossimo numero, con un approfondimento sui vari tipi di social media e i consigli sul loro impiego nel settore fitness

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su quest'articolo? Collegati al sito http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/

Carmine Preziosi
Laureato in Economia e Commercio ed esperto di marketing. Attualmente è direttore commerciale e marketing presso il network di centri wellness fiorentini Klab

PRINCIPI FONDAMENTALI DELL'IDROCHINESITERAPIA

La scelta dell'ambiente acquatico facilita l'esercizio e la ripresa funzionale: scopriamo come e perché

Le indicazioni terapeutiche della riabilitazione in acqua abbracciano un ampio numero di patologie interessando varie specializzazioni mediche: dalle patologie pediatriche a quelle geriatriche, dalle specialità mediche (neurologia, cardiologia, reumatologia) a quelle chirurgiche (chirurgia generale, ortopedia e traumatologia).
L'acqua può accompagnarci sin dalla nascita (nuoto per le gestanti e parto in acqua) sino alla vecchiaia (prevenzione e terapia di artrosi e osteoporosi). La scelta dell'ambiente acquatico facilita l'esercizio e la ripresa funzionale e prima di essere intrapresa deve essere valutata in tutti i suoi aspetti: nulla deve essere lasciato al caso e non ci si deve far prendere dai facili entusiasmi dettati dalle "mode" in campo fitness e riabilitativo. Questa scelta sarà dettata dall'applicazione degli effetti fisici dei liquidi come galleggiamento, pressione e resistenza mista agli effetti fisiologici espressi dall'acqua come l'effetto antalgico ed antinfiammatorio con riduzione della sintomatologia dolorosa e delle flogosi.
Tra i principi fisici che rendono eccezionalmente efficace l'esercizio in acqua vi sono quelli legati alla pressione idrostatica (principio di Archimede e legge di Stevin) e quelli determinati dalla resistenza idrodinamica (leggi di Reynolds). Per il principio di Archimede **il peso corporeo apparentemente si riduce**, ottenendo così l'eliminazione del dolore dovuto al carico. Questo può essere sapientemente sfruttato utilizzando dei galleggianti per sostenere tutto o parte del corpo, permettendo una ripresa del carico (rachide ed arti inferiori) in modo graduale e progressivo.

L'acqua non deve essere considerato solo come uno strumento ma anche come un ambiente che favorisce la relazione col paziente

Peso apparente di un corpo in immersione:

Immersione totale	3% del peso reale
Immersione sino al collo	7% del peso reale
Immersione sino alle spalle	25% del peso reale
Immersione sino all'ombelico	50% del peso reale
Immersione sino all'anca	65% del peso reale
Immersione sino al ginocchio	90% del peso reale

Per la legge di Stevin si ottengono l'**effetto "calza elastica"** ed una **migliore propriocettività** con migliore percezione della propria posizione dello spazio. La pressione che il liquido esercita sul corpo è direttamente proporzionale alla profondità di immersione e alla densità del liquido stesso. La compressione così ottenuta determina il passaggio di liquidi dagli spazi interstiziali al torrente circolatorio facilitando la circolazione di ritorno venoso al cuore con riduzione degli edemi declivi e lo stimolo tattile esercitato sulla pelle favorisce una migliore percezione della propria posizione nello spazio. La situazione di equilibrio precario richiede inoltre una riorganizzazione degli schemi motori. Per la seconda legge di Reynolds, quando il corpo si muove in un fluido è soggetto a una resistenza proporzionale alla sua forma e velocità. L'applicazione pratica può far sbizzarrire la fantasia dell'istruttore in acqua potendo scegliere tra i vari esercizi terapeutici contro-resistenza a difficoltà crescente modulando la velocità di esecuzione e tramite l'utilizzo di palmari e pinne. Il calore dell'acqua ha un'importanza strategica per il terapista che può sfruttare gli scambi di calore per ottenere risultati differenti. L'immersione in acqua calda oltre i 35° provoca fisiologicamente vasodilatazione periferica con un iniziale tachicardia seguita a breve da bradicardia. Subentra inoltre **un'azione miorilassante** con riduzione delle contratture (tono muscolare) ed una riduzione della sensibilità periferica che aumenta la soglia del dolore producendo un **effetto antalgico**. Altresì per ottenere un effetto "neutro" con una perdita di calore sopportabile per i 30-40 minuti della seduta riabilitativa la temperatura del liquido dovrebbe essere vicina a quella della cute, ovvero 32- 34 gradi. Queste temperature favoriscono quindi la mobilizzazione passiva con riduzione della sintomatologia dolorosa. Sinora ho elencato solamente i principi fisici che possono essere ampiamente sfruttati dall'istruttore e dal terapista per personalizzare l'esercizio ma l'acqua non deve essere considerato solo come un mezzo o strumento ma come un ambiente che **favorisce**

la relazione con il paziente fungendo da mediatore.
L'immersione produce una risposta emotiva con una sensazione di **piacere sensomotorio** dovuto sicuramente alla stimolazione epidermica ma anche per un effetto ancestrale di "ritorno al passato". L'acqua è un elemento fondamentale presente all'origine della vita sia dal punto di vista filogenetico con il brodo primordiale, sia ontogenetico con il liquido amniotico, sia dal punto di vista costitutivo essendo la maggior componente del nostro stesso organismo. Queste sono le ragioni per le quali il movimento in acqua è indicato dalla nascita all'età avanzata sia nei soggetti sani che vogliono allenarsi e recuperare prestanza fisica sia in esiti di patologia per favorire il recupero funzionale e favorire i processi di guarigione.
Ciò non significa che la ginnastica in acqua sia sempre e comunque indicata: le controindicazioni all'idrochinesiterapia sono relativamente poche.

Primum non nocere

Controindicazioni assolute all'idrochinesiterapia:
- lesioni cutanee non cicatrizzate
- infezioni polmonari attive
- otiti
- congiuntiviti
- flebiti
- patologie cardiache (scompenso cardiaco grave, aritmie ed alto rischio, cardiomiopatie).

È quindi d'obbligo prima di pianificare un ciclo di idrochinesiterapia raccogliere i principali dati clinici e, soprattutto in presenza di patologie cardiache, pianificare l'intensità degli esercizi in acqua con il medico curante.
Dopo anni di puro empirismo, importanti contributi per la realizzazione di programmi specifici alle varie esigenze sono venuti dai risultati dello studio del movimento in ambiente in assenza di gravità, osservando l'adattamento sensoriale e motorio nella variazione delle strategie posturali.

Ogni programma dovrebbe prevedere tre fasi:
1) fase di ambientamento
2) esercizi di:
mobilizzazione generale
tonificazione muscolare
coordinazione ed equilibrio
3) fase di rilassamento

La **fase di ambientamento** può durare due minuti oppure una o più sedute e dipende da come reagisce il paziente. La gestante all'ottavo mese, il ragazzo con problemi di spasticità, lo sportivo dopo un intervento agli arti inferiori o la persona anziana con rachialgia su base osteoporotica avranno, come esempio, tempi diversi per prendere coscienza del nuovo ambiente.
Oltre alla valutazione delle disabilità è importante valutare il grado d'acquaticità ed il profilo emotivo del soggetto. È sempre in questa fase che concentreremo l'attenzione del paziente sulle differenze del movimento tra parte sana e parte lesa, sulla capacità di percezione dello stato di contrazione e decontrazione muscolare, sul respiro con le fasi di inspirazione-espirazione. La presa di consapevolezza del proprio respiro porterà in maniera graduale anche il paziente più pauroso ad immergere il viso. Il terapista dovrebbe lavorare in acqua e non limitarsi ad osservarlo da bordo vasca. Tra i due corpi immersi in acqua non c'è spazio vuoto, c'è sempre il liquido che unisce e che divide al tempo stesso e che può essere sfruttato per guadagnarsi la fiducia indispensabile per il proseguio delle attività. I valori di riferimento cambiano, passiamo dalla posizione verticale a quella orizzontale, non vi sono appoggi solidi ma mobili: è necessario che l'istruttore guidi l'adattamento e la trasformazione del paziente verso un vero e proprio corpo acquatico.
Solo dopo questa fase saremo in grado di capire se gli **obiettivi specifici e generali** del trattamento inizialmente teorizzati potranno essere raggiunti.
I tempi di recupero normalmente sono precoci rispetto alla fisioterapia classica, tuttavia la soggettività del rapporto del paziente con l'ambiente acquatico è alla base del successo terapeutico. L'indicazione al trattamento in acqua nasce sicuramente dalla valutazione funzionale del paziente e dalle considerazioni dello stato psicofisico ma non devono essere posti in secondo luogo rispetto alla gestione dei problemi rieducativi e logistici. L'approccio al paziente nasce da protocolli di lavoro che si adatteranno al paziente e non viceversa. Ad esempio la semplice metodica d'entrata e uscita dall'acqua deve essere studiata non solo in base al paziente ma anche dalle peculiarità architettoniche dell'impianto di cui si dispone. L'impianto ad hoc per il singolo paziente è difficile da avere sotto casa ma la varietà di esercizi e la preparazione dell'istruttore possono permettere grandi risultati anche da impianti piccoli e con difficoltà architettoniche.
I centri specializzati per la riabilitazione in acqua non sono molti in Italia ma per i casi in cui è necessaria una **riabilitazione di secondo livello** potrebbero essere utilizzati tranquillamente gli impianti sportivi e le piscine dei centri fitness. In quest'ultimo caso si favorirebbe anche il lavoro di équipe con il fisioterapista, chinesiologo o personal trainer per il passaggio del recupero anche in ambiente gravitario "a secco".

Marco A.V. Piras

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su quest'articolo? Collegati al sito http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/

Marco A.V. Piras
Medico, specializzato in ortopedia, docente Fit One Promotion di anatomia e traumatologia.

IL COLORE NEL CENTRO FITNESS

I colori degli ambienti possono essere utilizzati per provocare reazioni e suscitare sentimenti positivi nei fruitori

In un centro fitness i colori andrebbero scelti in base alle sensazioni che suscitano nelle persone

L'esperienza di ognuno di noi ci dice in modo inequivocabile quanto sia importante il colore per determinare le sensazioni associate ad un oggetto, ad una persona o ad un ambiente. Tutti noi sappiamo bene, poiché lo abbiamo provato, che in un ambiente dove il colore "lo si ritiene gradevole" stiamo meglio, ci fermiamo più volentieri, riusciamo a compiere con esito positivo e con soddisfazione maggiore le attività che svolgiamo. *Ma qual è il meccanismo che ci fa piacere un colore più di un altro?* Sicuramente è necessario parlare di un insieme complesso ed interagente di fattori, che spaziano tra la fisica, la chimica, la neurologia, la psicologia. Ma alla base di tutto c'è una considerazione da fare: noi vediamo i colori nel modo in cui siamo abituati a vederli perché siamo esseri umani. Se fossimo mosche vedremmo tutt'altro. Non è quindi il mondo che ci circonda ad essere colorato, ma siamo noi che lo vediamo così.
La percezione del colore ha origine dalla luce bianca che colpisce le superfici degli oggetti. La luce bianca è la somma di tutte le gradazioni cromatiche, mentre quella nera è l'assenza di colore. Gli oggetti colpiti dalla luce a loro volta hanno la proprietà di riflettere tutta o parte della luce che ricevono; più in particolare, la superficie di un oggetto trattiene alcune frequenze luminose e ne riflette altre. Sono queste ultime a determinare il suo colore: per esempio, una superficie appare gialla perché riflette solo le lunghezze d'onda medie e lunghe che corrispondono al colore giallo. Una superficie appare invece bianca quando riflette tutte le radiazioni che riceve, nera quando le assorbe tutte. La luce riflessa dalle superfici raggiunge i recettori collocati all'interno dell'occhio, i quali, secondo la teoria del fisico inglese Thomas Young (1773-1829), in seguito approfondita dal tedesco Hermann Helmholtz (1821-1894) e da altri studiosi, sono sensibili a tre diverse lunghezze d'onda che corrispondono a tre colori fondamentali: alcuni recettori reagiscono ai colori blu-viola, altri ai verdi e altri ancora ai rossi. Le diverse onde luminose stimolano quindi i recettori disposti sulla retina all'interno dei nostro occhio e da qui gli stimoli cromatici vengono trasmessi al cervello, che attraverso complesse operazioni di rielaborazione traduce gli impulsi in colori. Possiamo pertanto affermare che **è il nostro sistema percettivo a "creare" il colore**.
La sensazione associata al colore è soggettiva, diversa per ognuno di noi, diversa al punto che è stato necessario che organismi internazionali come la Commission Internationale de l'Eclairage (CIE) e l'Optical Society of America (OSA) studiassero dei metodi per misurarli in modo da rendere più oggettiva la scala dei colori percepiti dal cervello degli esseri umani. Johann Wolfgang Goethe (1749-1832) elaborò nei primissimi anni del 1800 la sua "Teoria dei colori", nella quale si contrappose fortemente all'"Ottica" di Newton,

sostenendo che il colore non è una componente della luce, ma una funzione soggettiva occhio-cervello, elaborata dall'uomo e non una proprietà intrinseca delle cose e come tale oggettivamente misurabile. Benché la sua teoria fosse basata su convinzioni di fisica errate, il suo pensiero intese porre al centro dell'attenzione la proprietà **soggettiva della percezione del colore**, in cui entrano a far parte la psicologia, la simbologia, la spiritualità. Secondo Goethe «Un occhio non avrebbe mai visto il sole se non fosse simile al sole; ugualmente, l'anima non potrebbe vedere il bello, senza divenire essa stessa bella».

Il colore in architettura e nel fitness

Data questa premessa è possibile comprendere come anche in architettura lo studio del colore sia una scienza complessa, che non può prescindere dalla psicologia e anche dalla spiritualità. **I colori degli ambienti possono essere utilizzati per provocare reazioni e suscitare sentimenti, così come la loro stessa assenza** (pareti bianche o nere). Ma queste emozioni potranno essere percepite in misura diversa da persone diverse. Inoltre, sarà necessario tenere conto dell'interazione della luce: durante il giorno, se l'ambiente è ricco di luce naturale, la percezione sarà molto diversa rispetto a quella della sera, quando l'ambiente verrà illuminato da luce artificiale. La luce artificiale può diventare essa stessa colore, contribuire cioè a variare la percezione a seconda di come viene proiettata.
I colori principali (i colori dell'arcobaleno) sono: Rosso, Arancione, Giallo, Verde, Blu, Indaco e Violetto. I primi tre sono colori caldi, il verde è un colore di transizione (si ottiene mescolando blu e giallo) mentre gli ultimi tre sono colori freddi. In generale ai colori caldi vengono associati sentimenti focosi e passionali, sensazioni che aumentano i battiti cardiaci e risvegliano l'attenzione. Ai colori freddi invece viene associata la sensazione di calma ed ispirano riflessione.
In un centro fitness quindi i colori non andrebbero scelti in base ai gusti personali del proprietario o dell'architetto, ma tendendo conto delle sensazioni che suscitano nella maggior parte delle persone. In una piscina, ad esempio, si tende ad utilizzare il colore azzurro o il blu perché richiama il colore dell'acqua, ma un colore scelto tra le tonalità calde aiuterebbe maggiormente a non sentire freddo. Allo stesso modo, in un ambiente dove si effettua attività di cardiofitness, un colore molto caldo, tipo il rosso, potrebbe risultare fastidioso a chi già sta sudando con i battiti cardiaci alle stelle.
Dal punto di vista puramente architettonico, esistono piccoli trucchi ed accorgimenti per rendere più accoglienti stanze dal soffitto molto alte oppure troppo basse, ambienti troppo piccoli o troppo grandi. Il giusto equilibrio può essere raggiunto con il contrasto di toni caldi e freddi. I colori caldi (giallo, rosso ed arancio) hanno la capacità di creare un avanzamento dello spazio dando l'impressione di avvicinarsi all'osservatore, quelli freddi (blu, violetto e verde) lo allontanano.

Alcuni esempi

Pertanto se il soffitto risulta troppo alto, si può dipingerlo di scuro ed accostarlo a pareti chiare in modo da avere una percezione dello spazio più a dimensione d'uomo. Se a questa scelta cromatica associamo anche un pavimento con tonalità simile a quella del soffitto, avremo un ulteriore effetto ottico di ampliamento della stanza. Se il soffitto è troppo basso, e quindi esiste un difetto di proporzione, si può dare l'illusione di un'altezza maggiore scegliendo un colore chiaro per il soffitto e scuro per le pareti. Con questa soluzione la stanza risulterà anche più luminosa.
Se abbiamo necessità di allungare una stanza poco profonda possiamo predisporre una tinteggiatura dalla tonalità fredda per la parete di fondo, dando così profondità. Al contrario, se la dipingiamo con colore caldo, otteniamo un restringimento della stessa. La scelta dei colori, invece, andrebbe fatta considerando l'emozione che vogliamo suscitare nell'utente che frequenta quel particolare ambiente. Un'area relax, ad esempio, non dovrebbe essere scura o nera, come spesso invece si vede. Il nero non è associato alla notte e quindi al riposo, ma all'assenza di colore. Il nero è nulla, vuoto, aridità, morte. Come ci si può rilassare in un ambiente simile? Molto meglio un colore chiaro, scelto tra le tonalità del blu e del viola. Se l'ambiente non deve subire interferenze emozionali esterne, come ad esempio un corridoio oppure uno spogliatoio, il bianco va benissimo: tutti i colori messi insieme! È allegro ma non si nota, amplifica la luce ed illumina da solo. Il colore agisce in modo potente sul benessere dell'individuo. La scelta del colore di un ambiente va fatta quindi con molta cura, basandosi su considerazioni diverse da quelle meramente estetiche. È necessario approfondire il significato del sentimento che un colore può suscitare in un determinato contesto e cercare di individuare quale sentimento vorremmo che l'utente del nostro centro provasse stando in un determinato ambiente.

Mauro Mariotto

Il colore agisce in modo potente sul benessere dell'individuo

Bibliografia:
J.W. Goethe "La teoria dei colori", Rudolf Steiner "L'essenza dei colori", C. Day "La casa come luogo dell'anima"

Mauro Mariotto
Laureato presso la facoltà di Architettura del Politecnico di Milano, specializzato in Architettura del Paesaggio presso l'Università di Genova. Diplomato Tecnico Bioedile e consulente ANAB (Associazione Nazionale Architettura Bioecologica).

CONSULENZA IN PILLOLE

A quesiti di natura gestionale e organizzativa, risponde in modo breve ma pragmatico Davide Verazzani, consulente e formatore di decennale esperienza nel settore fitness, creatore del network www.kaleido-scopio.it
Inviate le vostre domande a: consulenza@lapalestra.net

Sto notando un numero di tour minore rispetto agli anni precedenti, come posso rimediare?

Innanzitutto, complimenti! L'analisi dei dati e la comparazione fra i risultati dei vari anni è la base per poter prendere decisioni ponderate e gestionalmente sagge, e non sempre è un'azione svolta da tutti i proprietari di club.
La presenza di un numero di tour in calando va innanzitutto verificata sulla base di tale comparazione: se negli anni precedenti, nello stesso periodo analizzato, vi era stata una situazione particolare (forte promozione sul territorio, campagna di comunicazione, chiusura di un concorrente, etc.) non è detto che il minor numero di tour sia un problema: si è semplicemente ritornati nell'alveo della normalità, e speriamo che nell'elaborazione degli obiettivi del periodo se ne sia tenuto conto.
Se non è così, bisogna agire su tre fronti:
1) Verificare se i club direttamente concorrenti non abbiano svolto campagne aggressive di prezzo; controllare inoltre che non siano sorte di recente nel bacino d'utenza altre strutture ricettive: non si tratta soltanto di club (di cui siamo certi conosceresti l'esistenza), ma anche semplici piscine, piccole spa, centri personal, centri massaggi, negozi di estetica, per giungere a centri commerciali o negozi di elettronica largo consumo, che potrebbero togliere interesse alla tua offerta.
2) Impostare una campagna di comunicazione esterna, sia attraverso le modalità tradizionali (manifesti, distribuzione di brochure) sia soprattutto attraverso formule di outreach one-to-one (banchetti presso centri commerciali, presenze in fiere e sagre, etc) e di comunicazione digitale con l'uso del proprio sito internet e di social media quali Facebook e Twitter. L'obiettivo è quello di raccogliere nominativi di potenziali interessati al club, attraverso un permission marketing legato alla concessione di un regalo o di un piccolo premio in cambio dei dati personali. Le liste di nominativi vanno poi contattate al più presto, offrendo ingressi omaggio e/o prezzi speciali.
3) Creare un prezzo speciale, valido solo per pochi giorni e non presente sul listino, e ricontattare i vecchi iscritti, sia via sms o mail sia con tecniche di direct marketing, offrendo loro l'opportunità di riavvicinarsi al club con l'offerta speciale loro dedicata.

Quali aspetti devo considerare nel pianificare la nuova stagione di corsi?

Ve ne sono alcuni strutturali e altri variabili.
Fra i primi risiede di sicuro il numero delle sale corsi presenti nel club, la loro metratura e i parametri di controllo che vanno monitorati durante l'anno, cioè il numero di partecipanti a ogni ora di corsi, il numero di soci attivi, il numero e la tipologia di presenze giornaliere e orarie nel club. Infine non è da sottovalutare il costo degli insegnanti.
In linea generale, in una sala corsi la capienza massima è di 1 persona ogni 3 o 4 mq (a seconda dei corsi e degli accessori necessari), e quindi a fronte di una sala di media grandezza (70 mq) la capienza massima oscilla fra i 18 e i 23; in una giornata invece il target di partecipanti ai corsi è pari al 30% degli ingressi (quindi, a fronte di 400 ingressi giornalieri, l'obiettivo è di far entrare in sala corsi 120 persone). Tale numero va spalmato sul numero di corsi a calendario, che saranno in un numero adeguato alle presenze potenziali. Il 30% è un obiettivo giornaliero che varia di ora in ora: è probabile che al mattino tale percentuale si alzerà perché la sala fitness è spesso più libera; viceversa per le ore serali. Si può infine effettuare un'analisi delle presenze suddivise per orario, età dei soci e loro vicinanza al club: un software gestionale avanzato può soccorrere in poco tempo, e i dati così ottenuti vanno attentamente considerati. Il costo degli insegnanti si dovrebbe attenere su una cifra inferiore ai 22-23 € / ora (costo azienda).
Gli aspetti variabili sono di due tipi:
a) il planning dell'anno precedente: non va cancellato o distorto, perché l'abitudinarietà dei soci va preservata; facendo attenzione alle presenze medie mensili nelle varie ore, e interpolando tale dato con le presenze orarie nel club così come descritte poc'anzi, si può avere un indice interessante sulla direzione da prendere.
b) le novità del mercato: l'attenzione verso quest'aspetto, costante di ogni scelta gestionale, dev'essere maniacale quando si parla di corsi collettivi, e scevra di ogni pregiudizio o scelta estetica personale. Per fare un esempio concreto, quest'anno chi ha scelto di inserire lo Zumba dovrebbe aver registrato un notevole incremento di presenze nella fascia oraria di svolgimento del nuovo corso; la stessa cosa è accaduta in passato per lo spinning e prima ancora per lo step. È semplicemente il nuovo che avanza, bello o brutto, interessante o banale che sia. Adeguarsi alle tendenze del mercato, facendole proprie e magari attualizzandole e migliorandole, è indice di intelligenza e di saggezza.

Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT - E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness
che potete trovare a prezzi promozionali.
Per informazioni chiamate Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

MULTIPOWER CROSSBOW
EURO 1950,00 + IVA

PANCHETTA FISSA
EURO 250,00 + IVA

RECLINE EXCITE 500
EURO 1.600,00 + IVA

GLUTEUS
EURO 890,00 + IVA

TOP XT PRO
EURO1.200,00 + IVA

RUN EXCITE 700 PARI AL
EURO 4.000,00 + IVA

WAVE EXCITE 700
EURO 2.000,00 + IVA

CAVI INCROCIATI SILVER
EURO 1.250,00 + IVA

RUN XT COME NUOVI
EURO 2.000,00 + IVA AL PEZZO

CHEST PRESS COME NUOVA TECHNOGYM
EURO 950,00 + IVA

SACCHI DA FIT BOXE
EURO 100,00 + IVA AL PEZZO

SHOULDER PRESS TECHNOGYM
EURO 950,00 + IVA
COME NUOVA

Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT - E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

NUOVI

TAPPETINI AEROBIKA
EURO 25,00 + IVA L'UNO

STEP XT PRO 600
EURO 1.200,00 + IVA

GABBIA
EURO 1.000,00 + IVA

RUN FORMA
EURO 1.500,00 IVATI

LEG PRESS ORIZZONTALE TECHNOGYM
EURO 2.600,00 + IVA

PANCA PIANA APPOGGI LARGHI TECHNOGYM
EURO 480,00 + IVA

PRESSA SELECTION SILVER-NERO
EURO 2.800,00

MANUBRI TECHNOGYM CON IMPUGNATURA ROTANTE
EURO 5,00 + IVA AL KG

PANCA REGOLABILE
EURO 350,00 + IVA

LEG CURL SILVER
EURO 950,00 + IVA
COME NUOVA

NUOVA

PORTA VALORI E PORTA BORSE
EURO 850,00 + IVA

BIKE XT
EURO 1.000,00 + IVA

PANCA SCOTT TECHNOGYM
EURO 480,00 + IVA

PANCA ADDOMINALI PANATTA
EURO 400,00 + IVA

COMBINATA
EURO 750,00 + IVA

SERIE MANUBRI 4-20 KG
EURO 1.200,00 + IVA

Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT - E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

STEP EXCITE 700
EURO 1.900,00 + IVA

MANUBRI TECHNOGYM
EURO 5,00 + IVA AL KG

RUN XT PRO 600
EURO 2.500,00 + IVA
AL PEZZO

GABBIA
EURO 700,00 + IVA

BIKE EXCITE 500
EURO 1.650,00 + IVA
CON O SENZA TV

PANCA REGOLABILE
EURO 350,00 + IVA

PULLEY
EURO 950,00 + IVA
COME NUOVO

UNICA EVOLUTION
EURO 2.650,00 IVATI

NUOVA

SPALLIERA
EURO 200,00 + IVA

MULTIPOWER SILVER
EURO 1.200,00 + IVA

NUOVA

SHOULDER PRESS ELEMENT
EURO 1.500,00 + IVA

SHOULDER PRESS SELECTION
EURO 1.650,00 + IVA

PANCA PRATICA
EURO 480,00 + IVA

RASTRELLIERA PORTA BILANCERI SENZA BILANCERI SELECTION
EURO 550,00 + IVA

BIKE SCHWINN
EURO 500,00 + IVA

SINCRO EXCITE 700
EURO 2.200,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

AudioFactory	Tel. 06.97249614	www.audiofitness.it
Best Company	Tel. 0362.863145	www.skisimulator.it
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Fisicamente	Tel. 06.5295580	www.fisicamentepilates.it
Fitness Europe	Tel. 334.1247447	www.fitness-europe.com
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
Flowin	Tel. 06.90400836	www.theglobalfitness.com
Gensan	Tel. 050.980605	www.gensan.com
HelloFit	Tel. 030.6347422	www.hellofit.it
Imago	Tel. 800.134962	www.imagopromozioni.it
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.it
Les Mills Italia	Tel. 0174.551277	www.lesmills.it
Life Fitness	Tel. 02.55378611	www.lifefitness.com
LionsFit	N.V. 800.592458	www.federazioneitalianawalking.it
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Runner	Tel. 0535.58447	www.runnerfitness.it
Sellfit	Tel. 0174.563782	www.sellfit.com
Slim Belly	Tel. 0586.800480	www.slim-belly.com
TecnoBody	Tel. 035.594363	www.tecnobody.it
TP Therapy	Tel. 06.90400836	www.theglobalfitness.com
Vitamin Center	Tel. 051.6166680	www.vitamincenter.it
WellnessOutlet	Tel. 388.1043114	www.wellnessoutlet.it
Zumba Fitness		www.zumba.it

LA PALESTRA WWW.LAPALESTRA.NET

SEGUICI ANCHE SU

Anno VIII - N. 43
novembre/dicembre 2012

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.78620590 Fax. 02.44386161
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro, Francesca Tamberlani, Veronica Telleschi

Traffico pubblicitario
Cell. 328.0871075
pubblicita@lapalestra.net

Logistica
Via Tucidide 56 - 20134 Milano

Hanno collaborato:
Francesco Barbato, Iader Fabbri, Mauro Mariotto, Manuele Mazza, Franco Muratori, Marco Neri, Marco A.V. Piras, Carmine Preziosi, Andrea Rudatis, Davide Verazzani, Manuela Zingone

Immagini
LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina:
Anna Maria Vitali

Stampa: Alpha Print

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

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

***NOTA INFORMATIVA**
INTEGRATORI ALIMENTARI
Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. Il prodotto è controindicato nei casi di patologia epatica, renale, in gravidanza e al di sotto dei 12 anni. Gli integratori non sono da intendersi come sostituti di una dieta variata. Non superare la dose consigliata. Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni di età.

SCARICA
tutti i numeri sul tuo tablet

WWW.LAPALESTRA.NET

ANCHE SU FACEBOOK

SUL NOSTRO SITO POTRAI:

- AVERE ACCESSO GRATUITO AL NOSTRO ARCHIVIO ARTICOLI
- RICERCARE FACILMENTE ARGOMENTI TRA CENTINAIA DI PAGINE
- LASCIARE COMMENTI SUI VARI ARTICOLI E FARE DOMANDE AGLI AUTORI
- CONSULTARE LA VETRINA ANNUNCI AGGIORNATA COSTANTEMENTE
- ISCRIVERTI ALLA NOSTRA NEWS LETTER

PRESTO ON LINE POTRAI SCARICARE GRATUITAMENTE LE RIVISTE SU IPAD CON TANTI CONTENUTI MULTIMEDIALI

SCOPRITE DISCOVER

IL FUTURO DELL'ALLENAMENTO CARDIOVASCOLARE

La console Discover di Life Fitness permette agli utenti di portare il loro mondo online nel centro fitness. Musica. TV. Film. Internet. Allenamenti individuali. Tutto questo e di più vi aspetta con il semplice tocco di un dito.

Discover: L'allenamento collegato della prossima generazione.

Benvenuti al futuro del fitness:

www.lifefitness.it/DiscoverProducts

Life Fitness
WHAT WE LIVE FOR

© 2012 LIFE FITNESS, UNA DIVISIONE DELLA BRUNSWICK CORPORATION. TUTTI I DIRITTI RISERVATI.