

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по курсу

«ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТРЕНИНГ. ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ»



ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ ФИТНЕС ОБУЧЕНИЯ



СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА	3
ТЕМА 2. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА	18
ТЕМА 3. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ И ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ	26
ТЕМА 4. СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ ..	43



ТЕМА 1.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА

Дисциплина «Персональный тренинг» освящает особенности взаимодействия с клиентом, а также направлена на создание эффективного тренировочного плана.

Особенность персонального тренинга в том, что он подразумевает индивидуальную работу с клиентом в тренажерном зале.

Многие ребята, которые начинают свою карьеру в роли персонального фитнес-тренера не всегда знают с чего начать взаимодействие с клиентом, который записался к ним (или планирует долгосрочный этап тренировок). Это выражается в неуверенности во взаимодействии или сомнениях в том, правильную ли тренировку он сгенерировал для клиента.

Тренировочный план может быть составлен не совсем верно, что как минимум задерживает результат от тренировок, а как максимум – может нанести вред здоровью клиента. Но правило «не навреди» составляет основу тренировок.

Не стоит забывать, что большинство клиентов – обычные люди, которые хотят улучшить свою фигуру, здоровье или физические показатели. Соответственно, тренеру необходимо уделять особое внимание манере поведения и тому, что он говорит. Для клиента тренер



– это авторитет, и тренер должен быть очень ответствен за то, что он говорит или делает.

Современный фитнес ставит достаточно высокие рамки для персональных тренеров, поэтому мы крайне рекомендуем совершенствовать свое образование регулярно. Чем больше вы знаете дисциплин, тем шире кругозор в этой сфере и возможности.

Сбор информации о клиенте

Прежде чем выстраивать тренировочный план, нам необходимо собрать информацию о клиенте. Нам важно знать его цель, состояние здоровья и предпочтения. Учитывая эти факторы, мы сможем тренировать безопасно и эффективно.

Представим ниже шаблоны сбора информации, на которые вы можете ориентироваться. После этого определенные пункты рассмотрим подробнее.

❖ Общие данные:

- Дата рождения ____ . ____ . ____
- Номер телефона _____
- Социальная сеть (если есть) _____
- Почта (mail) _____



➤ Дни, в которые возможны тренировки. Нужно обвести\подчеркнуть. Рядом с днем недели написать желаемое или возможное время (например, понедельник 8:00 – 12:00)

✓ Понедельник

✓ Вторник

✓ Среда

✓ Четверг

✓ Пятница

✓ Суббота

✓ Воскресенье

❖ **Цель тренировок:**

➤ Снижение процента жира в организме (коррекция массы тела, снижение веса).

➤ Увеличение мышечной массы (гипертрофия скелетной мускулатуры).

➤ Увеличение силовых способностей.

➤ Улучшение выносливости.

➤ Улучшение состояния здоровья.

➤ Другое (написать ответ).



❖ **Стаж (опыт) тренировок** (примечание: не только фитнес тренировки, но и спорт):

- Отсутствует.
- Менее года.
- 1-2 года.
- 3-5 лет.
- Свой вариант.

❖ **Оцените свою физическую подготовку на текущий момент:**

- Начальный.
- Средний.
- Продвинутый.

❖ **Система питания:**

- Рациональное питание (здоровое, адекватное питание).
- Стараюсь питаться правильно.
- Диета, прописанная врачом (написать какая).
- Вегетарианство.
- Альтернативная система питания (написать какая).
- Нет системы (не задумывался(лась) об этом).

❖ **Оцените уровень своей двигательной активности:**



- Двигаюсь очень мало (люблю сидеть дома \ сидячая работа \ редко тренируюсь или совсем не тренируюсь).
- Повышенный уровень физической активности (люблю погулять \ много двигаюсь на работе \ стабильно тренируюсь).
- Двигаюсь очень много (тяжелый физический труд \ частые тренировки).

❖ **Продолжительность сна** (обычно, в среднем):

- 6 часов или меньше.
- 7-8 часов.
- Более 8 часов.

Далее наша задача *опросить клиента о его состоянии здоровья.*

Анкета здоровья

❖ Оцените свое состояние здоровья:

- Состояние здоровья отличное, чувствую себя хорошо.
- Относительно здоров.
- Иногда испытываю неудобства из-за состояния здоровья.
- Состояние здоровья неудовлетворительное.

❖ Имеются ли у Вас хронические заболевания? Если имеются, то какие?



- ❖ Перечислите травмы и операции, которые Вы перенесли.
- ❖ Имеются ли у Вас заболевания опорно-двигательного аппарата? Если имеются, то какие? (Например – артроз, межпозвоночная грыжа и т.д.)
- ❖ Имеются ли у Вас заболевания сердечно-сосудистой системы? Если имеются, то какие? (Например – артериальная гипертензия, ишемическая болезнь сердца и т.д.)
- ❖ Имеются ли у Вас заболевания нервной системы? Если имеются, то какие? (Например – эпилепсия, мигрень, последствия инсульта и т.д.)
- ❖ Имеется ли у Вас варикозное расширение вен? Если да, напишите в какой области.
- ❖ Испытываете ли Вы проблемы с пищеварением? Если да, то как это проявляется? Часты ли проявления?
- ❖ Есть ли у Вас проблемы с щитовидной железой? Если да, то какие?
- ❖ Есть ли у Вас диабет? Если есть, распишите основные особенности своего диабета (какого типа, прием инсулина, противопоказания и т.д.).
- ❖ Находитесь ли Вы на учете врача? Если да, то по какой причине?
- ❖ Имеете ли пищевые аллергии? Если имеете, то какие?



- ❖ Употребляете ли Вы лекарства на постоянной основе, которые могут повлиять на тренировочный процесс? Если употребляете, то какие именно и как они могут повлиять на тренировочной процесс?
- ❖ Имеете ли Вы проблемы со сном? Если да, то по какой причине?
- ❖ Беременны ли Вы? Если да, то напишите срок беременности. Имеются ли осложнения беременности?
- ❖ Другие противопоказания.

После того, как мы опросили клиента о состоянии здоровья, можно *зафиксировать определенные показатели*, большинство которых могут изменяться в течении тренировочного процесса.

1. **Вес** и **рост** (на текущий момент) ____кг ____см.
2. **BMR** (Basal metabolic rate, основной обмен) _____ kcal.

Основной обмен (базальный метаболизм, BMR) – это минимальное количество энергии, расходуемое организмом на обеспечение жизнедеятельности. Получившиеся число – трата килокалорий в покое в сутки.



Есть несколько формул для его определения, мы возьмем за основу формулу Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ).

Уровень основного обмена в зависимости от возраста, пола и массы тела (ВОЗ, 1985)

Возраст (в годах)	Ккал/сут	МДж/сут
Мужчины:		
0–3	60,9 – 54	0,255 МГ – 0,226
3–10	22,7 МГ + 495	0,0949 МГ + 2,07
10–18	17,5 МГ + 651	0,0732 МГ + 2,72
18–30	15,3 МГ + 679	0,0640 МГ + 2,84
30–60	11,6 МГ + 879	0,0485 МГ + 3,67
> 60	13,5 МГ + 487	0,0565 МГ + 2,04
Женщины:		
0–3	61,0 – 51	0,255 МГ – 0,214
3–10	22,5 МГ + 499	0,0941 МГ + 2,09
10–18	12,2 МГ + 746	0,0510 МГ + 3,12
18–30	14,7 МГ + 496	0,0615 МГ + 2,08
30–60	8,7 МГ + 829	0,0364 МГ + 3,47
> 60	10,5 МГ + 596	0,0439 МГ + 2,49

Примечание: МТ – масса тела.

Этот пункт нам необходим, чтобы ориентировать клиента по расходу и поступлению ккал. Например, цель клиента – снижение веса. Соответственно, он должен потреблять ккал меньше, чем тратит, чтобы снизить вес.

Рассмотрим на примере девушки весом 65кг, возраст 25 лет.

BMR: $14,7 \cdot 65 + 496 = 1451,5$ ккал.



Получается, что наша клиентка будет расходовать порядка 1450 ккал в сутки только за счет основного обмена (т.е. находясь в состоянии покоя, не учитывая двигательную активность).

3. Показатель артериального давления (АД) ____/____.

Нам нужно знать, какое артериальное давление у нашего клиента, когда он находится в обычном состоянии. Возможно, ему станет плохо на занятии и при использовании тонометра мы получим определенные цифры. Эти цифры могут быть значительно выше «рабочего» давления нашего клиента, соответственно данная информация поспособствует дальнейшим действиям (например, вызов скорой помощи).

4. Индекс массы тела (ИМТ) – величина, позволяющая оценить степень соответствия массы человека и его роста, и тем самым косвенно оценить, является ли масса недостаточной, нормальной или избыточной.

Зная ИМТ клиента, мы можем следить за динамикой изменения его веса. Например, клиент пришел снизить вес и изначальный ИМТ у него 33. Впоследствии тренировок и соблюдения питания ИМТ снизился до 27 (спустя несколько месяцев). Это отличная мотивация, а для нас подтверждение того, что все было организовано верно.



$$\text{ИМТ} = \text{Вес (кг)} / \text{Рост (м}^2\text{)}$$

(Вес в кг поделить на рост в метрах в квадрате)

Индекс массы тела	Соответствие между массой человека и его ростом
16 и менее	Выраженный дефицит массы тела.
16-18,5	Недостаточная (дефицит) масса тела.
18,5-24,99	Норма.
25-30	Избыточная масса тела.
30-35	Ожирение.
35-40	Выраженное ожирение.
40 и более	Очень выраженное ожирение.

5. **Обхваты тела.** Пригодятся для наглядности в достижении цели.

- 1) Шея.
- 2) Грудная клетка.
- 3) Плечо.
- 4) Проксимальный отдел предплечья.
- 5) Дистальный отдел предплечья («запястье»).
- 6) Талия.
- 7) Таз.
- 8) Бедро.
- 9) Проксимальный отдел голени.



10) Дистальный отдел голени («лодыжка»).

После того, как мы произвели фиксацию определенных показателей, можно *оценить уровень физической подготовки клиента*. Тестов достаточно много, но практика показывает, что большинство из них не выполняется или нецелесообразна для обычных посетителей спортзала.

Есть один хороший тест, на который не нужно много времени и оборудования. Это приседания с палкой над головой.

В положении седа с палкой мы можем найти «слабые места» нашего клиента.

На что акцентировать внимание во время этого седа:

1) Стопы устойчивы, слегка развернуты наружу. Если клиент неустойчив, то возможно у него проблема с координацией или же недостаточная мобильность суставов.

2) Колени направлены в стороны, по направлению носков. Если колени «западают» внутрь, это свидетельствует о слабости четырехглавой мышцы бедра, либо о недостаточной мобильности суставов.

3) Таз не подкручен. Если у клиента подкручивается таз (уходит вперед, создавая округлую поясницу), то вероятнее всего у него недостаточная растяжка задней поверхности бедра или ягодиц, а также возможна недостаточная сила мышц-разгибателей позвоночника.



4) Спина прямая. Если замечается округление спины, то это свидетельствует о слабости мышц-разгибателей позвоночника.

5) Лопатки приведены. Если лопатки не приведены (уходят вперед, «разъезжаются»), это округляет область грудного отдела и говорит нам о том, что у клиента есть слабость ромбовидных и трапециевидной мышц. Так же возможна недостаточная мобильность плечевого сустава.

6) Руки прямые в локтях и составляют одну линию со спиной, либо чуть отведены назад. Если руки сгибаются в локтях, либо уходят вперед, это говорит о том, что мобильность плечевого сустава недостаточна.

Оценка физического состояния клиента на занятии

Самочувствие клиента – очень важный аспект тренировок. От него зависит продуктивность и мотивация на самом занятии.

Мы можем применять разные способы оценки физического состояния.

Один из объективных способов – это **оценка по частоте сердечных сокращений (ЧСС)**. Для лучшего понимания разберем пульсовые зоны:

➤ **50-60% = зона оздоровления.** Достаточно низкая интенсивность, но при этом отлично подойдет для оздоровления организма, в частности сердечно-сосудистой системы.

➤ **60-70% = фитнес зона.** Стандартная частота сердечных сокращений на тренировке (средняя интенсивность).



➤ **70-80% = зона выносливости.** В этой зоне эффективно тренируется сердечно-сосудистая система в плане развития общей выносливости. Частота сердечных сокращений достаточно высокая. Стандарт круговых тренировок (не слишком высокой интенсивности).

➤ **80-90% = анаэробная зона.** Организм практически переключается на анаэробный ресинтез АТФ. В этой зоне хорошо тренируется анаэробная выносливость.

➤ **90-100% = пиковая зона.** Работа на максимуме возможностей организма. Зона анаэробная. Долгая работоспособность невозможна (15-30 секунд).

Возможности сердечно-сосудистой системы у людей разные. Это зависит от состояния здоровья и возраста. Существует классическая формула оценки ЧСС исходя из возраста:

$$\text{ЧСС максимум} = 220 - \text{возраст}$$

Принято считать, что с каждым годом возможности максимального ЧСС снижаются на единицу. (Это, разумеется, условное понимание, для облегчения подсчетов).



Для адекватной оценки пульса рекомендуется приобрести пульсометр (желательно плечевой или на живот, поскольку пульсометры на запястье дают погрешности).

Для лучшего практического понимания, приведем пример:

Клиент 40 лет. Уровень физической подготовки начальный, но не имеет заболеваний сердечно-сосудистой системы. Задача вычислить тренировочную пульсовую зону 60-70%.

ЧСС максимум = $220 - 40 = 180$ уд/мин.

Зона ЧСС 60% = $180 * 0.6 = 108$ уд/мин.

Зона ЧСС 70% = $180 * 0.7 = 126$ уд/мин.

Соответственно, рекомендуемые зоны пульса на тренировке между 108 и 126. С такой ЧСС наш клиент будет чувствовать себя хорошо.

Примечание: во время выполнения упражнений (особенно силового характера) ЧСС будет подниматься. Это абсолютно нормально, мы ориентируемся на средний ЧСС во время занятия. Т.е. во время упражнения он поднялся, допустим, до 140, значит, мы делаем передышку пока он не опустится до условных 115. После этого продолжаем упражнение.

Мы рассмотрели объективный способ оценки состояния клиента на занятии. Существует так же более субъективный, но достаточно информативный способ. Это оценка состояния по способности



разговаривать (поддерживать коммуникацию). Назовем его **индивидуальная оценка нагрузки (ИОН)**.

1) Легкая степень нагрузки = разговор поддерживается без проблем, либо с минимальным усилием.

2) Умеренная степень нагрузки = коммуникация вызывает трудности, разговор требует усилий.

3) Высокая степень нагрузки = разговаривать очень тяжело или практически невозможно.

Иногда ИОН представлен шкалой от 1 до 10, где 1 – очень легкая нагрузка, а 10 – невозможно (или практически невозможно) разговаривать.

Обычно при высокой нагрузке человек сильно потеет, испытывает выраженную одышку и у него может изменяться цвет кожных покровов.

Важно: Новичкам не рекомендуется тренироваться в высоких пульсовых зонах, потому что организм еще не привык к нагрузке. Это может вызвать состояние головокружения или гипогликемии, а также может сопровождаться резкими изменениями в артериальном давлении, что способствует опасным состояниям для здоровья. *Подробную тактику поведения тренера при разных угрожающих состояниях мы разбираем на дисциплине «Спортивная медицина и фитнес-тестирование».*



ТЕМА 2.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА

Собрав информацию о клиенте, мы уже можем генерировать тренировочный план.

Тренировки составляются с учетом целей, противопоказаний клиента и его физической подготовки.

Ниже будут примеры занятий для клиентов без особых противопоказаний по нагрузке.

Существует ряд определений, которые помогут нам упростить понимание планирования тренировок.

Примечание: определения отличаются от спортивных «канонов» и упрощены для понимания. Не забываем, что персональный тренинг в фитнесе (в большинстве случаев) подразумевает работу с обычными людьми, которые не ставят себе цель достижений в спорте.

➤ **Макроцикл** – долгосрочный тренировочный цикл. Длительность порядка 6-12 месяцев.

➤ **Мезоцикл** – тренировочный цикл средней продолжительности. Длительность от 1 до нескольких месяцев.

➤ **Микроцикл** – короткий тренировочный цикл. Обычно состоит из нескольких занятий.



Моделируя эти понятия на фитнес: макроцикл – цель клиента, мезоциклы – этапы достижения цели, микроциклы – включенные в мезоциклы тренировочные дни, которые будут направлены либо на разучивание техники, либо силовые циклы (и т.д.).

Пример: парень 19 лет пришел с целью «накачаться», но при этом выглядит достаточно астенично (недобор веса).

Макроцикл – гипертрофия скелетных мышц (набор мышечной массы).

Мезоцикл №1 – старт тренировочного процесса, высокая калорийность рациона, full body (целостные) тренировки. Длительность мезоцикла №1 будет в среднем 2 месяца. В мезоцикл №1 будет включен микроцикл (или 2 микроцикла) на постановку техники упражнений.

Мезоцикл №2 – переход на split тренировки (разделение мышечных групп), увеличено количество тренировок в неделю и общий тоннаж нагрузки на мышцы. Повышенная калорийность + возможно добавление спортивного питания (например, креатин). Длительность мезоцикла №2 около 3-4 месяцев. В этот мезоцикл будут периодически добавляться микроциклы силового типа, т.е. неделя-две тренировок в низкоповторном типе на развитие силовых способностей.

Мезоцикл №3 – снижение процента жира. Пониженный калораж рациона, оставляем силовые тренировки. Добавляем аэробные нагрузки. Длительность 1-2 месяца.



Вот мы и достигли цели нашего клиента. Если атлет захочет набрать еще больше мышц, то повторить схему (но возможно без мезоцикла №1).

Теперь разберем основные понятия, которые необходимы для прогресса. Частично обратимся к информации из курса «силовой тренинг».

Итак, прогрессия нагрузок представлена следующими пунктами:

1. **Увеличение веса отягощения.** Это значит, что увеличение рабочего веса непременно улучшит гипертрофию скелетных мышц, а также их силовые показатели. Важно запомнить, что это медленный процесс и рекомендуется повышать рабочие веса очень плавно. На примере это выглядит так: если на сегодняшней тренировке атлет приседает со штангой 50кг (допустим на 5 повторений), то на следующей тренировке увеличивается вес на 5 кг. Соответственно, вес штанги уже будет 55кг, но, как правило, выполнить атлет сможет меньшее количество повторений (допустим 4). Рекомендуется довести этот вес до «рабочего» количества повторений.

2. **Увеличение количества повторений.** Еще один способ прогресса, это увеличение количества повторений. Опираясь на предыдущий пример, это будет выглядеть так: атлет выполнял приседания со штангой весом 50кг в 5 повторениях, на следующей тренировке он увеличивает не вес на штанге, а количество повторений с этим весом. То есть, выполнит он уже не 5 повторений, а 6-8, не увеличивая



рабочий вес. Когда вес станет для атлета комфортным (допустим, для него это 10-12 повторений), тогда атлет может рассмотреть увеличение веса. Увеличение количества повторений повышает тоннаж тренировки, как и увеличение рабочего веса, что непременно ведет к прогрессу.

3. **Увеличение количества подходов.** Общий тоннаж можно увеличить с помощью добавления подхода (подходов). Допустим, атлет решил не увеличивать вес и количество повторений, но добавил еще один подход. На нашем примере это выглядит так: он выполнял приседания со штангой 50кг на 5 повторений в 3 подходах. На следующей тренировке он добавил еще 1 подход, увеличив тоннаж нагрузки. То есть, выполнил 50кг на 5 повторений в 4 подходах.

4. **Уменьшение времени отдыха между подходами.** Если атлет отдыхал между подходами 4 минуты, то, используя этот способ, он будет отдыхать 3 минуты. Самое главное, чтобы не нарушалась техника выполнения упражнения.

Все вышеперечисленное относится к циклированию нагрузок. Рассмотрим варианты циклирования и адаптируем их под фитнес. Все вариации объединим в два метода:

I. Плавная прогрессия – стабильное повышение веса отягощения в упражнениях.

Основой прогрессии будет увеличение веса отягощения, а количество повторений, как правило, понижается (либо увеличивается



под изначальную цель тренировок, а так же для разгрузки ЦНС и снижению риска травмы).

Пример плавной прогрессии:

Упражнение	Тренировка №1	Тренировка №2	Тренировка №3
Жим штанги лежа.	50кг х 5 повторений х 3 подхода	52кг х 3-4 повторения х 3 подхода	55кг х 2-3 повторения х 3 подхода ИЛИ 52кг х 5 повторений 3 подхода
Приседания со штангой.	80кг х 10 повторений х 3 подхода	85кг х 8 повторений х 3 подхода	90кг х 4-6 повторений х 3 подхода ИЛИ 85кг х 10 повторений х 3 подхода
Тяга верхнего блока.	30кг х 15 повторений х 3 подхода	35кг х 12 повторений х 3 подхода	40кг х 8-10 повторений х 3 подхода

II. Волнообразная прогрессия – чередование тренировок по уровню сложности.

Чаще всего чередуются тяжелые и легкие тренировки, но можно и ввести понятие тренировки «средней тяжести».



Пример волнообразной прогрессии:

Упражнение	Тренировка №1	Тренировка №2
Становая тяга.	100кг х 5 повторений х 3 подхода (тяжелая тренировка)	70кг х 12 повторений х 4 подхода (легкая тренировка)
Жим штанги стоя.	20кг х 15 повторений х 4 подхода (легкая тренировка)	40кг х 6 повторений х 3 подхода (тяжелая тренировка)
Подъем штанги на бицепс плеча.	30кг х 6 повторений х 3 подхода (тяжелая тренировка)	15кг х 15 повторений х 4 подхода (легкая тренировка)

ВАЖНО:

- Тренировка (проработка) мышечных групп 2 раза в неделю считается оптимальной для развития силы и гипертрофии мышц.
- Рекомендуемое количество подходов (сетов) на мышечные группы 10-15 в неделю. Количество может быть меньше или больше, в зависимости от уровня тренированности клиента.
- Перед тренировкой выполняется разминка. Обычно это 5 минут аэробной нагрузки (часто на кардиотренажерах) и 3-5 минут суставной гимнастики. После общей разминки, перед каждым упражнением выполняется специальная разминка.



Пример специальной разминки: перед тем, как присесть 100кг атлет делает подход с пустым грифом (20кг), потом 40кг, 60кг, 80кг и только после этого приседает 100кг.

- После тренировки выполняется заминка. Вариантов заминки несколько:

- ✓ Низкоинтенсивная аэробная нагрузка (около 10 минут на кардиотренажере).

- ✓ Растяжка. Клиентам очень нравится растяжка после тренировки. Можно использовать базовые элементы растяжки, но более глубокие знания растяжки изучаются на специальной дисциплине, которая называется «Флекс». Если тренер после занятия умеет еще и отлично «тянуть» клиента, то это огромный плюс для тренера, который подчеркивает его профессионализм.

- ✓ Прокатка на пенном ролле (массажный ролл). Это интересный способ заминки, самомассаж. «Прокатка» мышц, которые «подзабились» на занятии, это отличный вариант закончить тренировку.

На практике вы можете комбинировать эти варианты. Например, сделать низкоинтенсивное кардио и потом совершить «прокатку» мышц на пенном ролле.



- Для отслеживания прогресса рекомендуется использовать **дневник тренировок**.

Обычно он ведется в тетрадке, в свободной форме. Например: 25.07.2019 (четверг, тренировка верха тела) и далее записываются упражнения, вес (например, вес штанги), подходы и повторения. Выглядит это следующим образом:

- ✓ Становая тяга 100кг x 3 (значит 3 подхода) x 10 (10 повторений).
- ✓ Жим лежа 60кг x 3 x 10\8\6 (значит в первом подходе было выполнено 10 повторений, во втором – 8, в третьем – 6).
- ✓ Тяга верхнего блока 35кг x 10 \ 40кг x 8 \ 45кг x 5 (здесь расписаны 3 подхода с разными весами и с разным количеством повторений).

Либо используется шаблон, который можно распечатать или редактировать как файл на носителе.

Пример заполненного тренировочного дня.

Дата: 27.04.2019		Тренировка: целостная, легкая		
Упражнение	Вес	Повторения	Подходы	Отдых
Подтягивания	–	15\13\11	3	50 секунд
Жим гантелей	30кг	12	3	2 мин
Гиперэкстензия	15кг	10\8\6	3	2 мин
Разгибание голени	25кг	15	3	60 секунд



ТЕМА 3.

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ И ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ

Существует распространенное мнение, что тренер должен быть не просто человеком, который тренирует, но еще и психологом. Это не совсем так, поскольку люди часто путают бытовую и научную психологию. Психолог – это человек с высшим психологическим образованием, поэтому тренер никак не может быть психологом, если не имеет соответствующего образования.

Хочется предупредить начинающих тренеров о том, что отношения тренер и клиент – это все же профессиональные отношения. Конечно, никто не запрещает заводить более близкие отношения. Но бывает и такое, что тренер внезапно осознает то, что клиент к нему относится уже не просто как к тренеру, а уже как к более близкому человеку. Поэтому крайне не рекомендуется давать советы, если они не касаются тренировочного процесса. Например, вы дадите совет клиентке расстаться со своим супругом, она послушает и поступит именно так. А потом ее жизнь начнет ухудшаться. Кто будет виноват? Правильно – вы.

Конечно, мы не можем рассматривать деятельность тренера, как просто создание программы тренировок и контроль техники на занятии. Если клиенту нужно поговорить о своих мыслях или проблемах, мы



можем его выслушать. Можно помочь ему прийти к умозаключению, используя наводящие вопросы. Это будет более профессиональный подход. Но, если вы замечаете, что у вашего клиента угнетенное состояние, то можете порекомендовать обратиться к психологу для разрешения его проблем.

Но мы можем применить определенные знания из психологии на практике и не имея специального образования. И так, начнем.

Психология (от др.греч. ψυχή – «душа; характер»; λόγος – «учение») – наука, изучающая закономерности возникновения, развития и функционирования психики и психической деятельности человека и групп людей.

Психика – форма активного отображения субъектом объективной реальности, возникающая в процессе взаимодействия высокоорганизованных живых существ с внешним миром и осуществляющая в их поведении (деятельности) регулятивную функцию.

Чтобы глубже понимать всю сложность психики человека обратимся к понятию психические явления.

Психические явления – любые проявления психики человека. Они подразделяются на:

- **Психические процессы** (ощущение, восприятие, мышление, сознание, речь, внимание, память, воображение,



эмоции, чувства, борьба мотивов, принятие решения, постановка цели).

- **Психические состояния** (настроение, аффект, стресс, фрустрация, утомление, усталость, страх, угнетенность, рассеянность и т.д.).
- **Психические свойства** (темперамент, характер, направленность, способности).

Это деление психических явлений условно и выполнено для более простого понимания. Все они влияют друг на друга и протекают одновременно.

Для нас же это значит, что психика человека очень сложна и каждый человек индивидуален. Достаточно проблематично выделить определенный шаблон общения с человеком. Но можно создать ориентиры.

Общение. Вербальное и невербальное общение

Начнем с понятия общения.

Общение – это обмен информацией при помощи языка или жестов. Осуществляется общение разными средствами и выделяют вербальные и невербальные средства общения.

Вербальное (знаковое) **общение** осуществляется с помощью слов, вербальным средством общения считается речь. А речь бывает внутренняя и внешняя (внешняя подразделяется на устную и



письменную). Язык выступает в качестве инструмента выражения мыслей и чувств людей.

Необходим и важен язык для многих аспектов человеческой жизни в социуме, что выражается в следующих его функциях:

1) **Коммуникативная.** Непосредственно взаимодействие между людьми.

2) **Аккумулятивная.** С помощью языка мы можем хранить и накапливать знания. Записи, конспекты, произведения, художественная литература и т.д.

3) **Познавательная.** Человек с помощью языка может приобретать знания, содержащиеся в книгах, фильмах или сознании других людей.

4) **Конструктивная.** При помощи языка можно формировать мысли в виде устного или письменного выражения.

5) **Этническая.** Язык позволяет объединять группы людей, народы и т.д.

6) **Эмоциональная.** С помощью языка можно сообщить свои эмоции и чувства. Здесь имеется ввиду прямое их выражение с помощью слов. В основном выражение эмоции и чувств выполняется невербальными средствами общения.

Невербальное общение («язык тела») – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо



знаковой форме. Инструментом невербального общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

Как правило, невербальное общение происходит мало осознанно и редко преднамеренно. Именно поэтому, аналитика невербального общения очень информативна и интересна.

Функции невербального общения:

- 1) **Дополнение произнесенного сообщения.** Иными словами, это придача «окраски» сообщению. Например, человек сообщил, что сильно разозлился и ударил кулаком по столу.
- 2) **Повторение сказанного.** Это усилие устного сообщения. Например, вы что-то рассказываете собеседнику и спрашиваете его: «Вам понятно это определение?», а собеседник отвечает «Нет» и дополняет сообщение мотанием головой из стороны в сторону.
- 3) **Выражение противоречия.** Человек может говорить одно, а чувствовать при этом совершенно другое. Например, отшучиваясь в определенной ситуации, человек, на самом деле, грустит.
- 4) **Создание акцента.** Вместо выражения «Не отвлекайтесь!» можно щелкнуть пальцами.
- 5) **Замена слов.** Иногда некоторые жесты или проявления мимики могут полностью заменять собой некий текст. Например, вы



спрашиваете «Где лежит сыр?», а человек пожмет плечами в ответ без слов.

Выделим некоторые элементы невербального общения:

- **Жесты и поза.** Оценка человека часто происходит еще до разговора. Поза и походка уже характеризует человека определенным образом. Жесты позволяют выразить эмоции, создать акценты, подчеркнуть важность или смысл сказанного. Например, вы ведете лекцию по рациональному питанию и произносите фразу «Сыроедение наносит вред организму». После произнесения этой фразы несколько человек скрещивают руки и немного откидываются назад на спинку стула. Поздравляем, скорее всего вы только что определили сыроедов!
- **Интонация.** Одну и ту же фразу можно сказать по-разному, даже изменяя ее смысл. Например, вы даете клиенту задание 20 берпи без остановки и спрашиваете: «Вы рады?». На что получаете ответ «Да, очень рад!!». Но на самом деле он не рад, потому что произнес это с явным негативным окрасом.
- **Мимика.** Лицо человека очень информативно. По его выражению можно распознать огромный перечень эмоций и чувств.
- **Дистанция.** Расстояние между собеседниками так же информативно. Например, вы общаетесь со знакомым человеком, и он находится от вас на расстоянии трех метров. Но вдруг в помещение входит человек, и ваш собеседник, сорвавшись с места, бежит в объятия



к этому человеку. Скорее всего он находится с ним в более близких отношениях, чем с вами.

Практические рекомендации:

Обращайте внимание не только на то, что вы говорите, но и на то, как вы это говорите. Это позволит вам адаптировать подачу информации в зависимости от того, с кем вы общаетесь и в каком обществе находитесь.

Наблюдайте за невербальной стороной общения. Например, если вы заметили, что человек после получения информации резко поменял позу, значит она ему небезразлична. И уже исходя из «открытости» или «закрытости» позы адаптируете свои дальнейшие действия.

Темперамент и характер

Поговорим о темпераменте и характере. Эти два понятия постоянно путают и смешивают.

Темперамент – устойчивая совокупность индивидуальных психофизиологических особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности.

Обычно выделяют 4 типа темперамента. Сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик. Но далее интерпретации не будет, поскольку именно это разделение темперамента на 4 типа создает возможность



«вешать ярлыки» в связи с неправильной трактовкой этих понятий, среди любителей бытовой психологии.

От темперамента человека зависят формально-динамические аспекты поведения, не связанные с содержанием деятельности. Эти аспекты делят на 2 группы:

1. Группа Эмоциональности, к ней относятся черты:

- Нейротицизм (избегание новых или неопределенных ситуаций, высокая потребность в социальной поддержке).
- Импульсивность (инициация действий, ведомая эмоциями, не подкрепленная предыдущими планами или рациональным решением).
- Самоуверенность (оптимизм в неопределенных условиях, уверенность в своих силах).

2. Группа Активности, к ней относятся черты:

- Выносливость, энергичность, способность выдерживать долгую и/или интенсивную деятельность. В моделях активностно-специфического подхода три типа выносливости — моторно-физическая, вербально-социальная и умственная (длительность сосредоточения внимания) – рассматриваются как отдельные свойства (шкалы);
- Скорость интеграции поведенческого акта, такие как пластичность (легкость переключения с одной деятельности на другую



и адаптивность к изменениям в инструкциях или ситуациях), вербально-социальный темп.

- Поведенческая ориентация на определенный тип регуляторов поведения. К этой подгруппе относятся ориентация на впечатления, рискованные ситуации (черта Поиск Впечатлений), ориентация на других людей (черта Эмпатия, как чувствительность к чувствам и мотивации других людей) и чувствительность к причинно-следственным связям, вероятностным аспектам событий (Мышление).

Нужно понимать, что невозможно выделить конкретный тип темперамента у человека, поскольку это огромное количество свойств.

Принято считать, что темперамент является компонентом нервной структуры человека, заложенной с рождения. И соответственно, не изменяется (или практически не изменяется) в течении жизни. Это дает нам право говорить о том, что человек не может быть «плохим» или «хорошим» из-за его темперамента.

Все вышеизложенное необходимо для понимания сложности интерпретации даже среди научной психологии.

Характер (греч. «печать», «чеканка», «особенность», «примета») – совокупность устойчивых свойств (черт) личности, которая проявляется в типичных для данного человека способах поведения и определяет его отношение к окружающей действительности и самому себе.



Если темперамент обусловлен природно-наследственным особенностями функционирования центральной нервной системы человека, то характер – это социальное приобретение.

Характер формируется с раннего возраста в процессе воспитания, обучения и действия множества других социальных факторов. Сензитивным периодом для становления характера является возраст от 2-3 до 9-10 лет. Знание характера человека позволяет со значительной долей вероятности предвидеть его поведение и отношение к работе, окружающим людям и к самому себе.

Характер складывается и проявляется в деятельности и общении и включает в себя то, что придает своеобразие психическому облику человека. Это очень сложное образование, у которого наблюдается множество оттенков и переходов между различными полярными особенностями свойств характер. Этим объясняется разнообразие характеров и непохожесть людей друг на друга.

Характер может изменяться в течении жизни. На это влияет социум и сам человек.

Практические рекомендации:

Как правило, на тренировки приходят люди уже с устоявшимся характером. Исходя из поведения человека, мы адаптируемся в общении с ним для продуктивных отношений.



Не стоит «давить» на человека, который не настроен на общение на первых занятиях. Дайте ему понять, что вы принимаете его таким, какой он есть. Это поспособствует построению доверительных отношений с клиентом, что является залогом продуктивности.

Нужно понимать, что тренажерный зал первое время у многих людей вызывает стресс. Ведь это определенный социум со своими правилами. Тренер является проводником для клиента в это место. Именно структурированность и последовательность подачи информации приветствуется большинством людей. Не стоит рассказывать обо всем сразу, перегружая информацией человека.

Межличностное восприятие

Этот блок необходим для понимания того, что оценка людей часто носит необъективный характер, что впоследствии мешает общению.

Особенности человеческого восприятия существенным образом влияют на протекание межличностной коммуникации. Следует обратить внимание на ряд правил, которые поспособствуют пониманию процессов восприятия.

Правило 1. Процесс восприятия имеет личностную основу. Разные люди, воспринимая одни и те же сигналы, интерпретируют их по-разному.



Правило 2. Если считать, что именно наши интерпретации наиболее точно отражают реальность, то у нас могут возникать трудности в ходе межличностной коммуникации.

Правило 3. Если позволять насущным интересам, эмоциям, потребностям контролировать наше восприятие, можно пропустить направленные к нам важные сообщения от других людей.

Выделяется ряд эффектов межличностного восприятия:

1) **Эффект ореола** – когнитивное искажение, результат воздействия общего впечатления о чем-либо на восприятие его частных особенностей. Например, перенос благоприятного впечатления об одном качестве человека на все его другие качества. «Он так хорошо выглядит, наверное очень умный и порядочный человек». «Он выглядит плохо, наверное ужасная личность, таких лучше избегать».

2) **Каузальная атрибуция** – заключается в интерпретации, приписывании причин действий другого человека. Пример (в примере кружка разбита по случайности):

Девушка: «Ты разбил кружку, потому что ты легко срываешься, тебе нужно контролировать свой гнев».

Парень: «Нет! Я случайно задел ее!»

Девушка: «Как бы не так, я же знаю, что у тебя проблемы с самоконтролем!»



3) **Эффект первичности (первого впечатления)** – склонность индивида придавать наибольшую значимость при оценке незнакомого человека первому впечатлению о нем или первым сведениям о нем, т. е. первые сведения о человеке более влияют на представление о нем, чем последующая получаемая информация.

4) **Эффект новизны** – заключается в том, что последняя, то есть более новая информация, оказывается более значимой, действует в ситуациях восприятия знакомого человека.

5) **Эффект проекции** – когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

6) **Эффект Барнума** – восприятие людьми описания или общих оценок своей личности как истинных, если они преподносятся в научном, магическом или ритуальном контексте.

7) **Эффект стереотипизации** – склонность к формированию устойчивого образа при оценке людей, которым пользуются как клише или оценка людей по их принадлежности к какой-либо категории (пол, возраст, цвет кожи и т.д.). Стереотип обычно возникает на основе достаточно скудного опыта, при стремлении делать выводы на базе ограниченной информации, при ригидности мышления. Наблюдается тенденция использования предшествующего опыта для построения заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не обращая внимания на имеющиеся



отличия. Обычно такой стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, к определенной профессии.

Стереотипизация приводит к возникновению предубеждения и может нанести серьезный ущерб не только общению людей, но и их взаимоотношениям. Однако, в случае, когда стереотип не несет в себе оценочной нагрузки и когда у человека не происходит сдвига в восприятии в сторону эмоционального принятия или неприятия, стереотипизация оказывает положительное влияние на процесс межличностного общения, выражающиеся в значительном упрощении и ускорении процесса познания другого человека.

Практические рекомендации:

Старайтесь воспринимать человека более объективно. Внешний вид человека может послужить предвзятому отношению к нему (допустим, только потому что у него есть татуировка или яркие ботинки). Вы должны понимать, что люди имеют право на самовыражение, и, если это разнится с вашим восприятием мира, это не значит, что этому нет места в обществе. Поступки человека так же могут помешать объективному восприятию. Например, ваш клиент не пришел на занятие, толком ничего не рассказав (или не смог вовремя предупредить). Прежде чем оценивать этот поступок (и его) поговорите с ним и выясните, почему так произошло и, возможно, причина была действительно весомой.



Существуют базовые рекомендации, которые потенциально упростят общение с клиентом и положительно повлияют на его восприятие вас, как человека. Не забывайте, что посетители клуба – ваши потенциальные клиенты. И ваше поведение со своим клиентом может создать у них как благоприятное, так и негативное впечатление.

Рекомендации для тренера:

- Не использовать телефон на занятии. Исключение: важные звонки, программы, которые помогают в тренировках (например, секундомер).

Часто наблюдается практика использования телефонов на тренировках не по назначению (просмотр социальных сетей и т.д.). Это не красиво и не корректно по отношению к клиенту.

- Прикосновения к человеку только после согласия. Не все люди любят такие близкие контакты. Возможно, вы захотели тыкнуть пальцем в дельтовидную мышцу клиента в момент упражнения (ну или во время разговора). Сделать это можно только после вопроса: «Могу ли я прикоснуться?». Сюда же относится исправление техники клиента (например, вам необходимо поправить клиенту положение таза, перед этим уточните, разрешает ли он себя касаться).

- Не находится очень близко с клиентом без надобности. Не всем комфортно, когда к ним очень близко кто-то стоит. Примерный ориентир – метр.



- Стараться избегать некоторых тем для разговора. Например, социальные темы, такие как религия или политика лучше не поднимать на тренировке. Если ваши взгляды разнятся с клиентом, то это может вызвать конфликт (либо вас будут считать «недалеким»).
- Соблюдать базовые правила гигиены. С ухоженным человеком приятнее общаться.
- Не самоутверждаться за счет клиента. Не позволять на занятии некорректные выражения, например, «А вот я бы с легкостью выполнил это упражнение», «Да как вы не понимаете, это же элементарно» и прочее. Этими выражениями мы даем понять человеку, что он хуже нас либо в физических, либо в когнитивных способностях. Не надо так.
- Не позволять своему негативному настроению портить тренировку. Даже если у тренера плохое настроение, это не повод ярко показывать это. Например, клиент может подумать, что вы к нему плохо относитесь, хотя на самом деле ваше угрюмое поведение вызвано другим фактором (например, в кофейне забыли «нарисовать сердечко» в вашем кофейном напитке). Никто не просит подавлять свое настроение, и, если вы чувствуете, что клиент замечает в вашем поведении нотки негатива, то объясните ему ситуацию.



ТЕМА 4.

СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

В этой главе мы будем практиковаться в создании программ.

Пример №1.

Клиентка: женщина 39 лет, рост 167, вес 81. Работа: менеджер по продажам (сидячая работа).

Цель: привести себя в форму.

Цель поставлена не совсем точно, но с учетом ИМТ нашей клиентки (имт = 29, избыточный вес), можем предположить, что под «привести себя в форму» предполагается снижение веса.

Для снижения веса ей необходимо находится в дефиците калорий. Значит, в первую очередь рассчитаем ее основной обмен (BMR). Большинство калькуляторов легко найти в интернете, и они практически идентичны по итоговым цифрам.

$BMR = \sim 1500$ ккал.

С учетом малоподвижного образа жизни и сидячей работы высчитаем целевой калораж. Для этого основной обмен (BMR) умножим на коэффициент физической активности (КФА). КФА возьмем минимальный (1.4). Получается формула $BMR * КФА$.



$1500 \times 1.4 = 2100$ ккал. К этой цифре можно добавить специфическое динамическое действие пищи (термический эффект пищи (TEF)), который будет примерно 100 ккал. Итого мы получили 2200 ккал.

2200 ккал — это ее средняя трата ккал за сутки, с учетом показателей и двигательной активности клиента. Вероятнее всего наша клиентка часто находится в профиците ккал.

Чтобы снизить вес, мы должны создать дефицит ккал, но чтобы не было проблем со здоровьем, никаких резких понижений калорийности мы делать не будем. Возьмем достаточно легкий дефицит. Для этого отнимем порядка 20% от итоговой калорийности.

Получается $2200 - 440 = 1760$. Для удобства можно округлить эту цифру до 1800.

ИТОГОВЫЙ КАЛОРАЖ: 1800 ккал в сутки

На эту калорийность распределяем БЖУ.

- Белки = ~110гр (440 ккал)
- Жиры = ~70гр (630 ккал)
- Углеводы = ~182гр (730 ккал)

Клиентка должна установить приложение по подсчету ккал на телефон. Не забываем, что процесс снижения веса будет быстрее, ведь она не просто меняет режим питания, а добавляет в свою жизнь тренировки.



Далее ориентируете по предпочтительным источникам этих макронутриентов. Объяснив, какие продукты целесообразнее включить в рацион, не забудьте добавить, что наши целевые цифры по БЖУ будут отличаться изо дня в день, и здесь ничего страшного нет. Например, если она завтра съест 90гр жира и меньше углеводов, то это нормально.

С питанием разобрались, теперь приступим к организации тренировок.

Наша клиентка изъявила желание ходить 3 раза в неделю. Тренировочный план можно организовать следующим образом:

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
Круговая тренировка		Кардио 40 минут		Круговая тренировка		

Примечание: полноценные тренировки будут только тогда, когда у клиента поставлена техника упражнений. Кардио (аэробные) тренировки проводятся самостоятельно клиентом на специальных кардио-тренажерах. Это могут быть эллиптические тренажеры, беговые дорожки, степперы, гребные тренажеры, велотренажеры и т.д.

Пример круговой тренировки:

30 секунд работы – 30 секунд отдыха (30 work – 30 rest)



Иными словами, клиентка в течении 30 секунд выполняет упражнение, потом отдыхает 30 секунд и переходит к выполнению следующего упражнения, пока круг не будет завершен.

3-4 круга, по самочувствию. Между кругами отдых 1-2 минуты.

- 1) Приседания без веса
- 2) Упражнения с канатами (от круга к кругу меняется стиль выполнения)
- 3) Переброс медбола через себя
- 4) Выпады поочередные на месте, без веса
- 5) Становая тяга на прямых ногах с медболом

Часто тренировки будут отличаться друг от друга по структуре, потому что у них огромная вариативность и со временем мы будем увеличивать интенсивность круговых тренировок (больше упражнений, меньше время отдыха и т.д.).

Заметим, что в современном фитнесе очень большую популярность обрели функциональные тренировки. (Подробно они разбираются на дисциплине «Функциональный персональный тренинг».)

Вот и все. Остается только контролировать процесс и адаптировать его под новые цели и желания клиента.

Пример №2.

Клиент парень 20 лет, рост 177, вес 97. Студент, не работает.

Цель: подкачаться.



ИМТ = 31. Ожирение.

BMR = 1980.

Мы определили макроцикл (подкачаться), разделим его на 3 мезоцикла. Калорийность в циклах уже с учетом перерасчетов на изменение веса. И калорийность при необходимости будет адаптирована под самочувствие клиента и изменения в жизни (если устроится на работу, то калораж будет выше и т.д.).

Параметр	Мезоцикл №1 Длительность 2-4 месяца	Мезоцикл №2 Длительность 3- 6 месяцев	Мезоцикл №3 Длительность 1- 2 месяца
Направленность	Снижение веса + силовые тренировки	Набор мышечной массы	Снижение % жира («сушка»)
Калорийность	1800-2000	2200-2400	1700
Тип тренировок	Full body (целостные) 2-3 раза в неделю + аэробная нагрузка 1-2	Split тренировки 4 раза в неделю по системе «Верх-низ»	Full body (целостные) или Split. Добавляются аэробные нагрузки 40-60



	раза в неделю по 20 минут		минут около 2 раз в неделю.
--	------------------------------	--	--------------------------------

Пример целостной тренировки:

- 1) Жим ногами 3x12-15 (С учетом ожирение клиента, на данном этапе это безопаснее приседаний со штангой)
- 2) Сгибание голени в тренажере 3x12
- 3) Тяга верхнего блока 3x10
- 4) Рычажная тяга 3x10 (С упором грудной клетки, чтобы минимизировать нагрузку на разгибатели позвоночника)
- 5) Жим лежа 3x8
- 6) Отжимания 3 х максимум
- 7) Гиперэкстензия 3x10
- 8) Пресс 3 х максимум

Пример Split тренировки «Верх и низ тела»

«Верх тела»

- 1) Жим лежа 3x10
- 2) Отжимания на брусьях 3 х максимум
- 3) Подтягивания 3 х максимум
- 4) Тяга штанги в наклоне 3x12



- 5) Отведение гантелей в наклоне 3x10
- 6) Подъем штанги на бицепс 3x12
- 7) Французский жим 3x12
- 8) Пресс

«Низ тела»

- 1) Приседания со штангой 3x12
- 2) Румынская тяга 3x10
- 3) Разгибание голени в тренажере 3x15
- 4) Сгибание голени в тренажере 3x15
- 5) Подъемы на носки 3x10-20
- 6) Гиперэкстензия 3x15
- 7) Подъем ног в висе 3 x максимум

Пример №3.

Клиентка: девушка 25 лет, рост 169, вес 66. Работает учителем литературы. Любит гулять.

Цель: «подкачать попу» (для нас цель звучит как «гипертрофия скелетных мышц, с акцентом на ягодичные мышцы»).

Параметр	Мезоцикл 1 Длительность 1-2 месяца	Мезоцикл 2 Длительность 2-4 месяца
----------	--	--



Направленность	«втягивающий»	«набор мышц с акцентом на ягодицы»
Калорийность	2000	2200-2400
Тип тренировок	Full body с акцентом на ягодицы	Split с акцентом на ягодицы

Пример целостной тренировки с акцентом на ягодицы:

- 1) Приседания со штангой 3x10
- 2) Румынская тяга 3x12
- 3) Гиперэкстензия 2x10
- 4) Отжимания от опоры 3 х максимум
- 5) Австралийские подтягивания 3 х максимум
- 6) Пресс 3 сета

Пример Split тренировок (верх-низ) с акцентом на ягодицы:

«Верх тела»

- 1) Жим на наклонной скамье 3x12
- 2) Отжимания от пола 3 х максимум
- 3) Подтягивания 3 х максимум
- 4) Тяга горизонтального блока 3x12
- 5) Горизонтальная протяжка в кроссовере 3x15
- 6) Подъем гантелей на бицепс хватом «Молот» 3x10
- 7) Обратные отжимания 3 х максимум



«Низ тела»

- 1) Выпады с гантелями 3x20 (10 на каждую ногу)
- 2) Румынская тяга 3x12
- 3) Отведение бедра в тренажере 3x15 (отведение + приведение бедра выполняется суперсетом)
- 4) Приведение бедра в тренажере 3x15 (отведение + приведение бедра выполняется суперсетом)
- 5) Ягодичный мост 3x15
- 6) Подъемы на носки 3x20

Пример №4.

Клиент мужчина, 31 год, рост 173, вес 79кг. Работает директором салона сотовой связи. Выходные чаще всего проводит с семьей. Двигательная активность достаточно низкая.

Цель: стать сильнее.

Параметр	Развитие силы	Закрепляющая или «легкая» тренировка
Количество повторений	1-5	10-15
Отдых	3-7 мин	2-3 мин



Выбор упражнений	В пользу многосуставных	Комбинация односуставных и многосуставных
------------------	----------------------------	--

Питание: калорийность рациона у нас будет на уровне поддержки, потому что клиент преследует, в первую очередь, развитие силовых способностей. ИМТ у него чуть выше нормы, поэтому ничего страшного в поддерживающей калорийности нет.

К основному рациону добавим спортивное питание, точнее креатин (для увеличения силовых способностей) и омега-3 (поскольку клиент не употребляет жирную рыбу и другие источники с адекватным содержанием омега-3). Подробно спортивное питание и его назначение мы разбираем на дисциплине «Спортивная нутрициология».

Пример силовой тренировки:

Тренировка А	Тренировка Б
Приседания со штангой 5х5	Становая тяга 5х5
Жим штанги лежа 5х5	Жим штанги лежа 3х8
Тяга верхнего блока 3х10	Подтягивания 3х6 (если есть необходимость, то добавить дополнительное отягощение)
Гиперэкстензия 3х10	Жим штанги стоя 3х8
Пресс 3 сета	Пресс 3 сета

Пример поддерживающей тренировки:



Вариант 1	Вариант 2
Жим ногами 3x15	Выпады с гантелями 3x20 (10 на каждую ногу)
Сгибание голени 3x12	Румынская тяга 3x15
Отжимания на брусьях 3 x максимум	Тяга штанги в наклоне 3x12
Подтягивания 3 x максимум	Жим на наклонной скамье 3x12
Протяжка с гирей 3x12	Отведение гантелей 3x12
ПШНБ 3x15	Сгибания на бицепс плеча «молот» 3x12
Французский жим 3x15	Французский жим 3x12
Пресс + гиперэкстензия 3 сета	Пресс 3 сета

В неделю 2 тренировки, одна из которых силовая, вторая – поддерживающая. Иногда можно включать 2 силовые в неделю или 2 поддерживающие.

Пример №5.

Клиентка женщина, 33 года, рост 170, вес 69кг. Работает в библиотеке. Двигательная активность средняя, поскольку любит гулять. Опыт в фитнесе 9 лет (с перебоями). Был перерыв 1 год.

Цель: привести себя в порядок, но классические тренировки «наскучили».



Мы понимаем, что клиент уже опытный, значит технику ставить не нужно. Консультации по питанию, скорее всего, так же не нужны. Основной акцент на тренировках мы создаем на их разнообразии. Возможно добавление необычных упражнений.

За основу возьмем круговые тренировки. Так же отлично подойдут кросс-тренировки (подробно изучаются на дисциплине «Кросстренинг») и функциональные персональные тренировки (у нас есть соответствующая дисциплина).

Как становится понятно, развиваться нужно всегда, поскольку иногда могут приходить опытные клиенты, которым уже наскучил классический силовой тренинг.

Проводим около 3 тренировок в неделю.

Пример тренировки:

- 1) Динамические выпады с сэндбегом 20 раз
- 2) Jumping jack 20 раз
- 3) Переворот шины 4 раза
- 4) Бросок медбола в стену 10 раз
- 5) Прыжки на месте 15 раз
- 6) Берпи 8 раз

Выполняем 3-5 кругов, в зависимости от самочувствия. Отдых между кругами 2 минуты. Не забываем пить воду в перерывах.

После тренировки делаем «прокатку» на пенном ролле и растяжку.

