

Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова, Е. В. Кетриш

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОМ СЕРВИСЕ

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова, Е. В. Кетриш

**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ
В ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОМ СЕРВИСЕ**

Учебное пособие

© ФГАОУ ВО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет», 2018

ISBN 978-5-8050-0661-7

Екатеринбург
РГППУ
2018

УДК 796.035:796.06(075.8)(0.034.2)

ББК Ч511.0я73-1я045

А 66

Андрюхина, Татьяна Владимировна.

А 66 Организация обслуживания в физкультурно-оздоровительном сервисе [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова, Е. В. Кетриш. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018. 218 с. Режим доступа: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0661-7>
ISBN 978-5-8050-0661-7

Раскрываются базовые термины, понятия, характеризующие физкультурно-оздоровительный сервис и его виды; дается целостное представление о месте физкультурно-оздоровительного сервиса в системе социально-культурных услуг; прослеживаются основные этапы его развития в России и за рубежом.

Пособие адресовано студентам физкультурных вузов, факультетов физического воспитания педагогических вузов.

Рецензенты: д-р биол. наук, проф. А. С. Розенфельд (ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»); д-р пед. наук, проф. Е. А. Югова (ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

Системные требования: Windows XP/2003; программа для чтения pdf-файлов Adobe Acrobat Reader

Научное издание

Редактор Е. А. Ушакова, Е. В. Суворова; компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Утверждено постановлением редакционно-издательского совета университета

Подписано к использованию 06.11.18. Текстовое (символьное) издание (1,7 Мб)

Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета.
Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11

© ФГАОУ ВО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет», 2018

Оглавление

Введение.....	7
Глава 1. Методологические основы физкультурно-оздоровительного сервиса как системы обслуживания	11
1.1. Цели, основные правила и нормы обслуживания.....	11
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	13
1.2. Понятие услуги. Классификация услуг	14
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	19
1.3. Формы и виды обслуживания. Программно-электронные системы обслуживания для сферы фитнес-услуг.....	19
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	27
1.4. Понятие физкультурно-оздоровительного сервиса.....	27
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	42
1.5. Культура работников сервиса при обслуживании клиентов	42
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	46
1.6. Психология сервиса: основные аспекты.....	46
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	51
1.7. Техники продаж.....	51
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	57
Глава 2. История физкультурно-оздоровительного сервиса	58
2.1. Предпосылки развития сервисной деятельности.....	58
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	59
2.2. История развития физкультурно-оздоровительного сервиса за рубежом.....	59
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	73
2.3. История становления и развития физкультурно-оздоровительного сервиса в России	74
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	87
Глава 3. Организационные основы физкультурно-оздоровительного сервиса	88
3.1. Сервис как разновидность социальной системы	88
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	93
3.2. Организации физкультурно-оздоровительного сервиса: классификация видов	93
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	95

3.3. Фитнес-клубы: виды и принципы организации работы	96
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию	104
3.4. Современное состояние подготовки специалистов для сферы фитнеса в России и за рубежом	104
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию	110
3.5. Сущностные особенности организаций физкультурно-оздо- рительного сервиса.....	110
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	113
3.6. Репутация и имидж организации сферы физкультурно-оздо- рительного сервиса.....	113
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	117
Глава 4. Фитнес как вид физкультурно-оздоровительных услуг: тех- нологии проведения тренировочных программ.....	118
4.1. Фитнес-услуги в структуре современного рынка.....	118
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	121
4.2. Тренировочные программы, основанные на использовании видов двигательной активности аэробной направленности.....	121
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	123
4.3. Общее понятие об аэробике и методике организации ее заня- тий.....	123
4.3.1. Общая характеристика методических подходов к органи- зации занятий аэробикой.....	123
4.3.2. Классическая (базовая) аэробика	130
4.3.3. Танцевальное направление аэробики.....	137
4.3.4. Степ-аэробика.....	141
4.3.5. Направление аэробики циклического характера – спин- байк-аэробика	145
4.3.6. Роуп-скиппинг (аэробика со скакалкой).....	150
4.3.7. Аквааэробика	151
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	156
4.4. Общее понятие о тренировочных программах, направленных на развитие гибкости	158
4.4.1. Стретчинг	158
4.4.2. Пилатес.....	161
4.4.3. Калланетика	164
4.4.4. Фитбол-аэробика.....	166
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	167
4.5. Общее понятие о тренировочных программах с использо- ванием восточной оздоровительной гимнастики и боевых искусств	168

4.5.1. Восточные боевые виды искусств.....	168
4.5.2. Ци-гун.....	171
4.5.3. Тай-цзи-чжуань	176
4.5.4. Йога.....	178
4.5.5. Ушу	182
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	184
4.6. Общее понятие о тренировочных программах силовой направленности	185
4.6.1. Атлетическая гимнастика.....	185
4.6.2. Силовые виды аэробики	192
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	197
4.7. Врачебный контроль как основа безопасности фитнес-услуг	197
Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию.....	205
Заключение	206
Библиографический список.....	209

Введение

Физическая культура и массовый спорт являются частью общей культуры человека, во многом определяют его поведение, принципы и идеалы, развивают физические, эстетические и нравственные качества личности, способствуют профилактике заболеваний, физической и психоэмоциональной реабилитации человека, сплочению семьи и организации досуга [4, 34, 81, 116]. Физическая активность и здоровье сотрудников любой организации – залог высокой работоспособности и активной жизненной позиции. Очевидно, что больной человек не способен хорошо работать. Занятия физкультурно-оздоровительной деятельностью развивают и дают возможность проявить лучшие человеческие качества: честность, настойчивость, целеустремленность, дисциплинированность.

В настоящее время Россия имеет развитую сферу физкультурно-оздоровительного и спортивного движения, в составе которой действует около 100 тыс. коллективов физической культуры и спортивных клубов, около 5 тыс. спортивных и спортивно-технических школ, большое количество физкультурно-образовательных, научных и иных физкультурно-спортивных организаций [26, 51]. Материально-техническая база отрасли насчитывает более 6 тыс. физкультурно-оздоровительных центров, 2,2 тыс. стадионов, 80 тыс. спортивных площадок и полей, десятки тысяч других объектов. Однако их единовременная пропускная способность составляет лишь около 20 % от установленных нормативов, что во многом является следствием ежегодного сокращения количества спортивных сооружений, использования спортивных баз не по назначению. Численность кадров отрасли составляет 195,3 тыс. чел., из них более 78 % – работники образовательных организаций. Квалификационный состав кадров отрасли ослабляется оттоком ведущих специалистов и ученых в зарубежные клубы и научные организации [34, 45, 46].

Ограниченность финансовых средств создает большие трудности в реализации физкультурно-оздоровительными организациями своих функций и настоятельно требует поиска активных форм деятельности, разработки четкой маркетинговой стратегии, которая отвечала бы условиям рынка и потребностям организаций. Кроме создания современных спортивных и туристических баз и оснащения их спортивным оборудованием, требуется привлечение квалифицированных специалистов для воспитания здорового молодого поколения, формирования здорового стиля жизни, ор-

ганизации оздоровительных центров и комплексов, обслуживания и организации физкультурно-оздоровительных мероприятий [3, 21, 26, 51 и др.].

Сегодня физкультурно-оздоровительный сервис активно развивается [35, 41, 92]. Потребность населения в физкультурно-оздоровительных услугах растет с каждым днем, предложение же пока не способно удовлетворить и малой доли существующей потребности в данном виде услуг. Это позволяет говорить о высокой привлекательности рынка физкультурно-оздоровительных услуг для организаций и предприятий, работающих в данной сфере.

Особенности качества подготовки студентов в вузе нашли отражение в исследованиях многих ученых [7, 87, 97, 105, 121].

В современных вузах готовят бакалавров в области физкультурно-оздоровительного сервиса, которые должны обладать не только общекультурными, профессиональными, но и специальными компетенциями для формирования, успешного продвижения и предоставления физкультурно-оздоровительных услуг в ответ на запросы потребителей [2, 56, 57, 118]. Бакалавр, подготовленный в области физкультурно-оздоровительного сервиса, должен обладать универсальными знаниями с целью гибкого и оперативного взаимодействия со специалистами различных сфер сервисного обслуживания в единой информационно-технологической среде. Задача воспитания здорового поколения является приоритетной и наиболее значимой.

Основная образовательная программа рассчитана на получение бакалаврами углубленных профессиональных знаний в области проведения физкультурно-оздоровительных мероприятий, организации, обслуживания и разработки программ физкультурно-оздоровительного сервиса. В образовательных стандартах особо подчеркивается значение сервисной составляющей в компетенциях выпускника, что обуславливает необходимость особого внимания к методологическим аспектам подготовки в сфере высшего образования специалиста по физкультурно-оздоровительному сервису. Основу его образования составляет сервисная, специально-технологическая и экономическая подготовка, причем каждая составляющая этой триады имеет отчетливо выраженную специфику применительно к сфере физкультурно-оздоровительного сервиса.

Сервисная подготовка такого специалиста предполагает овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для конструирования новой услуги, разработки инструкции или регламента на услугу, управления качеством услуг, обеспечения условий обслуживания, сервисной коммуникации с потребителем [22].

Конструирование услуги предполагает разработку на основе выявленных потребностей и новых возможностей оборудования, современных тенденций физкультурно-оздоровительного сервиса, документов на услугу: описаний, инструкций и т. д., устанавливающих характеристики услуги. Разрабатываются правила и условия обслуживания, обеспечивающие его качество, безопасность для здоровья потребителя. Совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов и ресурсов позволяет осуществлять общее руководство качеством услуг и создавать систему качества услуг, обеспечивающих удовлетворенность потребителя. Перечисленные аспекты характеризуют сервисную составляющую конструирования новой услуги [2, 3].

Специально-технологическая подготовка специалиста по физкультурно-оздоровительному сервису должна обеспечивать его свободную ориентацию в требованиях и нормах, регламентирующих порядок и условия обслуживания в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса [2, 3].

Экономическая подготовка специалиста дает возможность создавать новые предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса и организовывать эффективное функционирование уже существующих в условиях рыночной экономики, использовать комплекс методов и средств при создании и продвижении инноваций [2, 3].

Таким образом, для обеспечения оптимального функционирования предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса в современных условиях необходимы сервисная подготовка и учет особенностей маркетинговых исследований в физкультурно-оздоровительной индустрии.

В настоящем учебном пособии отражено содержание дисциплины «Организация обслуживания в физкультурно-оздоровительном сервисе» и определена ее цель – научиться выявлять потребности потенциального и реального контингента потребителей услуг физкультурно-оздоровительной сферы и выстраивать обслуживающую деятельность с опорой на эти потребности. Дисциплина является профилирующей для направления подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям), профиля подготовки «Сервис», профилизации «Физкультурно-оздоровительный сервис».

Предметом дисциплины является обслуживающая деятельность персонала при оказании услуги в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса.

Цель освоения дисциплины – формирование у студентов комплексного представления об организации обслуживания потребителей в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса.

Задачи дисциплины:

- 1) изучение сущности и классификации услуг сферы обслуживания;
- 2) изучение форм обслуживания потребителей на предприятиях, овладение методиками повышения качества услуг;
- 3) получение представления об эффекте от внедрения новых видов услуг и форм обслуживания.

Глава 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО СЕРВИСА КАК СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

1.1. Цели, основные правила и нормы обслуживания

Целью рациональной организации обслуживания потребителей в фитнес-центрах является оказание комплекса различных услуг в соответствии с требованиями ГОСТ Р 50646–2012 «Услуги населению. Термины и определения» (утвержден и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29 ноября 2012 г. № 1612-ст). Стандарт устанавливает термины и определения понятий в области стандартизации, менеджмента услуг и подтверждения соответствия в сфере услуг, оказываемых населению.

Услуга представляет собой результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также деятельности исполнителя услуг по удовлетворению потребности потребителя услуг.

Услуги, оказываемые населению, подразделяются на материальные, нематериальные (социально-культурные) и смешанные.

Материальная услуга – услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя, оказание которой включает деятельность, осуществляемую по отношению к материальному продукту, в том числе предоставляемому потребителем (услуги автосервиса, ремонт и техническое обслуживание оборудования, техники, машин, ремонт и возведение жилых построек, ремонт и изготовление изделий, химическая чистка, стирка белья, жилищно-коммунальные услуги, транспортные услуги, услуги средств размещения, услуги индустрии питания и пр.). Данный вид услуг обеспечивает восстановление (изменение, сохранение) потребительских свойств продукта или изготовление нового продукта по заказам потребителей, перемещение грузов и людей, создание условий для потребления услуг по заказам потребителей и т. п.

Социально-культурная (нематериальная) услуга – услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных, этических потребностей и поддержанию нормальной жизнедеятельности потребителя, в том числе поддержанию и восстановлению здоровья, духовному и физическому развитию

личности, повышению профессионализма (предоставление нематериальных продуктов, образовательные услуги, услуги в сферах культуры, спорта, туризма, организация отдыха и досуга, сетевые услуги и др.).

К *смешанным* относят услуги, предусматривающие одновременное удовлетворение материально-бытовых и социально-культурных потребностей потребителей услуг.

Физкультурно-оздоровительный сервис относится к сфере социально-культурных услуг.

Исполнитель услуги – предприятие или предприниматель, выполняющий работы по реализации и организации услуги.

В соответствии с санитарными правилами и нормами устанавливается режим работы предприятия. Режим работы государственного (муниципального) предприятия устанавливает соответствующий орган исполнительной власти или орган местного самоуправления. Режим работы предприятия иной организационно-правовой формы (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью или частное предприятие) определяется им самостоятельно. В случае временного приостановления работы предприятия (проведение плановых санитарных дней, ремонта и т. д.) потребители должны быть своевременно проинформированы о дате и сроке приостановления работы.

Если деятельность предприятия (исполнителя услуг) подлежит лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации, то информация о номере, сроке действия лицензии, а также об органе, ее выдавшем, должна быть размещена в удобном для ознакомления месте.

Исполнитель вправе самостоятельно устанавливать правила поведения потребителя: например, ввести ограничение курения, отдельную плату за вход или запретить нахождение в верхней одежде.

Исполнитель самостоятельно определяет перечень оказываемых им услуг, ассортиментный перечень производимой продукции, соответствующий требованиям нормативных документов.

Права потребителя. Потребителю предоставляется информация о ценах и условиях оплаты услуг, сведения о сертификации услуг.

Для подтверждения факта сертификации услуг исполнитель должен предоставить подлинник сертификата или его копию, заверенную держателем подлинника сертификата, нотариусом или органом по сертификации услуг, выдавшим сертификат.

Информация об исполнителе и оказываемых им услугах доводится до сведения потребителей в месте предоставления услуг на русском языке (дополнительно по усмотрению дирекции на языках народов Российской Федерации или других стран).

Порядок оказания услуг. Условия оказания услуги, в том числе ее цена, одинаковы для всех потребителей, за исключением случаев, когда федеральным законом и иными правовыми актами Российской Федерации допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.

Исполнитель обязан оказывать услуги не выборочно, а любому потребителю, обратившемуся к нему с намерением заказать услугу, на условиях, согласованных сторонами.

Потребитель вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в связи с нарушением сроков начала и (или) окончания оказания услуги. Убытки возмещаются в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

Требования потребителя не подлежат удовлетворению, если исполнитель докажет, что нарушение сроков оказания услуги произошло вследствие форс-мажорных обстоятельств или по вине потребителя.

Потребитель вправе в любое время отказаться от заказанной им услуги при условии оплаты исполнителю фактически понесенных расходов.

По требованию потребителя исполнитель обязан предоставить книгу отзывов и предложений.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств при оказании услуг исполнитель несет ответственность в соответствии с гражданским законодательством и законодательством о защите прав потребителей.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Каковы цели обслуживания в физкультурно-оздоровительном сервисе.
2. Проанализируйте права потребителя применительно к физкультурно-оздоровительной сфере.
3. Проанализируйте порядок оказания услуг потребителю в физкультурно-оздоровительной сфере.

1.2. Понятие услуги. Классификация услуг

Услуга – это совокупность мероприятий, выполняемых для удовлетворения нужд и потребностей клиентов, обладающих законченностью и имеющих определенную стоимость [1, 89, 90, 108]. Главной особенностью услуги является ее польза для потребителя.

Сфера услуг охватывает весь комплекс социально-бытовых услуг населению. Она функционирует на стыке производственных и непроизводственных отраслей, неоднородна по своей структуре и выступает как третичный сектор социально-экономической деятельности общества, связанный с индустрией услуг. Доля занятых в этом секторе служит своеобразным индикатором уровня развития общества. В большинстве экономически слаборазвитых стран 3/4 рабочей силы занято в сельском хозяйстве, а оставшаяся часть распределена примерно поровну между промышленным производством и обслуживанием. В промышленно же развитых странах лишь незначительная часть населения занята в сельскохозяйственном производстве, а более 50 % – в третичном секторе [108]. При этом доля услуг в валовом внутреннем продукте развитых странах приблизилась к 70 % и продолжает расти. До последнего времени сферу услуг идентифицировали с непроизводственной сферой, из которой исключали грузовой транспорт, связь, общественное питание, туристический и гостиничный бизнес.

Сервис – это оказание услуг. В современной экономике услуга обычно противопоставляется товару.

Товар – некая вещь, предмет, произведенный для продажи.

Услуга – это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо.

Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь или на человека.

Услуга обладает полезностью для того, кто ее не производит. Она есть продукт труда, обладающий специфическими свойствами: она неосязаема, неотделима от своего источника (невозможно отделить процесс обучения от преподавателя и ученика, процесс предоставления информации – от того, кто ее предоставляет). Услуга не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления, не может быть «законсервирована» как товар, хранящийся на складе.

Услуга направлена на вещь или на человека. Она существует только в процессе ее производства. Производство и потребление услуг позволяют изменить полезность вещи или характер человеческой жизнедеятельности.

Существуют различные классификации типов и видов услуг, и каждая из них отражает специфический подход к анализу сервисной деятельности [1, 89, 108].

Можно выделить пять общих *типов услуг*:

- 1) производственные (инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования);
- 2) распределительные (услуги в сферах торговли, транспорта, связи);
- 3) профессиональные (банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные услуги);
- 4) потребительские (так называемые массовые услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением);
- 5) общественные (услуги в сферах телевидения, радио, образования, культуры).

Более систематичная классификация услуг делит их по принципу вещественности или не вещественности на четыре класса:

1. *Осязаемые действия, направленные на тело человека.* Такие услуги оказывают организации здравоохранения, пассажирский транспорт, салоны красоты и парикмахерские, спортивные заведения, рестораны и кафе.
2. *Осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты.* Это работа грузового транспорта, ремонт и содержание оборудования, охрана, поддержание чистоты и порядка, ветеринарные услуги.
3. *Неосязаемые действия, направленные на сознание человека.* Сюда относятся услуги в сфере образования, радио- и телевизионного вещания, информационные услуги, а также услуги, предоставляемые театрами, музеями.
4. *Неосязаемые действия с неосязаемыми активами.* Это могут быть банковские, страховые, юридические и консультационные услуги.

Кроме того, услуги различаются по множеству других классификационных признаков. Все они позволяют оценить и проанализировать разнообразные функции сервисной деятельности в современном обществе.

Услуги можно разделить на *материальные* и *нематериальные*. Первые направлены на удовлетворение материальных потребностей (например, бытовое обслуживание населения, транспортные, медицинские услуги). Нематериальные услуги удовлетворяют духовные потребности (например, образовательные, консультационные услуги, предоставление информации).

Стандартизированные и творческие услуги различаются по степени их алгоритмизации. Стандартизированные услуги оказываются по строго установленным правилам. Творческие услуги могут формироваться и изменяться по индивидуальным требованиям потребителя. Так, в туристическом бизнесе могут возникать экзотические виды обслуживания (например, турист заказывает экскурсовода, одетого и загримированного под какого-либо исторического персонажа). Личные и интеллектуальные услуги часто подвергаются изменениям и корректировке в процессе их реализации.

Услуги *личные и коллективные* направлены на разных потребителей. Часть услуг, например репетиторство и врачебная деятельность, имеют полезность только для отдельных индивидов (хирург не может оперировать некую группу). Другие услуги, наоборот, всегда оказываются целым коллективам людей: услуги лектора в студенческой аудитории, обеспечение государством общественного порядка, перевозка общественным транспортом, работа средств массовой коммуникации.

Производственные и непроизводственные услуги осуществляются в разных сферах деятельности общества. К производственной сфере можно отнести, например, транспортировку грузов и техническое обслуживание оборудования, к непроизводственной – услуги в сферах здравоохранения, культуры, туризма, отдыха и т. п.

Коммерческие и некоммерческие услуги различаются конечной целью. Первые производятся с целью получения прибыли и другой коммерческой выгоды. Вторые не нацелены на прибыльность. К ним относятся услуги благотворительных фондов и организаций, ряд государственных услуг (оборона страны, поддержание общественного порядка, забота об образовании и здоровье своих граждан). По мере повышения уровня жизни населения возрастает доля услуг коммерческого характера. Это приводит к дифференциации уровня сервиса в зависимости от платежеспособного спроса людей.

По форме организации услуг их можно разделить на *государственные* и *негосударственные*. Главное различие этих видов услуг состоит в том, что государственные услуги в принципе не могут быть оказаны никем, кроме государства. Это услуги по обороне страны, поддержанию общественной безопасности, ведению учета граждан, регистрации средств транспорта, государственной регистрации коммерческих операций (например, сделок с недвижимостью). В обществе существует потребность именно государственного учета рождений, смертей, вступления в брак, отношений собственности и т. п.

Услуги делят на *чистые* и *смешанные*. Чистая услуга является единственным видом деятельности производителя (специализированное производство услуг). Смешанная услуга сопровождает товарно-материальные ценности, облегчая их обращение и делая их более привлекательными для потребителя. Это, например, предпродажный и послепродажный сервис, сопровождающий акт купли-продажи товара.

Существуют понятия *идеальной* и *реальной* услуги. Идеальная услуга – это абстрактная теоретическая модель того или иного вида сервисной деятельности. Она включает правила обслуживания населения, стандарты качества, технологию оказания услуги. Реальная услуга – это конкретные материальные действия, направленные на удовлетворение потребностей клиента. Услуги в их реальном исполнении всегда отличаются от идеальных. Реальные услуги индивидуализированы по исполнителям, потребителям, конкретным условиям их оказания.

Легитимные и *нелегитимные* услуги различаются по отношению к ним государства и общества. Легитимные услуги одобряются государством и обществом, нелегитимные осуждаются и обычно преследуются по закону. Признаются легитимными услуги, удовлетворяющие потребности, которые в данном обществе считаются разумными, полезными, одобряемыми. Услуги, удовлетворяющие осуждаемые обществом потребности (преступные, аморальные), относятся к разряду нелегитимных.

Услуги могут быть разделены на *личностные* и *безличные*. Личностные услуги ценятся прежде всего за связь с отличительными особенностями какого-то лица, обладающего исключительными профессиональными качествами. Таковы услуги врачей, адвокатов, психоаналитиков, выдающихся артистов и музыкантов, ученых, менеджеров. К безличным обычно относят более простые услуги, на выполнение которых мало влияет личность того, кто их оказывает (услуги в сфере торговли, транспорта, ремонта и технического обслуживания). Один специалист в области сервиса может быть довольно легко заменен другим специалистом примерно такой же квалификации.

Услуги можно делить также на *простые* и *сложные* (комплексное обслуживание), *добровольные* и *навязанные* и т. п.

Обратимся к понятию «физкультурно-оздоровительные услуги» [20, 21]. Разделение труда в непроективной сфере привело к значительному разнообразию видов услуг вообще и услуг в сфере физической культу-

ры и спорта в частности. Осуществим обзор спектра услуг в области физической культуры и спорта, сделав попытку классифицировать их с использованием различных оснований.

По форме распределения общественных фондов потребления выделяют *бесплатные* (урок физической культуры в общеобразовательной школе и т. п.) и *платные* (занятия в коммерческом оздоровительном центре, фитнес-клубе и т. п.) услуги.

По мотивам производства физкультурно-оздоровительные услуги могут быть *коммерческими* (рассчитанными на получение прибыли) либо *некоммерческими* (предполагающими выполнение социально важных функций, например развитие физической культуры и спорта среди детей и подростков, инвалидов, пожилых людей и т. п.).

По форме потребления физкультурно-оздоровительные услуги подразделяются на *индивидуальные* (самостоятельные занятия физическими упражнениями и видами спорта или индивидуальные занятия под руководством инструктора) и *массовые* (групповые занятия физическими упражнениями и видами спорта в секциях, клубах и т. п.).

По характеру потребностей, для удовлетворения которых предназначены те или иные услуги, их можно классифицировать следующим образом:

- *собственно физкультурно-спортивные* (обеспечение занятий физическими упражнениями и видами спорта с различными целями, в разнообразных организационных формах, платно либо бесплатно и т. п.);
- *спортивно-зрелищные* (присутствие на спортивных соревнованиях, просмотр их по телевидению и т. п.);
- *консультационные* (персональные консультации, касающиеся средств, методов и форм занятий физическими упражнениями, видами спорта, лечебной физической культурой и т. п.);
- *образовательные* (получение профессионального среднего или высшего образования в области физической культуры и т. п.);
- *дополнительного образования* (обучение в школах гимнастики и фигурного катания, занятия в спортивных школах, секциях и т. п.);
- *посреднические* (подготовка пакета документов, необходимых для создания физкультурно-спортивной организации, приобретение оборудования для фитнес-клуба и т. п.);
- *коммерческие* (спонсорская помощь, лотерейная и подобная ей деятельность и т. п.).

По степени важности для потребителя выделяют услуги:

- *основные* (активные занятия физическими упражнениями и видами спорта на базе научно обоснованных методик, при регламентированном времени занятий, под руководством специалистов и т. п.);
- *дополнительные* (пассивное оздоровление и рекреация с использованием различных разновидностей массажа, бань, соляриев и т. п.);
- *сопутствующие* (обеспечение вспомогательного обслуживания в виде проведения консультаций, занятий с детьми, предоставления специализированного питания, камер хранения, автостоянок и т. п.).

Данный обзор позволяет утверждать, что физкультурно-оздоровительные услуги лишь часть услуг в сфере физической культуры и спорта. Физкультурно-оздоровительные услуги – это, как правило, услуги платные, коммерческие, массовые или индивидуальные. Это собственно физкультурно-оздоровительные услуги, т. е. услуги, связанные с обеспечением занятий физическими упражнениями и видами спорта в целях оздоровления и физического развития, в разнообразных организационных формах.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте определение понятия «услуга».
2. Раскройте основные типы классификации услуг.
3. Каковы основные характеристики физкультурно-оздоровительной услуги?

1.3. Формы и виды обслуживания. Программно-электронные системы обслуживания для сферы фитнес-услуг

На предприятиях сервиса применяются следующие методы обслуживания: самообслуживание, обслуживание персоналом и комбинированный метод.

Под *формой обслуживания* понимается определенный способ предоставления услуг, состоящий из набора конкретных сервисных операций и благ для потребителя. В рамках одной и той же разновидности услуг могут быть задействованы разные формы обслуживания, которые вырабатываются для удобства клиентов, для более полного удовлетворения в процессе обслуживания запросов потребителей.

Рассмотрим ряд современных форм обслуживания [60, 62, 76, 89, 108, 109]:

1. *Абонементное обслуживание* связано с заключением между производителем и потребителем услуг договора, согласно которому потребитель, внося систематически небольшую плату, имеет право на оперативное обслуживание, проведение плановых процедур и т. д.

2. *Бесконтактное обслуживание* предполагает, например, следующие операции: производитель услуги устанавливает в подъездах домов, общежитий специальные контейнеры-накопители, куда потребитель складывает белье, одежду для стирки и химчистки. Аналогичная услуга оказывается в гостиницах.

3. *Обслуживание на дому* применяется при ремонте крупногабаритной техники, доставке заказанных блюд, оказании медицинских услуг, услуг юриста. Плата взимается после оказания услуги.

4. *Прием заказов по месту работы* (услуги стирки, химчистки, ремонт бытовых приборов, обуви).

5. В рамках *самообслуживания* выполняются стирка, химчистка в гостиницах, приготовление чая, кофе за завтраком.

6. *Выездное обслуживание* применяется для оказания услуг в сельской местности.

7. *Комбинированное обслуживание* заключается в предоставлении максимального количества услуг (мультисервисное обслуживание).

Физкультурно-оздоровительные или фитнес-услуги можно отнести к комбинированной форме обслуживания, так как основной процесс обслуживания происходит после приобретения абонемента (карты-абонемента). Но при этом клиент может пользоваться услугами фитнес-центра без участия работников клуба, что характерно для бесконтактной формы обслуживания. Также клиент может заниматься с тренером или участвовать в групповых занятиях с тренером. Контактной зоной в таком случае является помещение для занятий. Обычно контактная зона – зал, оборудованный резиновым полом, что усиливает чувство безопасности клиента. Ни один спортивный зал не обходится без огромного количества зеркал для удовлетворения потребности клиента в самореализации.

Первый контакт с работниками фитнес-индустрии может быть как опосредованным, так и прямым. Клиент может заказать первое бесплатное занятие посредством Интернета, звонка, лично прийти в фитнес-клуб. Предпродажному обслуживанию уделяется огромное внимание: во время бес-

платного занятия клиент знакомится с залом, работниками, поэтому ему предоставляются все возможности клуба. К постпродажному обслуживанию можно отнести предложение новых абонементов и особых условий по истечении срока действия текущего абонемента клиента.

Для обеспечения высокого качества обслуживания необходимо вести базу данных, в которой отражается полная информация о клиенте, его нуждах, предпочтениях, а также о продолжительности его абонементов и т. д. Поэтому в фитнес-центрах должно быть установлено программное обеспечение с целью формирования и ведения базы клиентов, в том числе для увеличения числа продаж, постпродаж и контроля количества клиентов.

На рынке представлено множество систем, позволяющих вести базу клиентов для каждой сферы бизнеса. Для сферы фитнес-услуг также есть такие системы. Они имеют широкий набор услуг и позволяют управлять не только базой данных клиентов, но и финансовым аспектом ведения бизнеса, запасами на складе, работой персонала, анализировать поступления и расходы. Одним из самых популярных представителей такого программного обеспечения в Российской Федерации является «1С: *Предприятие. Фитнес-клуб*». Данное программное обеспечение используется в достаточно известных сетях фитнес-клубов.

Отраслевое решение «1С: *Предприятие. Фитнес-клуб*» предназначено для автоматизации управленческого и оперативного учета в фитнес-центрах, фитнес-клубах, велнес-центрах, йога-студиях, бассейнах, спортивных комплексах, оздоровительных организациях. Решение является самостоятельным продуктом, разработанным на платформе «1С: *Предприятие 8*» в режиме управляемого приложения. Рассмотрим подробнее предоставляемые им возможности.

Работа с клиентами:

- ведение базы клиентов с фотографиями, с разбивкой по определенным сегментам и группам для дальнейшего анализа статистики посещений;
- составление карты клиента (Ф. И. О, контактные данные; информация о выданных справках, наличии клубных пластиковых карт, активных абонементов, истории посещений, резервах занятий; присвоение индивидуального номера);
- управление абонементом (продажа, активация, приостановление действия (заморозка), продление и полная блокировка абонемента, передача его другому клиенту);

- учет посещений клиентов (списание тренировок и других услуг фитнес-клуба с действующих абонементов, учет разовых посещений, статистика посещений по клиентам, по услугам и другие отчеты);

- предварительная запись на групповые занятия и индивидуальные тренировки;

- использование пластиковых карт для идентификации клиента (штрих-кодовые, магнитные, бесконтактные);

- выдача дисконтных карт (золотой, серебряной и др.);

- учет услуг аренды шкафчиков и ячеек;

- работа с корпоративными клиентами (организациями);

- создание и печать клубных карт на специализированном оборудовании;

- печать договоров и контрактов по настраиваемым шаблонам.

Учет финансов:

- учет кассовых операций (приходные и расходные ордера с различными видами операций);

- проведение операций банком (поступление денег на счет и списание со счета);

- ведение лицевых счетов клиентов (депозитов), в том числе нескольких лицевых счетов одного клиента;

- учет затрат фитнес-клуба (аренда, коммунальные платежи, налоги и т. д.);

- проведение взаиморасчетов с подотчетными лицами.

Управление персоналом:

- планирование графика работы сотрудников;

- планирование графика дежурств сотрудников;

- учет фактически отработанного времени работы персонала;

- расчет зарплаты (различные виды начислений: оклад, фиксированная часть, тариф за выход, тариф за посетителей, процент от стоимости оказанных услуг, процент от продажи абонементов, процент от продажи товаров и др.);

- анализ эффективности работы персонала.

Проведение маркетинговых мероприятий:

- рассылка SMS-сообщений клиентам;

- рассылка электронных писем клиентам;

- проведение маркетинговых опросов клиентов в целях улучшения качества работы фитнес-клуба и привлечения новых клиентов;

- предоставление скидок и реализация дисконтных программ (гибкая система скидок: дисконтные карты, накопительные дисконтные карты, скидки по сумме посещений, подарки для клиентов, бонусы и др.);

- анализ эффективности источников привлечения клиентов (рекламы).

Анализ работы фитнес-клуба:

- составление отчетов по клиентам (соотношение притока и оттока клиентов, взаиморасчеты с клиентами, обязательства по абонеентам, статистика посещений, популярность абонеентов (по посещениям), посещаемость занятий и др.);

- анализ финансовых результатов (общая прибыль, прибыль по клиентам, прибыль по сотрудникам, затраты);

- анализ работы сотрудников (рейтинг сотрудников по количеству обслуженных клиентов, по постоянным клиентам, план-фактный анализ отработанного времени и др.);

- контроль работы клуба через Интернет.

Программное обеспечение всецело охватывает управление фитнес-клубом, что позволяет унифицировать набор функций и обучение персонала работе с данными. Такая система крайне позитивно влияет на скорость взаимодействия персонала и подразделений между собой, что позволяет разрешать любые возникающие ситуации как можно быстрее.

Программное обеспечение «*Universe Фитнес*» имеет аналогичный набор функций.

Ведение клиентских карт:

- хранение данных клиента (телефон, адрес, e-mail);

- оформление карт;

- возможность подключения Web-камеры;

- хранение информации по проданным клиенту картам;

- хранение информации по картам с приостановленным действием;

- автоматическая печать договора для клиента;

- учет депозита, кредита, скидок клиента;

- прикрепление клиента к организации;

- прикрепление клиента к менеджеру.

Работа с клубными картами. Введение клиентских пластиковых карт открывает новые возможности для эффективного менеджмента и маркетинга, включая гибкую систему стимуляции клиента на индивидуальной основе. Это позволяет разделять клиентов в соответствии с клубным ста-

тусом, предоставлять различные льготы постоянным посетителям. Ведутся учет и контроль посещаемости, определяется эффективность практикуемой системы скидок.

Работа с картами предполагает:

- создание дисконтных, клубных и накопительных карт;
- возможность ограничения действия карт (по дням недели, времени, периоду действий, количеству занятий);
- продажу и активацию карт;
- приостановление и продление срока действия карт;
- автоматическое списание занятий с карт;
- продажу абонементов (персональных занятий);
- создание справочника абонементов;
- составление отчетов по проданным картам;
- составление отчетов по действующим картам;
- составление отчетов по картам с приостановленным действием;
- ведение операций по клиентам;
- осуществление быстрого поиска клиентов в программе.

Обслуживание клиентов:

- продажа клиентам товаров и услуг;
- распечатка квитанций, фискальных чеков;
- предварительная запись клиентов;
- работа с корпоративными клиентами;
- возможность использования системы напоминаний о днях рождения клиентов;
- автоматическая рассылка информации по e-mail;
- формирование почтовой рассылки;
- формирование рейтинга клиентов и истории посещений;
- составление отчетов по клиентам, прекратившим занятия, и новым клиентам;
- составление отчетов по посещаемости клиентов;
- распределение клиентов по видам карт;
- формирование финансовой истории клиентов.

Управление персоналом. «Кадры решают все» – эта известная фраза является основой современного успешного менеджмента спортивных и оздоровительных предприятий. С помощью данной части программы создается рейтинг инструкторов, который позволяет увидеть конкретную эко-

номическую отдачу от работы каждого сотрудника, а гибкая система поощрений и взысканий предоставляет возможность стимулирования трудовой дисциплины на основе объективных данных. Кроме того, программа фиксирует индивидуальный расход материалов и препаратов, что значительно снижает риски хищений и непродуктивных потерь.

Управление персоналом предполагает выполнение следующих функций:

- ведение базы данных сотрудников;
- учет рабочего времени сотрудников;
- контроль присутствия на рабочем месте;
- работа с пластиковыми картами сотрудников;
- автоматический расчет заработной платы;
- выдача авансов;
- применение системы штрафов и премий;
- формирование графика работы инструкторов;
- составление отчетов по заработной плате;
- сравнительный анализ работы персонала;
- учет выручки инструкторов;
- анализ загруженности сотрудников.

Касса и финансы. Раздел «Касса и финансы» позволяет успешно решать задачи учета движения наличных и безналичных средств с моментальной фиксацией операций, которая достигается путем подключения к программе фискальных аппаратов и принтеров печати чеков. Система сводных и суточных расчетов является эффективным механизмом контроля, исключающим любые риски несанкционированного расхода финансовых активов. Это повышает прибыльность и оперативность всех мероприятий, связанных с оплатой товаров и услуг.

Раздел программы «Касса и финансы» дает возможность:

- ведения кассы;
- применения наличной и безналичной форм расчетов;
- применения расчетов по бартеру или депозиту;
- использования двухвалютной системы расчетов;
- подключения контрольно-кассовой машины (опция);
- учета операций прихода/расхода средств;
- составление отчетов по состоянию кассы;

- составление сводного отчета по кассовым операциям;
- составление суточного отчета;
- составление общего финансового отчета.

Конфигурация «*Фитнес-клуб*» создана для комплексной автоматизации работы фитнес-клубов, спортивных центров и бассейнов. Главная ее задача – осуществление полноценного учета посещаемости клуба и формирование базы данных клиентов. В системе не только содержатся личные данные посетителя, но и указываются тип его клубной карты, даты заключения и окончания контракта, а также другая важная для администратора и руководителя клуба информация.

Программа автоматизации деятельности фитнес-клуба позволяет получить комплексную информацию о его работе (от числа посетителей в день до списка наиболее востребованных услуг). Анализируя запросы клиентов, можно составлять наиболее удобное для них расписание занятий, расширять или, наоборот, сокращать объем некоторых услуг. В результате повысится производительность труда персонала, а вместе с ней и общая прибыльность фитнес-клуба. Программа автоматизации работы фитнес-клуба легко и быстро подстраивается под требования каждого конкретного заказчика. С ее помощью можно решать необходимые задачи быстро и эффективно.

Основные функции программы:

- учет клиентов и сбор их контактной информации;
- учет работы всех филиалов сети;
- учет частоты посещений;
- учет числа абонементов, клубных карт и разовых посещений;
- идентификация посетителя по клубной карте;
- учет оказанных услуг;
- создание расписаний групповых занятий в разных залах;
- контроль оплаты услуг;
- создание отчетов.

Программа автоматизации деятельности фитнес-клуба также позволяет формировать и учитывать ежемесячную зарплату всех сотрудников. Это делает ее привлекательной не только для маркетингового и финансового отделов, но и для специалистов по работе с персоналом.

В фитнес-клубе все услуги предоставляются только членам клуба, т. е. человек, купивший членство в клубе, имеет доступ ко всем залам

в любое удобное для него время без ограничений. Существует несколько видов членских карт:

- *стандартная карта* (разовая, месячная, квартальная, годовая). Купивший эту карту может посещать все спортивные залы в клубе в любой день недели с 7 до 23 ч;

- *экономкарта* (месячная, квартальная, годовая). Владелец этой карты может посещать все залы 3 дня в неделю (дни по выбору клиента) с 7 до 23 ч;

- *карта выходного дня* (полугодовая и годовая). Дает право посещать клуб по субботам и воскресеньям с 7 до 23 ч.

Во всех спортивных залах есть инструкторы, которые дадут необходимую начальную информацию о тренировках, покажут правильную технику выполнения упражнений всем членам клуба независимо от вида карты.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте основные формы обслуживания.
2. К какому виду услуг относятся фитнес-услуги?
3. Охарактеризуйте программно-электронные системы обслуживания для сферы фитнес-услуг.
4. Какие преимущества дает посетителю клубный абонемент или членская карта?

1.4. Понятие физкультурно-оздоровительного сервиса

Рассмотрим основные понятия, используемые в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса [1, 20, 21, 108].

Прежде всего обратимся к понятию «сервис». *Сервис* – обслуживание, предоставление разного рода услуг, работа по оказанию услуг.

В соответствии с ГОСТ Р 50646–2012 «Услуги населению. Термины и определения» подавляющее большинство услуг, производимых и потребляемых в отрасли «Физическая культура и спорт», относятся к социально-культурным услугам. Сегодня в данной отрасли выделяют такие сферы услуг, как физкультурно-спортивный сервис и физкультурно-оздоровительный сервис.

В широком смысле *физкультурно-спортивный сервис* можно определить как систему создания, предоставления и потребления услуг физической культуры и спорта, а в узком смысле – как предоставление их на основе платежеспособного спроса.

До сих пор не существует единого определения фитнеса. В настоящее время наблюдается разночтение даже в написании слова («фитнесс» и «фитнес»).

В английском языке используется термин «to be fit», что в переводе означает – «быть в форме». В книгах по оздоровительному фитнесу даются определения различных категорий фитнеса [14, 32, 36, 52, 59, 84]. В частности, общий фитнес рассматривается как целевой подход для достижения оптимального качества жизни с минимумом рисков для здоровья, который должен включать в себя физический, социальный, психический и духовный компоненты. Используется также термин «положительное здоровье».

Наиболее адекватными понятию «фитнес» в русском языке являются понятия «физическая культура» и «оздоровительная физическая культура»

Принципиальное отличие современного фитнеса от физической культуры состоит в том, что люди сами должны оплачивать собственную хорошую физическую форму. Фитнес сегодня – это физическая активность для всех желающих потратить свои деньги, получив удовольствие и пользу для здоровья.

Как соотносятся между собой понятия «физкультурно-спортивный сервис» и «физкультурно-оздоровительный сервис»? Что нужно понимать под физкультурно-оздоровительным сервисом?

Можно сказать, что физкультурно-оздоровительный сервис – это предоставление физкультурно-оздоровительных услуг. Следовательно, не определив понятие «физкультурно-оздоровительные услуги», мы не приблизимся к пониманию физкультурно-оздоровительного сервиса.

Понятие услуги анализировалось ранее. Напомним ее характеристики [76, 89, 90, 109]. Под *услугой* как социально-экономическим явлением понимается:

- специализированная помощь (оказываемая специалистом или неспециалистом, но в специфичной области, например поддержание чистоты);
- удовлетворение потребностей человека, что определяет востребованность услуги конкретным потребителем;
- экономическое благо, которое может приносить прибыль;
- деятельность, законченное, завершенное действие или совокупность действий, а не конкретная вещь;
- труд, работа (подлежит оплате);

- товар, имеющий определенную стоимость, цену;
- благо для потребителя, нематериальное по форме, неосязаемое, проявляющееся в результате как польза, выгода, преимущество;
- посредник между субъектом (исполнителем) и потребителем услуги, результат их взаимодействия;
- единый процесс производства, предоставления и потребления услуги, выражающий ее неотделимость от источника услуг;
- изменчивое, непостоянное по качеству явление;
- несохраняемое, неспособное к хранению благо.

Эти особенности присущи всем услугам, в том числе и физкультурно-оздоровительным. Чтобы выявить специфику физкультурно-оздоровительных услуг, нужно учесть, что они:

- удовлетворяют специфические потребности;
- связаны с оздоровлением и физическим развитием человека;
- относятся к услугам сферы физической культуры и спорта.

Рассмотрим указанные особенности физкультурно-оздоровительных услуг более подробно [7, 35, 96].

Потребность – состояние нужды, необходимости, возникающее в процессе жизнедеятельности человека. Потребность требует удовлетворения и выступает как внутренний стимул деятельности человека, как источник активности.

Существует множество классификаций потребностей, лежащих в основе мотивов человеческого поведения. Для работника сферы сервиса применительно к потребителю наиболее значимы теории мотивации З. Фрейда и А. Маслоу [77, 111].

В теории австрийского врача и психиатра З. Фрейда содержится положение, справедливость которого постоянно ощущают сотрудники сервисных организаций, общаясь с потребителями. Оно заключается в том, что человек не отдает себе полного отчета в истоках своих влечений [111]. Порой приходится затратить немало усилий и времени, чтобы определить истинную проблему человека, мотивацию приобретения услуги и найти необходимую услугу или набор услуг, чтобы разрешить затруднение.

В теории потребностей американского психолога А. Маслоу важен и набор характерных для человека потребностей, и их иерархия [77]. А. Маслоу выделил две группы потребностей: высшие и низшие. Низшие потреб-

ности – физиологические (потребности в воде, пище, воздухе, тепле), а также потребности в безопасности и самосохранении. Они необходимы для поддержания нормальной жизнедеятельности. Это базисные потребности, основание иерархии потребностей. Потребности высшего порядка – это потребности в творческом самовыражении, самореализации и самоутверждении. В процессе оказания услуг работник сервиса, безусловно, должен иметь в виду и другие высшие потребности, выделенные А. Маслоу: потребности в принадлежности (в социальных контактах), признании, оценке и внимании со стороны окружающих.

Потребности, удовлетворяемые предоставлением физкультурно-оздоровительных услуг, характеризуют субъективную составляющую физкультурно-оздоровительного сервиса: личностные ожидания, предпочтения человека, мотивацию обращения к физкультурно-спортивному отдыху. Под *мотивом* понимается осознанное побуждение, обуславливающее приобретение и потребление физкультурно-оздоровительных услуг для удовлетворения совокупности специальных потребностей.

Опросы потребителей физкультурно-оздоровительных услуг, проведенные авторами [20], позволили сгруппировать мотивы обращения к физкультурно-оздоровительным услугам следующим образом:

- 1) стремление к отдыху, разрядке, компенсации условий жизни:
 - снять стресс, преодолеть негативные эмоции;
 - отдохнуть, расслабиться, восстановить силы;
 - отвлечься от рутины повседневности, испытать острые ощущения;
 - насладиться движением как одной из ценностей досуга;
- 2) стремление к изменению физической формы:
 - оздоровиться, почувствовать себя более здоровым;
 - продвинуться в физическом развитии;
 - поддержать тонус, обрести спортивность;
- 3) стремление к межличностному общению:
 - приобрести новые знакомства;
 - интересно провести время в компании, объединенной общим увлечением;
- 4) стремление к познанию, обогащению знаний:
 - приобрести новый опыт;
 - расширить кругозор в отношении оздоровления организма;
 - приобрести культурные привычки здорового образа жизни;

5) стремление к самоутверждению, самореализации:

- встряхнуться, иначе ощутить свое Я;
- приобщиться к тому, что престижно;
- испытать удовлетворение от преодоления трудностей, от достижений;
- повысить уверенность в себе;
- обнаружить свои скрытые возможности, полнее выразить себя.

В реальной действительности, как правило, существуют несколько мотивов, обуславливающих выбор конкретной физкультурно-оздоровительной услуги и взаимно усиливающих друг друга. Тем не менее всегда есть преобладающий мотив, который определяет вид, набор избираемых услуг. Мотивация занятий связана, прежде всего, с движением, оздоровлением и физическим развитием. Немалое значение имеют мотивы обретения спортивности, обогащения социальных связей.

Рассмотрим далее понятия «здоровье», «оздоровление», «рекреация», «физическая культура», «спорт», «спортивный», поскольку они теснейшим образом связаны с предоставлением физкультурно-оздоровительных услуг [4, 24, 65, 74, 78, 83, 101, 102, 103, 104, 107, 114].

Под *здоровьем* понимают обычно то или иное состояние организма («здоровье пошатнулось») или правильную, нормальную жизнедеятельность организма, полное физическое и психическое благополучие. Понятие «здоровый» означает «выражающий, обнаруживающий здоровье, полезный для здоровья».

Оздоровление – улучшение здоровья, восстановление сил, рекреация, приведение здоровья в более благоприятное состояние. Оздоровление – это раздел восстановительной медицины, направленный на повышение функциональных резервов и адаптивных возможностей человека, предупреждение заболеваний и улучшение качества жизни у лиц, ослабленных в результате действия неблагоприятных факторов среды и деятельности или имеющих функциональные расстройства здоровья.

Рекреация (от лат. *recreation* – обновление, восстановление) – отдых, восстановление и поддержание нормальной жизнедеятельности, психофизического баланса организма.

Понятие «физическая культура» относится к понятию «культура» как частное к общему. Другими словами, физическая культура является частью общей культуры народа. *Физическая культура* есть процесс и результат деятельности человека по преобразованию своей физической (телесной) приро-

ды, а также совокупность материальных и духовных ценностей общества, создаваемых и используемых им для физического совершенствования людей.

Под материальными ценностями понимаются разнообразные сооружения для занятий, специальный инвентарь и оборудование, финансирование, уровень физического совершенства людей (включая их спортивные достижения); под духовными – социальные, специальные научные и практические достижения, обеспечивающие идеологическую, научную и организационную направленность системы физического воспитания. Создание и непрерывное развитие этих ценностей немислимо вне экономического и социально-политического уклада общества. Однако это не лишает физическую культуру относительной самостоятельности, отражающей специфику явления.

Материальные и духовные ценности не только составляют культурные традиции, помогающие судить о результатах деятельности общества в области физической культуры, но и стимулируют их использование, а следовательно, и дальнейшее обогащение.

Создание материальных и духовных ценностей происходит в сфере производства, в рамках общественной, научной и педагогической деятельности людей. Использование же ценностей осуществляется, во-первых, в ходе специально организованного педагогического процесса; во-вторых, в виде занятий физическими упражнениями в бытовых условиях; в-третьих, в различных формах массовых коммуникаций (печатать, радио и т. п.).

Понятие «спорт» многозначно. Это и система организации и проведения соревнований, и вид профессиональной деятельности спортсменов и тренеров. В ст. 2 Федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ дано следующее определение: *спорт* – составная часть физической культуры, исторически сложившаяся в форме соревновательной деятельности и специальной практики подготовки человека к соревнованиям.

Понятие «*спортивный*» означает «связанный со спортом». Применительно к человеку это его качественная характеристика во внешних и внутренних проявлениях. Говоря о спортивном человеке, подразумевают качества и внешность спортсмена. Понятие «спортивность» характеризует престижность подтянутости, собранности, здоровья в современном обществе. Понятие «спортивная одежда» означает «удобная, функциональная, яркая, броская, заметная, выделяющаяся».

Таким образом, учитывая смысловые связи в семантическом поле понятий «спорт», «здоровье», «оздоровление», «спортивность», перегруппировки и сдвиги значений, дополнительные отношения, ощутимые в понятиях, можно сформулировать некоторые подходы к пониманию физкультурно-оздоровительной услуги. С точки зрения целей физкультурно-оздоровительного сервиса ведущими из них выступают отдых, оздоровление, физическое развитие, улучшение физической формы и обретение спортивности.

Физкультурно-оздоровительный сервис – это система экономически обоснованного создания, предоставления и потребления услуг, удовлетворяющих совокупность специальных потребностей человека и связанных с программированием занятий специалистом (тренером, инструктором) в целях оздоровления и физического развития. Иначе говоря, это часть отрасли «Физическая культура и спорт», которая производит свободно реализуемые на рынке физкультурно-оздоровительные услуги, или тот сектор экономики, где в качестве товара выступают физкультурно-оздоровительные услуги.

Физкультурно-оздоровительный сервис – реализация физкультурно-оздоровительных услуг за плату. *Физкультурно-оздоровительная услуга* в этом случае – своеобразный по форме и назначению товар, удовлетворяющий специальные потребности и существующий не в качестве вещи, а в качестве деятельности.

Говоря об особенностях производства и потребления физкультурно-оздоровительных услуг, необходимо иметь в виду, что эти процессы тесно связаны с потреблением материальных услуг (прокат, ремонт спортивного оборудования и т. п.) и использованием товаров (спортивная одежда и обувь, спортивный инвентарь, оборудование, специальное питание и т. д.). Названные материальные услуги и товары по отношению к физкультурно-оздоровительному сервису имеют дополнительный характер, однако трудно себе представить потребление физкультурно-оздоровительных услуг в отрыве от них. Другими словами, физкультурно-оздоровительные услуги, материальные услуги и товары потребляются в едином комплексе, в связи с чем рост спроса на физкультурно-оздоровительные услуги неизбежно влечет за собой рост спроса на материальные услуги и товары специального назначения.

Сравнительно недавно организации, предоставляющие физкультурно-оздоровительные услуги, ориентировались прежде всего на валовые по-

казатели, на объем услуг. Изучение потребностей, запросов населения проводилось, но его результаты мало влияли на набор предлагаемых услуг. Не имея возможности выбора, люди оказывались, по сути, перед необходимостью использования возможностей ограниченного ассортимента услуг.

Появление понятия «физкультурно-оздоровительный сервис», на наш взгляд, отражает новый характер отношения к физической культуре в современном обществе. Прежде всего, физкультурно-оздоровительный сервис предполагает новый тип взаимосвязи, взаимодействия человека и физической культуры, возникающий в процессе совместной с потребителем деятельности и отражаемый пересечением теории и практики физической культуры, валеологии и сервисологии [74, 108, 114]. Именно это пересечение есть предметная область, позволяющая:

- разработать теоретические основы физкультурно-оздоровительного сервиса;
- предложить практические рекомендации по использованию технологий и практик сближения с физической культурой и спортом человека, удовлетворяющего свои потребности в отдыхе, оздоровлении и физическом развитии на основе платежеспособного спроса;
- обеспечить оптимизацию деятельности различных субъектов физкультурно-оздоровительного сервиса, предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги и формирующих культурные отношения в современном обществе.

Физическая культура и спорт порождают свой, специфический рынок, и не один, а несколько [7, 20, 28, 30, 35, 37 и др.]. Во-первых, это рынок товаров спортивного назначения, во-вторых, рынок зрелищ, которые спорт способен явить многочисленной аудитории. Рынок спортивных товаров зависит от числа занимающихся тем или иным видом спорта. Рынок спортивных зрелищ связан с тем интересом, который обеспечивает приток зрителей на стадионы и соответствующее освещение событий в средствах массовой информации.

Предпринимательство в спорте тесно связано с главными факторами рыночной экономики: формами собственности, системой свободного ценообразования, конкуренцией, правом свободного выбора как для спортивного предпринимателя, производителя физкультурно-спортивных услуг, так и для потребителей этих услуг, зависимостью доходов предпринимателя от результатов его труда, ситуации на рынке физкультурно-спортивных услуг и др.

Существует множество видов рынка. Рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой систему отдельных взаимосвязанных рынков и элементов «большого» рынка.

Рынок включает элементы, непосредственно связанные с обеспечением производства, а также элементы материального и денежного обращения [31, 37, 62, 76, 89, 99]. Он охватывает не только производство, но и непроеизводственную сферу и даже сферу духовной жизни. Рынок услуг включает и такой их специфический вид, как физкультурно-спортивные услуги [99].

С точки зрения товарной насыщенности выделяют два вида рынков. Рынок продавца – это такой рынок, на котором продавцы имеют больше прав, где более активными приходится быть покупателям. Рынок покупателя – это рынок, на котором больше власти имеют покупатели, где более активными приходится быть продавцам. Рыночный механизм заставляет рынок двигаться к равновесному состоянию спроса-предложения. В результате образуется равновесная цена (цена равновесия).

Выделяют также территориальные рынки: местный, национальный, международный, региональный и, наконец, мировой рынок.

Физкультурно-спортивные услуги в условиях рыночной экономики становятся объектом купли-продажи. В связи с этим производители физкультурно-спортивных услуг выступают в качестве продавцов, а потребители – в качестве покупателей.

Поставщиками физкультурно-спортивных услуг являются тренеры, учителя, преподаватели, инструкторы-методисты по физической культуре и спорту, спортсмены. Продуктами их деятельности являются организованные формы занятий физическими упражнениями и спортом, спортивные зрелища, программно-методические продукты.

Потребителями физкультурно-спортивных услуг выступают люди, занимающиеся спортом и оздоровительной физической культурой, зрители, спортивные болельщики и спонсоры, а также тренеры, учителя, преподаватели, инструкторы по физической культуре и спорту.

Специфика рынка отрасли «Физическая культура и спорт» во многом обусловлена особенностями нематериального производства, имеющего место в данной сфере. Потребление услуг физической культуры и спорта способствует удовлетворению не столько материальных, сколько духовных, интеллектуальных потребностей индивида, содействует поддержанию его нормальной жизнедеятельности.

Основными участниками рыночных отношений в сфере физической культуры и спорта являются потребители услуг физической культуры и спорта, производители данных услуг, посреднические структуры, а также государство в лице органов государственного управления физической культурой и спортом.

Центральным субъектом рыночных отношений в сфере физической культуры и спорта является личность. Основное отличие личности от остальных потребителей состоит в том, что она приобретает услуги физической культуры и спорта не столько для извлечения материальной и иной выгоды, сколько для удовлетворения собственных потребностей.

Кроме того, личность является персонифицированным материальным носителем услуг физической культуры и спорта, обладающим (в результате их потребления) определенным объемом специальных знаний, двигательных умений и навыков, имеющим заданный уровень физической подготовленности. Личность осуществляет самостоятельный выбор спортивных дисциплин для своих будущих занятий, уровня достижений в избранном виде двигательной активности, места, форм, объема и режима потребления услуг, не исключая и участия в выборе тренера-преподавателя. В большинстве случаев личность самостоятельно оплачивает покупку услуг.

В процессе реализации этого личностного выбора встречаются, налаживают свои отношения и функционируют все остальные субъекты услуг физической культуры и спорта. Таким образом, личность, являясь центральным субъектом соответствующих услуг, объединяет вокруг себя всех остальных субъектов рынка.

К числу промежуточных потребителей услуг физической культуры и спорта относятся фирмы, предприятия, организации различных форм собственности и ведомственной принадлежности, включая и органы управления, приобретающие данные услуги для использования в своей деятельности.

Главное отличие между коммерческими и некоммерческими организациями состоит в том, что первые основной целью своей деятельности ставят получение прибыли, которая распределяется между участниками. Организацию называют некоммерческой, если прибыль не является основной целью ее деятельности.

К некоммерческим организациям физкультурно-спортивного профиля следует отнести спортивные клубы, секции, группы, созданные на базе

общеобразовательных, высших учебных заведений, предприятий различных форм собственности.

Основными видами коммерческих организаций физкультурно-спортивной направленности, получившими распространение в Российской Федерации, являются клубы профессионального спорта, физкультурно-оздоровительные центры и др.

Типичные потребители услуг в сфере физической культуры и спорта – дети, подростки, учащаяся молодежь. Особый контингент составляют люди с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды [53, 55]. Однако в большинстве случаев потребляемые услуги оплачиваются не ими, а частично – родителями, частично – за счет бюджетных средств, средств благотворительных фондов, заинтересованных спонсоров и т. п. Таким образом, очевидно, что в сфере физической культуры и спорта действуют рынок потребителей и рынок доноров. При этом не всегда можно с уверенностью утверждать, какой из этих рынков первичен. В ряде случаев вначале определяются виды работ с потребителями, затем ищутся доноры для поддержки этих работ; нередки также ситуации, когда потребители подбираются для обеспечения интересов доноров, изъявивших желание оплатить определенные виды работ с потребителями.

Физическая культура и спорт наряду с такими отраслями социальной сферы, как здравоохранение, образование, социальное и пенсионное обеспечение, подвержены активному вмешательству государства в процесс производства и потребления соответствующих услуг. Государственное регулирование позволяет избежать проблемы «неполного рынка» в сфере физической культуры и спорта. Оно осуществляется в следующих основных формах: государственная собственность на факторы производства, субсидирование производителей услуг, субсидирование потребителей.

Потребление услуг физической культуры и спорта во многом обусловлено требованиями моды, а также весьма изменчивыми представлениями о современном престижном стиле жизни. Это создает определенные трудности в производственной и предпринимательской деятельности, поскольку предъявляются высокие требования к точности анализа и прогноза рыночных факторов, спроса на услуги, увеличивается степень риска вследствие их непредсказуемых изменений.

К числу *особенностей рынка в сфере физической культуры и спорта* следует отнести высокую динамичность рыночных процессов, которая

обусловлена изменчивым характером спроса на услуги и динамикой предложения на этом рынке, объясняющейся гибкостью отраслевой структуры услуг (обладая высокой мобильностью, предприятия и организации физкультурно-оздоровительной направленности имеют широкие возможности для быстрого и гибкого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры).

Следующая особенность – территориальная сегментация и локальный характер рынка услуг физической культуры и спорта. В поисках услуг потребители склонны выбирать близко или удобно расположенные физкультурно-спортивные сооружения [6]. Кроме того, формы предоставления услуг, спрос и условия функционирования предприятий (организаций) физкультурно-оздоровительной направленности во многом определяются характеристиками территории и, следовательно, целевой аудитории, охваченной конкретным рынком.

Успех деятельности предприятий и организаций, оказывающих и продающих услуги физической культуры и спорта, в огромной степени зависит от персонала, что обусловлено спецификой процесса оказания услуги – личным контактом производителя и потребителя. Такой контакт, с одной стороны, создает условия для налаживания и расширения коммуникативных связей, с другой – повышает требования к профессиональным качествам, квалификации, опыту, этике и общей культуре продуцента услуг.

Высокая степень дифференциации физкультурно-оздоровительных услуг обусловлена тенденциями диверсификации, персонификации и индивидуализации спроса на эти услуги, а также тем, что в данной отрасли имеет место высокая степень разнообразия предоставляемых услуг в силу широкого спектра реализуемых в этой сфере педагогических технологий.

Можно выделить множество критериев классификации, на основе которых формируется большой массив типологических рядов услуг физической культуры и спорта. Основными из них являются следующие:

1. *Степень материальности.* Услуги физической культуры и спорта могут быть материальными, например услуги торговли и проката спортивного инвентаря, но большинство услуг этой сферы относятся к категории нематериальных. Их результатом может быть как приобретение клиентом знаний, умений и навыков в новом для него виде двигательной активности, так и повышение квалификации в определенном виде спорта.

2. *Стоимостные характеристики.* Услуги физической культуры и спорта подразделяются на платные, оплачиваемые населением, предприятиями, организациями; формально бесплатные для клиента, оплачиваемые из государственного (федерального, регионального, муниципального) бюджета, государственных внебюджетных фондов, негосударственных источников финансирования (благотворительные пожертвования и взносы предприятий, общественных организаций и частных лиц) и др.; частично оплачиваемые клиентом (льготное приобретение услуг физической культуры и спорта отдельными категориями населения, например пенсионерами, учащимися и др.).

3. *Параметры качества.* Уровень качества услуги может быть оценен по предоставляемым документам. В этом случае выделяют услуги, имеющие один из перечисленных уровней качества, а именно: международно признанный, высший отечественный, стандартный государственный, признанный отдельными структурами, предусмотренный уставом или договором, соответствующий требованиям деятельности или конкретного заказчика.

Критерием классификации может являться наличие сертификата качества. Услуги физической культуры и спорта могут быть сертифицированными и несертифицированными.

4. *Ассортиментные признаки.* В основе данной классификации лежат такие параметры ассортимента, как целевая направленность, широта, глубина и степень соответствия запросам потребителей.

По целевой направленности (в зависимости от характера проблем клиента) может быть сформировано большое количество разнообразных групп услуг физической культуры и спорта. Так, например, можно выделить услуги, преимущественно направленные на обучение двигательным действиям, воспитание физических способностей, оптимизацию режима двигательной активности, укрепление здоровья, формирование фигуры, организацию активного отдыха и многое другое, а также услуги, способствующие облегчению потребления и повышению ценности основной услуги (сюда относятся в основном сопутствующие и дополнительные услуги).

Широта ассортимента услуг физической культуры и спорта формируется за счет различий в их содержании: по принадлежности к той или иной отрасли услуг, по направлению физической культуры, по профилю подготовки (виду спорта).

Выделяют услуги общеподготовительного (базовой и фоновой физической культуры) и специализированного направления физической культуры и спорта (профессионально-прикладной, оздоровительно-реабилитационной физической культуры и спорта).

По профилю подготовки (виду спорта) можно привести ряд классификаций. Например, существуют жесткие, формально закрепленные классификации услуг:

- по видам спорта (баскетбол, синхронное плавание, хоккей на траве и др.);
- признаку сезонности – услуги зимних (лыжные гонки, конькобежный спорт и др.) и летних (плавание, гимнастика, велоспорт и др.) видов спорта;
- критерию включенности в программу Олимпийских игр – услуги олимпийских (бокс, тяжелая атлетика и др.) и неолимпийских видов спорта.

Глубина ассортимента услуг физической культуры и спорта может быть оценена, например, по уровню предполагаемых спортивных достижений: базовый спорт – предварительная подготовка (подготовка к обучению, первые шаги в освоении основ техники и тактики); базовый спорт – начальная подготовка; спорт высших достижений (начальная спортивная специализация, углубленная спортивная подготовка, спортивное совершенствование, высшее спортивное мастерство).

По степени соответствия ассортимента запросам потребителей осуществляются предоставление услуг физической культуры и спорта по конкретным (в том числе индивидуальным) заказам; разработка и предоставление услуг по специализированным, целевым программам, адаптированным к требованиям конкретных групп потребителей (заказчиков); предоставление типовых услуг.

По содержанию можно выделить услуги однородного (однопредметного) и комбинированного содержания (например, применение спортивных игр во вводной части занятия, спортивного плавания в основной и посещение сауны в заключительной).

Можно выделить такой критерий, как форма оказания услуг. Здесь традиционно выделяют урочные и неурочные, организованные и самостоятельные, регулярные и эпизодические, индивидуальные, групповые и массовые формы оказания и потребления услуг физической культуры и спорта.

Наиболее важным критерием классификации рассматриваемых услуг по ассортиментному признаку является наличие или отсутствие выполне-

ния физических упражнений. В этом случае услуги физической культуры и спорта могут подразделяться на связанные и не связанные с выполнением физических упражнений. К услугам, связанным с выполнением физических упражнений, относятся физкультурно-спортивные услуги. К основным видам физкультурно-спортивных услуг обычно причисляют организованные формы занятий физическими упражнениями и видами спорта с различными целями (например, повышение уровня физической подготовленности, приобретение или повышение объема специальных знаний, двигательных умений и навыков, технико-тактическое совершенствование в избранном виде спорта, активный отдых и др.). Физкультурно-спортивные услуги составляют основной массив услуг физической культуры и спорта и как никакие другие услуги данной сферы способствуют физическому, духовному, социальному преобразованию человека, совершенствованию его физических, интеллектуальных, нравственных, волевых и других качеств.

Ассортимент услуг физической культуры и спорта, связанных с выполнением физических упражнений, во многом определяется параметрами педагогического процесса. На этой основе может быть сформировано бесконечно большое количество типологических рядов услуг физической культуры и спорта.

К категории услуг физической культуры и спорта, не связанных с выполнением физических упражнений, относятся сопутствующие и дополнительные услуги.

Среди сопутствующих услуг в сфере физической культуры и спорта можно выделить оздоровительные (пользование банями, саунами, спортивный массаж и т. п.); интеллектуальные (методические, консультационные, информационные и др.); социально-бытовые (торговля и прокат предметов спортивной экипировки и инвентаря, товаров для отдыха и др.); зрелищные (организация и проведение спортивных соревнований, спортивных шоу и т. п.); услуги аренды физкультурно-спортивных сооружений (спортивных залов, кортов, плавательных дорожек и т. п.) и помещений спортивной базы.

В сфере физической культуры и спорта реализуются варианты дополнительных услуг: различные виды тестирования, медицинские, консультационные, информационные услуги, сдача в аренду спортивных помещений.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Что понимается под физкультурно-оздоровительными услугами?
2. Каковы особенности физкультурно-оздоровительных услуг?
3. Дайте характеристику потребностей, удовлетворяемых предоставлением физкультурно-оздоровительных услуг.
4. Раскройте понятия «здоровье», «оздоровление», «физическая культура», «спорт», «спортивность».
5. В чем заключается необходимость различать понятие «физкультурно-спортивный сервис» в широком и узком смысле?
6. В чем новизна подхода к физической культуре, зафиксированного в понятии «физкультурно-оздоровительный сервис»?
7. Раскройте специфику рынка области физической культуры и спорта.
8. Раскройте критерии классификации услуг отрасли «Физическая культура и спорт».
9. Какие основания позволяют рассматривать физкультурно-оздоровительный сервис в рамках сервисологии?

1.5. Культура работников сервиса при обслуживании клиентов

Под *культурой сервиса* понимается уровень этических знаний, моральных принципов, нравственных норм, проявляющихся в деятельности работников сервиса при обслуживании клиентов [1, 10, 86, 108, 109].

Культура сервиса направлена на обслуживание клиентов на основе выработки определенных правил, процедур, практических навыков и умений. Она диктуется политикой предприятия, поддерживается системой поощрений обслуживающего персонала и рядом других мероприятий. Сегодня распространено понимание культуры обслуживания в узком смысле как совокупности правил вежливости (этики поведения). Однако данное понятие следует рассматривать значительно шире, во всех проявлениях составляющих его элементов.

Место предоставления услуг, где работник взаимодействует с клиентами или оказывает им те или иные услуги, называется контактной зоной. Примерами контактной зоны могут служить салоны красоты, съемочные залы фотографий, торговые залы и т. д.

Профессиональная этика работников сервиса – это совокупность специфических требований и норм нравственности, реализующихся при

выполнении ими профессиональных обязанностей по обслуживанию клиентов. Она основывается на психологии сервиса.

Моральная ответственность работников значительно возрастает, если их работа связана с людьми. При этом от их труда зависят самочувствие, настроение и здоровье общающихся с ними людей. Труд таких работников не может быть строго формализован. От них требуется не только высокая квалификация, но и глубокое осознание своего морального долга перед людьми. Здесь долг превращается в нравственную потребность.

Другими словами, в профессиях типа «человек – человек» помимо общих требований морали действуют специфические требования и нормы нравственности. К таким профессиям относятся, например, профессии врача, журналиста, юриста и, конечно, работника контактной зоны.

Работник контактной зоны и заказчик – это социальные роли. Грамотное исполнение каждой стороной своей роли способствует повышению уровня культуры взаимоотношений в процессе обслуживания. В частности, обслуживающий персонал и клиенты ожидают друг от друга наличия определенных качеств. Заказчик, собираясь посетить фитнес-центр, предполагает, что там его встретят высококвалифицированные работники, которые смогут быстро и с высоким качеством выполнить заказ (предоставить услугу). Конечно, зная о такой убежденности клиентов, обслуживающему персоналу не следует демонстрировать свое превосходство над ними (к примеру, из-за того, что заказчики нередко плохо разбираются в направлениях фитнеса или не знают устройства тренажерных залов). Со своей стороны, работники контактной зоны ожидают, что посетитель сможет четко и ясно изложить свои пожелания. Однако не все клиенты умеют это делать. Поэтому клиентам, испытывающим затруднения в общении, должна быть оказана необходимая помощь.

Профессиональное поведение работника контактной зоны должно содержать следующие компоненты:

- доброжелательность и радушие;
- приветливость и вежливость;
- обходительность и любезность;
- сдержанность и тактичность.

Культура общения работника контактной зоны с заказчиком проявляется в умении сформулировать свои мысли и выслушать посетителя, в отзывчивости и сопереживании клиенту. Как известно, профессиональ-

ная этика работников сервиса содержит нравственные требования к их поведению. Конечно, нравственные требования полностью соблюдаются только в обществе с высоким уровнем культуры населения. Поэтому нравственность и культуру общения необходимо рассматривать как важнейшие профессиональные качества работников сервиса. Эти работники должны быть морально и психологически готовы к грамотным действиям даже в условиях конфликтных ситуаций общения с клиентами.

На культуру общения влияет расстояние между работником и посетителем. Установлено, что работнику следует находиться от заказчика на расстоянии 70–80 см. Надо также иметь в виду, что общение облегчается, если собеседники обращены друг к другу лицом, чтобы имел место зрительный контакт.

Общение людей – универсальный способ их жизнедеятельности, а моральное общение – специфическая форма этой универсальной связи. В нравственном общении проявляются моральные качества личности. Оно представляет собой непосредственную реализацию духовных принципов и идеалов. Нравственное общение – это сфера поступков.

В последние десятилетия часто можно услышать мнение о том, что современный человек оказался «моральным банкротом». В качестве очевидного аргумента высказывается мысль о существующем приоритете экономических, технологических ценностей над духовными. Суть проблемы усматривается в том, что цивилизационный прогресс (в смысле технического развития) происходит гораздо активнее, чем нравственный. Однако вопрос о моральности индивида и общества состоит не в том, что вышеназванные процессы должны протекать параллельно, а в том, в какой мере человек способен овладеть потребностями современности, насколько он может превратить цивилизационный прогресс в собственное саморазвитие. Другими словами, основная проблема этики на современном этапе заключается не в вопросе о «внутренней нравственности» как таковой, а в осознании человеком ответственности (в широком смысле) за свои деяния как субъекта исторического развития.

Кроме знания о том, как надо поступать, человек должен быть способен следовать своему знанию. Это требует от него большой затраты эмоциональной, психической энергии и самообладания.

Сервисная деятельность в большей степени, чем какая-либо другая деятельность человека, зависит от морального, профессионального, куль-

турного облика субъектов деловых отношений, ибо сущность взаимодействия в области сервиса сводится к тому, что одна сторона выгодным для себя образом предлагает товар (услугу), а другая желает выгодно получить этот товар (услугу), причем услуга должна быть качественной, а ее получение – комфортным. Возникает ситуация «продавец (субъект деловых отношений) – покупатель (объект деловых отношений)». Причем покупатель находится в лучшем положении, так как он имеет возможность выбирать продавца в зависимости от своих личных симпатий и уровня притязаний. Задача же субъекта деловых отношений – привлечь и удержать объект. Именно поэтому следование законам профессиональной этики и соблюдение правил этикета очень важно в сервисной деятельности.

Стратегия взаимоотношений – это хорошо продуманный план построения и поддержания качественных взаимоотношений. Успех продажи зависит в основном от способности работника сервиса строить взаимоотношения с заказчиками, управлять ими и увеличивать их число. Стратегия взаимоотношений должна включать в себя каждый аспект продажи – от первого контакта с потенциальным заказчиком до обслуживания его после того, как он становится постоянным клиентом.

Продажа в век информации включает в себя решение трех основных задач:

1. Построение новых взаимоотношений, при этом важно произвести положительное впечатление в процессе первого контакта.
2. Переход отношений с личностного уровня на деловой, при этом должно быть достигнуто взаимопонимание.
3. Управление отношениями: способ, с помощью которого торговый представитель устанавливает, строит и поддерживает взаимоотношения, уже не второстепенный аспект личных продаж, в век информации – это ключ к успеху.

Современные клиенты хотят иметь качественные товары и качественные взаимоотношения.

Индустриальный век создал миф о «прирожденном продавце» – динамичном, коммуникабельном, напористом человеке. Но опыт века информации показывает, что имеются другие факторы успеха продаж: позитивное представление о себе, а также способность эффективно устанавливать отношения. Высокая самооценка в сочетании с искренностью образуют важные составляющие для формирования успешных торговых представи-

телей. Личностные черты, необходимые успешному торговому работнику: честность, прямота, моральная устойчивость. Стратегия двойного выигрыша в процессе продаж состоит в следующем: «помогая вам выигрывать, я тоже выигрываю».

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Что следует понимать под культурой работников сервиса в фитнес-центрах?
2. Укажите, как соотносятся профессиональная этика работников сервиса и их моральная ответственность.
3. Как работнику фитнес-центра следует выстраивать стратегию взаимоотношений с клиентами?

1.6. Психология сервиса: основные аспекты

Успешный имидж представителя физкультурно-оздоровительного сервиса складывается из множества вербальных и невербальных факторов: голоса, одежды, осанки, манер и стиля общения [1, 10, 86, 108, 109].

Невербальные сообщения могут усиливать сказанные слова, а могут и противоречить им. Когда вербальные сообщения и язык тела соответствуют друг другу, у ваших собеседников создается впечатление, что вам можно доверять, а сказанное вами отражает то, что вы на самом деле думаете. Если же имеются противоречия между вербальными и невербальными сообщениями, то вероятность доверия падает.

Клиент руководствуется самыми различными мотивами при получении услуги. Культура обслуживания во многом заключается в том, чтобы создать в фитнес-центре такой психологический микроклимат, который бы способствовал формированию у клиента мотивов получения услуг и облегчал работнику выбор нужной аргументации в пользу приобретения услуги. Поэтому работник должен быть не только тонким психологом, но и знатоком потребностей каждого клиента. Этому благоприятствуют такие личностные качества работника, как доброжелательность, спокойствие, общительность, аккуратность. Негативное влияние, напротив, оказывают агрессивность, раздражительность, амбициозность, болтливость, упрямство, забывчивость. У грамотного работника сервиса правила хорошего тона никогда не остаются на бумаге, а постоянно используются в процессе обслуживания клиентов.

Психологическая культура сервиса – это уровень развития психологических знаний, навыков и умений работников сервиса для учета индивидуально-психологических особенностей клиентов с целью выбора наилучшей тактики их обслуживания.

Психология сервиса – одна из отраслей психологии. В сфере услуг общие закономерности психологии имеют своеобразную окраску. Так, общение обслуживающего персонала с клиентами характеризуется особенностями, которые отсутствуют в трудовом коллективе, в кругу семьи. Поэтому работнику сервиса нужно знать не только общую психологию, но и психологию процесса обслуживания потребителя.

Слова «угождение», «обхождение», «услужение» воспринимаются многими как оскорбительные для их достоинства. Услуга означает помощь, желание пособить. Но работники сферы услуг часто это слово отождествляют со словом «прислуживать», что вызывает их внутренний протест. На самом деле это предполагает проявление радушия и обязательности.

Работнику сферы услуг необходимо знать особенности клиента в зависимости от его темперамента [96, 105].

Сангвиник живой, активный, умеет хорошо владеть собой, общительный, легко и быстро откликается на происходящее вокруг него. Он стремится к частой смене впечатлений, сомнения для него недолговременны. Решения зачастую принимает быстро. При неблагоприятных условиях у него наблюдаются отсутствие сосредоточенности, поверхностность в контактах. По лицу сангвиника нетрудно угадать его настроение, отношение к окружающим людям и предлагаемой услуге. С ним несложно наладить продуктивные взаимоотношения. Его движения выразительны, разнообразны, темп речи быстрый. Мимика богатая и живая. Настроение обычно жизнерадостное.

Холерик характеризуется высоким уровнем психической активности, энергичностью действий, резкостью. В поведении зачастую неуравновешен, вспыльчив, раздражителен, не умеет сдерживаться, контролировать себя в конфликтной ситуации. В общение вступает легко, свои мнения высказывает смело. Его тяготит медленный, спокойный темп обслуживания. Он мнителен, обидчив, но его обида проходит быстро. Принимает решения быстро, долго над ними не раздумывая. Его движения и жесты резкие, быстрые, мимика выразительная. Говорит быстро, как бы захлебываясь словами, «проглатывая» окончания слов. Настроение бодрое, но с резкими переходами, склонен к частой смене настроений.

Флегматик отличается низким уровнем психической активности, внешне слабо проявляет свое эмоциональное состояние, уравновешен, отличается выдержкой, терпеливостью, хорошим самообладанием. Ему требуется определенное время, чтобы принять решение. Он в меру общителен, но испытывает трудности при вступлении в контакт. Движения однообразные, мимика бедная. Речь неторопливая, невыразительная, спокойная. Настроение обычно ровное, устойчивое.

Меланхолик характеризуется низким уровнем активности, замкнутостью, застенчивостью, он эмоционально раним, глубоко переживает даже незначительные события. Внешне вяло реагирует на окружающее, малообщителен, нерешителен и даже пассивен. Долго колеблется, прежде чем принять то или иное решение. Сильные воздействия выводят его из равновесия, вызывают растерянность. Он крайне подозрителен и робок. Создается такое впечатление, что он постоянно ожидает чего-то неприятного и боится этого. Чувствует себя нормально только в спокойной обстановке. Движения замедленные, мимика невыразительная. Голос тихий, настроение обычно грустное.

Работник контактной зоны в сфере сервиса в зависимости от своего темперамента по-разному ведет себя с покупателями:

- работник-сангвиник успешно обслуживает покупателей (заказчиков), но ему трудно выполнять монотонные, однообразные операции (например, оформлять большое количество документов);
- работник-холерик незаменим при обслуживании большого количества посетителей, но плохо владеет собой, особенно в напряженных, конфликтных ситуациях;
- работник-флегматик выдержан, уравновешен, но не может работать в быстром темпе, что вызывает раздражение у клиентов;
- работник-меланхолик доброжелателен, отзывчив, стремится избежать конфликтов, но медлителен и обидчив.

Особенности проявления темперамента у работника сферы обслуживания во многом определяются его общей культурой [1, 10, 86, 108, 109]. Например, некоторые работники не только не стараются сдерживать себя, но и дают волю своим отрицательным чувствам: гневу, раздражительности и т. д. Свою грубость, распушенность они зачастую оправдывают особенностями темперамента. Но подобное «оправдание» не выдерживает эле-

ментарной критики. Работник обязан бережно и деликатно относиться к посетителям, не допускать поступков, которые могут их травмировать.

У многих людей в различных ситуациях сочетаются черты двух или более типов темперамента, такой темперамент называется смешанным. Жизнерадостность и отзывчивость сангвиника, энергия холерика, спокойствие и рассудительность флегматика, глубина и устойчивость чувств меланхолика – ценные качества различных темпераментов работников при обслуживании клиентов. Работнику контактной зоны необходимо учитывать, что клиенты с холерическим темпераментом часто сильно возбуждаются. Неуравновешенность и горячность холерика нередко могут стать причиной конфликта. В этом случае лучше выждать, пока такой посетитель успокоится, а затем тактично продолжить с ним разговор. Работнику контактной зоны в сфере сервиса должен уметь снизить повышенную возбудимость у холерика, создать уверенность в правильности заказа у меланхолика, снять заторможенность в высказывании своих пожеланий у флегматика, заострить внимание на предлагаемом образце изделия (услуги) у сангвиника.

Работнику контактной зоны не обойтись без таких профессиональных черт характера, как выдержка, доброжелательность, аккуратность. Работник сервиса обязан знать разнообразные потребности клиентов, которые влияют на принятие решения о приобретении услуги (покупке товара), так как, совершая заказ или покупая товар, клиент стремится удовлетворить свои потребности. Многие клиенты не ведут разговор о своих потребностях в явном виде, поскольку эти потребности скрыты в подсознании. Вследствие этого они говорят о ценах, сроках, качестве, количестве, т. е. о тех факторах, которые можно понять и количественно измерить. Профессионализм работника сервиса в том и состоит, чтобы воспринять и учесть подспудные потребности клиента. Работнику сервиса важно проявлять такт, обладать мажорным психологическим настроением и вести себя безупречно.

Работник сервиса должен быть тонким психологом и понимать, что нередко мимика и жесты человека выражают больше, чем его слова, поэтому работник должен уметь распознавать эмоциональные состояния и соответствующие им потребности клиента. Только настроившись на одну волну с клиентом, можно вызвать у него желаемую реакцию и чувство удовлетворения.

Специалисты сферы сервиса должны обладать необходимым минимумом психологических способностей, включающим:

- высокий уровень креативности, так как сервисная деятельность предполагает ее использование в поисках новых ниш рынка, «конструирование» новых услуг;
- высокий уровень коммуникативных способностей, т. е. умение за короткий период устанавливать диалоговый контакт с потенциальным потребителем;
- особый тип мышления, т. е. способность выполнять огромное количество разнообразных задач;
- способность к экспресс-диагностике на основе природной наблюдательности и навыков;
- умение вести себя профессионально в конфликте, т. е. быть миротворцем (по природе или по мировоззрению).

Данные характеристики тесно переплетаются с *этикой обслуживания*. Этические принципы отражают такие отношения с клиентами, которые считаются в нашем обществе желательными, одобряемыми, стимулируются современной практикой сервиса и тем самым делают процесс обслуживания приятным и эффективным для обеих сторон. Рассматривая этическую сторону поведения работников в процессе взаимодействия, необходимо отметить их умение организовать себя, эмоционально настроить на выдержанный, деловой лад, а также стремление к внутреннему развитию и самосовершенствованию.

Эстетика обслуживания связана с художественными аспектами услуги, с внешними формами окружающих предметов, сопровождающих процесс обслуживания, а также с внешним видом сотрудников, который должен соответствовать служебным целям и гармонизировать с интерьером.

В табл. 1 систематизированы элементы культуры процесса взаимодействия в сервисе и раскрыто их содержание.

Таблица 1

Элементы культуры сервисного взаимодействия и их содержание

Элементы	Содержание
1	2
Профессионально-трудовые	Профессиональная подготовка, дисциплинированность, ответственность, навыки, мастерство, знания, организационно-технологическое совершенствование труда

1	2
Социально-психологические	Индивидуально-психологические качества работника, соответствие места и должности его работе
Этические	Принципы, нормы, одобряемые в обществе (честность, порядочность, совесть, внимательность, вежливость, выдержка, терпение, культура речи, безукоризненность)
Эстетические	Архитектура здания, интерьер помещений, элементы декоративно-прикладного искусства, освещение, форма обслуживающего персонала, эмблема фирмы, элементы упаковки

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Каково значение вербальных и невербальных факторов в создании успешного имиджа работника сервиса?
2. Раскройте особенности поведения клиента, исходя из характеристик его темперамента.
3. Охарактеризуйте возможное поведение работника сервиса, исходя из характеристик его темперамента.
4. Охарактеризуйте соотношение психологического своеобразия и особенностей взаимодействия работника сервисной сферы и клиента.

1.7. Техники продаж

Совершение заказа обычно происходит в три этапа [1, 108, 109]:

1. Первое посещение организации клиентом. Оно может быть вызвано потребностями, которые и становятся побудительным мотивом прихода человека на предприятие сервиса. Клиент имеет определенную установку на получение той или иной услуги. Под установкой следует понимать внутреннее состояние постоянной готовности приобрести нужную услугу. Эту установку можно условно назвать представлением об услуге, причем представление может быть как конкретным, так и расплывчатым. Если предлагаемая услуга соответствует представлениям клиента о ней, то у него появляется желание сделать заказ. При этом в воображении заказчика возникает представление об обладании данной услугой, когда ее не воспринимают и оценивают саму по себе, а включают в определенную личностную ситуацию (например, цвет спортивного костюма оценивается в соответствии с цветом имеющейся обуви и т. д.).

2. Принятие решения сделать заказ или же отказаться от него. Результат зависит от степени расхождения представления об услуге с представлением об обладании ею. На принятие решения влияет ряд дополнительных факторов:

- соответствие услуги моде, цене и другим представлениям человека. Так, невысокая цена делает заказ выгодным, но вызывает настороженность и недоверие в отношении качества, высокая цена обычно служит показателем добротности услуги, но затрудняет принятие решения;

- разнообразие ассортимента услуг. Следует помнить, что слишком большое количество предложений (когда «глаза разбегаются») для некоторых людей затрудняет выбор чего-то определенного. Не рекомендуется, например, одновременно рассказывать о более чем трех направлениях фитнеса;

- особенности личности заказчика (бережливость – расточительность, доверчивость – недоверчивость и др.);

- настроение клиента;

- четкость организации работы предприятия: деловитость, компетентность работников, их внимательное, заинтересованное отношение к посетителям.

3. Совершение заказа или отказ от него.

Тактика обслуживания на этапах совершения заказа. На первом этапе необходимо овладеть вниманием клиента, вызвать интерес к услуге, желание ее приобрести. Для этого используют рекламные проспекты, наглядно оформленные стенды, демонстрацию инвентаря и оборудования, рекламу в газетах, на радио, телевидении и т. д. Важное значение имеет умение работника контактной зоны войти в контакт с посетителем.

Демонстрируя услугу, нужно:

- подчеркнуть ее достоинство, дать точные характеристики;
- обеспечить доступ к услуге (рекламным проспектам об услуге);
- проводить показ в достаточно быстром темпе (учитывая темперамент клиента), так как излишняя медлительность утомляет, но не слишком торопясь (спешка воспринимается как нежелание работника уделять клиенту достаточно внимания);

- не навязывать свою оценку услуги, это, по возможности, должен сделать сам клиент.

На втором этапе задача работника контактной зоны – умело стимулировать решение клиента сделать заказ. Следует грамотно обосновать цену услуги, подчеркнуть ее качества, отметить соответствие требованиям моды и др. Желательно свою речь строить в диалоге с клиентом. Решение клиента часто

обусловливается несколькими мотивами. Надо умело подвести его к принятию положительного решения, при этом ничего не навязывая.

Поведение клиента может быть активным и пассивным. В первом случае он пришел с уже готовым решением и четко излагает свои желания. Во втором случае он зачастую не решается сделать заказ. Такого клиента необходимо подробнее расспросить о его желаниях и быть при этом очень терпеливым. Если клиент колеблется, надо попытаться выяснить причину этого. При этом нужно расположить заказчика к себе, помочь советом и быть осторожным, деликатным. Если клиент все же уходит, то работник не должен выражать недовольство из-за якобы напрасно потраченного времени. Наоборот, нужно поблагодарить клиента и выразить надежду, что он зайдет еще раз. Если человек в дальнейшем решится сделать заказ, то он сделает его там, где с ним были обходительны.

Третий этап – завершение процесса обслуживания. Клиент будет чувствовать удовлетворение, если на этом этапе работник одобрит его приобретение.

Ключевые факторы успеха в процессе продаж. Процесс производства любого товара (услуги) заканчивается тогда, когда этот товар (услуга) куплен. Существуют определенные технологические подходы к процессу продаж. У него есть свои нормы, стандарты, эталоны, обеспечивающие успешность. Успешных в этой сфере специалистов отличает профессиональный рост:

- профессионалы всегда уважаемы и желанны: если финансовая независимость – это вклад в настоящее, то профессиональный рост – это вклад в будущее;
- финансовая независимость возникает, когда работник делает то, чего делать не хочется, но надо, чтобы заработать, и вместе с тем не отказывает себе в том, что делать очень хочется, но не получается, так как не хватает денег;
- профессионалы стремятся к приобретению социального статуса или карьерному росту, так как именно это дает человеку впоследствии личную свободу и власть.

Таким образом, факторами успеха являются следующие:

1. *Сосредоточенность на результате.* Если у работника нет четких целей, намерений, планов, то его поведут за собой желания и склонности других людей. Чтобы избежать этого, необходимо:

- осознавать цели. Они должны быть конкретны, измеримы, реалистичны, локализованы в конкретном времени и пространстве, понятны.

Самая большая проблема неуспешных людей состоит в том, что они мечтают, планируют, опасаются, волнуются, но ничего не делают;

- анализировать реальные действия, приводящие к претворению в жизнь целей. Действия работника зависят от того, во что он верит. А от самих действий зависит, что он будет иметь. Отсутствие веры в предлагаемые продукты и услуги не делает работника успешным;

- верить в продаваемые продукты и услуги, а также в надежность и стабильность компании в целом, т. е. важно вначале «продать» компанию и ее продукцию сотрудникам. Малейшая неуверенность продавца бессознательно передается клиенту. Кроме того, если работника одолевают сомнения в достижении результата, то все его действия совершаются впустую.

2. *Настойчивость*. Одна из причин неуспеха сервисных сфер деятельности – это отказ от повторных попыток продаж после первой неудачи. Каждое «нет» клиента – часть пути к успеху. Есть выражение «негативный результат – это тоже результат», так как, несмотря ни на что, работник должен быть настойчив, должен изгонять страх перед ошибками и провалами, рисковать, когда это необходимо.

3. *Готовность принять вызов*. Бизнес – это зачастую прыжок в неизвестное с завязанными глазами. Порой самый большой риск – избегание всякого риска. Чтобы при продажах получить одно «да», приходится услышать тысячу «нет». Поэтому если работник изо всех сил избегает слова «нет», то тем самым он лишает себя возможности услышать долгожданное «да».

Есть понятие «воронка продаж». Количество людей вверху воронки – вероятные клиенты, люди, с которыми работник вошел в первичный контакт. Количество людей внизу воронки – это реальные покупатели. Соотношение же «да» и «нет» определяет эффективность работы.

4. *Активность*. Продажа товара или услуги – это активное привлечение покупателя, творческий процесс выхода на новых клиентов. Все потенциальные клиенты находятся за дверями, в которые надо достучаться, но дверей, в которые можно достучаться, гораздо больше, чем кажется. Нужно бороться за место в сознании клиента, за его деньги, за территорию, где он проживает. Работнику сервисных специальностей необходимо уравновесить у клиента два противоположных мотива. Один из них состоит в стремлении приобрести определенную услугу и таким образом удовлетворить желания, другой – в стремлении избежать каких-либо усилий и затрат. Так как сегодня покупатель находится в ситуации сверхвыбора, к нему приходится относиться как к капризному ребенку.

Пять ключевых этапов в процессе продаж. Персональная продажа – это ряд последовательных действий, совершаемых продавцом товаров и услуг с целью убеждения заказчика (покупателя). Работнику сервисной сферы чаще всего приходится преодолевать пять основных барьеров, мешающих покупателю принять решение:

- 1) нет доверия – его надо построить;
- 2) нет осознания потребности – ее надо определить;
- 3) нет желания приобрести конкретный товар или услугу – его надо создать;
- 4) нет уверенности – ее надо сформировать;
- 5) нет срочности – ее надо привнести.

Очень важно сформировать долговременные отношения с клиентами. При этом большое значение имеет имидж компании, слагаемый из имиджа всех ее сотрудников.

Практически в каждой продаже можно выделить пять ключевых этапов:

- 1) установление контакта с клиентами;
- 2) сбор информации, разведка;
- 3) презентация коммерческого предложения;
- 4) работа с возражениями;
- 5) завершение продажи.

Каждый этап имеет свои особенности, задачи, методы, свое начало и конец, успех одного этапа определяет успех последующего. На каждом этапе нет успехов и поражений, есть только реализованные или же упущенные возможности.

Правила прохождения этапов продаж:

1. *Переход на следующий этап.* Его целесообразно осуществлять после выполнения задач текущего этапа.

2. *Баланс времени.* Время нахождения на каждом этапе ограничено и пропорционально общей длительности процесса продажи товара или услуги.

3. *Контроль очередности этапов.* Если клиент пытается перескочить через этап, разрешите ему, но затем возвращайтесь к исходному этапу.

4. *Контроль за эмоциями клиентов.* Движение по эмоциональным этапам должно идти от страха, сомнения, безразличия к интересу, желанию, согласию.

5. *Поведение, соответствующее ситуации.* На каждом этапе работник должен использовать техники, адекватные конкретным ситуациям продаж, степени подготовленности покупателей, степени доверия к организации, услуге, работнику.

С психологической точки зрения в организации рекомендуется сформировать свой сценарий продаж, в котором записывать наиболее сильные фразы, способные проникнуть в сознание клиента, описывающие выгоды, получаемые клиентом от приобретения услуги (товара); наиболее убедительные ответы на возражения клиента; фразы, способные подтолкнуть клиента к принятию благоприятного решения. Сценарий не лишает продавцов инициативы, но у них появляется возможность выбора фраз, уместных в той или иной ситуации.

Корпоративная книга сценариев продаж должна содержать:

- указание конкретных преимуществ организации;
- описание десяти самых важных фактов об организации, вызывающих к ней доверие;
- эффективные фразы приветствий и прощаний с клиентом;
- удачные вопросы к клиенту, позволяющие понять его потребности, вступить с ним в разговор;
- десять типичных возражений клиентов и тридцать эффективных способов ответа на них;
- удачные способы перевода предложения работника на язык выгод клиента;
- наиболее удачные метафоры, сравнения применительно к услуге;
- указание причин покупки именно этого товара (услуги);
- перечисление причин покупки товара именно в данной организации.

Работник сервиса, находящийся на передовой линии контакта с клиентом, должен уметь:

- убедительно рассказать клиенту о продукте;
- доказать клиенту уникальность предложений с позиции его личных выгод;
- изменить невыгодные для работника стереотипы клиента и сформировать у него потребность в услуге.

Установление контакта с клиентами. Первые 30 секунд после того, как клиент увидел или услышал работника сервиса, у него активно формируется первое впечатление о нем. Это происходит автоматически. Возникает вопрос: наводить мосты или строить оборонительные сооружения? Ответ на этот вопрос определяет дальнейшую стратегию поведения клиента.

Первое впечатление клиента о работнике влияет на его решения в последующие дни, месяцы, годы. При установлении контакта с клиентом ему надо понравиться с первого взгляда. Клиент должен увидеть в работнике профессионала, которому можно доверять, который уважает его интересы, разделяет его ценности. Нужно помнить, что клиенты хотят большего, чем

просто получение продукта или услуги: они хотят, чтобы к ним хорошо относились. Клиент, наблюдая за работником, ищет ответы на вопросы:

- Можно ли доверять этому человеку?
- Насколько этот человек профессионален?
- Насколько он сам верит в предлагаемый товар (услугу)?

Поэтому только после того, как сформирована вера в предлагаемую услугу у сотрудников, можно «продать» клиенту идею о том, что организация заслуживает доверия. Ведь только доверяя продавцу, человек разрешает ему оказывать на себя давление. Деньги клиент отдает лишь тому, кому доверяет. Важно помнить, что доверие – фундамент отношений.

Основное требование к профессии работника сервиса – это умение создать позитивное отношение к тому, что он делает. Установлено, что тот, кто успешно занимается продажами, обладает уникальной способностью в момент встречи с потенциальным клиентом порождать в себе ресурсное состояние, проявляя энтузиазм, эмоциональность, вне зависимости от того, что происходило до этого. Успех определяется тем, насколько продавец способен заразить клиента своей верой, энергией. Работники сервиса должны привлекать внимание к себе, а свое отдавать клиенту.

Любую встречу важно начинать со зрительного контакта. Элементы невербального поведения при встрече определяются бизнес-этикетом: работник должен демонстрировать значимость клиента, создавать для него атмосферу безопасности, комфорта. Профессиональный внешний вид и личная гигиена – составляющие успеха на этом этапе. Общение между продавцом и клиентом происходит по трем каналам: вербальному, визуальному, звуковому. Успех в обслуживании клиента способствует его удержанию, так как известно, что затраты на удержание постоянного клиента составляют 20 % от того, что пришлось бы затратить на привлечение нового.

Итак, сервис как система индивидуального обслуживания предполагает комплекс организационных, технических и технологических видов деятельности по обеспечению комфортности жизнедеятельности людей.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте этапы совершения заказа в фитнес-центре, дайте их характеристику, опишите тактику обслуживания.
2. Каковы факторы успеха продаж в фитнес-центре?
3. Охарактеризуйте техники продаж в фитнес-центре. Назовите этапы и правила их осуществления .

Глава 2. ИСТОРИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО СЕРВИСА

2.1. Предпосылки развития сервисной деятельности

В культурах Древнего мира существовало немало предпосылок, которые определили появление деятельности, связанной с оказанием услуг разного рода [1, 108]. В этот период сформировались важнейшие типы услуг в разных сферах жизнедеятельности, существующие и сегодня: в сфере экономических отношений (ремесленное производство, торговля, денежное обращение и др.), в области государственно-правовых отношений, в сфере духовных и художественно-эстетических запросов, в быту и в сфере удовлетворения личных потребностей.

Уже в древности зародились и стали развиваться общественные услуги со стороны государства, сформировались его правовые системы.

В Средние века в странах Запада на смену рабовладельческому производству, ремесленным мастерским приходит мануфактурное производство, связанное с дальнейшей дифференциацией и специализацией труда, появляются кредитно-финансовые организации. В обществах, которые стали двигаться по пути капитализации своего хозяйства, начинает складываться важнейшее звено современного сервиса: «производители услуг – потребители». Особенно интенсивно эта цепочка действовала в сфере путешествий (в средневековой Европе появилось множество паломников). Увеличивающееся число путешественников требовало хороших дорог, гостиниц, питейных заведений, харчевен.

С развитием капиталистических отношений расширилась и окрепла ориентация производителей товаров и услуг на удовлетворение запросов потребителей, а также на увеличение своей прибыли, что было редким явлением в Древнем мире.

По мере развития техники стремительно растет удельный вес городского населения, зарождаются новые профессии, связанные с обслуживанием машин и углубляющие расслоение общества.

Рубеж 60–70-х гг. XX в. в развитых странах характеризуется возникновением информационной революции, сервисацией экономики. Информационная революция связана с появлением в жизни людей компьютерной

техники, автоматизированных систем связи. Значение информации в жизни общества и индивидуума резко возрастает. Создаются перспективы формирования новых культурных и социально-гуманитарных потребностей информационного характера. Сервизация экономики связана с процессом активного инвестирования в инфраструктурные отрасли.

В последней четверти XX в. в развитых странах преодолевается исторически сложившееся представление о секторе услуг как о второстепенном, подчиненном, полностью зависящем от промышленности. К концу века в США, странах Западной Европы, Японии ситуация коренным образом меняется, а ряд производственных услуг: банковских, финансовых, информационных, управленческих, компьютерных – определяется в качестве ведущих элементов национального и регионального развития.

Продукт, в котором реализуется интерактивное отношение производителя и потребителя, составит главную отличительную особенность товара-услуги ближайшего будущего.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Укажите предпосылки становления и развития сервисной деятельности.
2. Что стало двигателем развития сервиса?
3. С чем связана сервизация экономики?

2.2. История развития физкультурно-оздоровительного сервиса за рубежом

Физкультурно-оздоровительный сервис – это предоставление услуг, удовлетворяющих потребность в движении, развитии физических способностей, укреплении здоровья, соревнованиях и достижениях [14, 20, 21, 36, 115].

В основе физической культуры (как части общей культуры общества) лежит биологическая потребность человека в двигательной активности и потребности общественной жизни, всегда предъявлявшей определенные требования к уровню физического развития человека [4, 5, 24].

Уже в первобытных обществах, как отмечают исследователи, проводился обряд инициации, связанный с переводом юношей в возрастную группу взрослых мужчин. Готовясь к посвящению, юноши усиленно тренировались

в беге, прыжках, лазании, метании, выдерживали пищевые запреты, принимали участие в охоте. К инициации молодежь готовили специально выделенные родом старейшины, которых можно считать первыми тренерами-наставниками. Пещерные и наскальные рисунки той эпохи изображают охотников, преследующих дичь. В качестве метательных снарядов использовались булавы, каменные топоры, копья, дротики и бумеранги. Успех в такой охоте достигался благодаря хорошей физической подготовке охотников [4, 99].

Так уже в глубокой древности осознаются возможности физических упражнений как средства формирования сознания, укрепления здоровья, подготовки к практической жизни.

В древневосточных обществах государство ставит своей задачей формирование типа человека, годного для защиты власти и завоеваний. Утверждается обязательное физическое воспитание юношества, основанное на атлетике, стрельбе из лука, гонках колесниц, скачках, плавании, контактных физических поединках и танцах с оружием, имевших целью укрепление боевого духа. Услуги тренеров-наставников оплачивало государство, а само обучение мало считалось с потребностями отдельного человека и носило, по сути, принудительный характер [20, 36, 52, 59]. Чтобы повысить эффективность такого обучения, организовывались состязания, которым придавали обрядово-магический и торжественный характер.

Однако уже тогда «верхи» общества пользовались услугами учителей верховой езды, рукопашного боя, специалистов по лечебной гимнастике. При раскопках Кносского дворца на Крите (2 тыс. лет до н. э.) археологами были обнаружены помещения для занятий физическими упражнениями – предшественники современных спортивных и тренажерных залов.

В Древнем Китае с VII в. до н. э. начинается формирование ушу – своеобразной гимнастики, одной из сторон которой было оздоровительное направление [36, 101]. Дыхательная гимнастика тай-чи соединяла тренировку дыхания с физическими упражнениями, обеспечивала психологическое воздействие и физическое развитие. Занятия по выстроенной в определенной последовательности программе обязательно проходили под руководством учителя, наставника.

В Древней Индии с начала 2 тыс. до н. э. складывается хатха-йога – система физических упражнений и духовного совершенствования [36, 104]. И здесь характерная черта: занятия проводит гуру – духовный наставник, учитель.

В Европе в эпоху Античности появляются принципиально новые особенности в предоставлении физкультурно-спортивных услуг [36, 52, 59, 102].

В Древней Греции утверждается идеал воспитания человека, гармонично сочетающего внешние (физические) и внутренние (духовные) достоинства. Такое сочетание называли калокагатией (от гр. kalos – прекрасный, физически выносливый, хорошо сложенный и agathos – умный, добрый, с твердым характером).

В период расцвета Афин окончательно складывается античная гимнастика (от гр. gymnos – обнаженный), состоящая из трех основных частей:

1) подвижные игры, в которых под наблюдением воспитателей участвовали дети до 7 лет;

2) обучение в палестре – частной гимнастической школе, а затем в гимнасии – государственном воспитательном заведении;

3) занятия орхестрикой – упражнениями, сформировавшимися из ритуальных танцев, необходимыми для развития ловкости, красоты движений.

Каждый свободный гражданин Афин стремился отдать мальчиков в возрасте 12–16 лет в палестру, где с подростками работал педотриб – учитель гимнастики. Гимнастика понималась как педагогический процесс, направленный на системное осуществление физических возможностей человека, т. е. полное развитие его физических качеств и телесно-двигательных способностей.

В 16 лет юноши переходили в гимнасии – государственные воспитательные организации, где специально подобранная система физических упражнений и методических приемов служила гармоническому развитию и укреплению здоровья. Физические упражнения, часто выполняемые под музыку, использовались для исправления осанки, улучшения походки, воспитания пластичности движений, силы и выносливости. Многие занятия в гимнасиях проходили в форме соревнований учащихся в физической подготовке, что соответствовало принципу состязательности, которым была пронизана вся жизнь античного общества.

Во главе гимнасией стояли так называемые «софронисты» (люди, заботящиеся о добродетели). Спорт в Афинах имел целью научить человека владеть собой, соблюдать правила честной игры, возвышать дух.

Для достигших наибольших успехов в физической подготовке молодых людей открывалась перспектива участия в Олимпийских играх – общегреческих празднествах и спортивных состязаниях, проводимых в священном округе вблизи храма Зевса в Олимпии.

История и организация Олимпийских игр древности достаточно хорошо известны. Свидетельства античных авторов, статуи и изображения на вазах помогают воссоздать картину Игр.

Отметим наиболее существенные для физкультурно-спортивного сервиса аспекты:

- наличие группы организаторов (элладодиков) из числа аристократических семей Элиды, одного из полисов древней Эллады, которые за 10 месяцев утверждали дату проведения Олимпийских игр, оповещали полисы с помощью специальных вестников (теоров), устанавливали священное перемирие на время Игр;

- длительный период предварительных тренировок участников в специальных центрах под руководством опытных тренеров;

- наличие правил, которые определяли ход Игр в целом, характер спортивной борьбы и помогали судейской коллегии выявить победителей;

- традицию, согласно которой олимпионик (победитель) должен был публично благодарить своего тренера;

- комплексный характер праздника, который привлекал до 40–50 тыс. чел. и был местом встречи и переговоров правителей, «симпозиумом» для историков, философов, местом проведения конкурсов для певцов, поэтов, танцоров, ярмаркой для торговцев;

- участие победителей в празднествах на своей родине (торжественный въезд, пиры, хвалебные оды, памятники), имевших целью пропаганду физической культуры и спортивных состязаний.

Таким образом, в античной Греции физкультурно-спортивные услуги населению предоставлялись на основе соединения государственных, общественных и частных начал, что характерно и для современных условий.

В античном Риме периода республики (до I в. н. э.) физическая культура имела чисто прикладной характер: войны, которые вел Рим, требовали людей с хорошей военно-физической подготовкой, поэтому существовал культ сильного мужского тела. В римской армии молодые воины проходили суровую школу физического воспитания (обращение с оружием, бег, прыжки с шестом, скалолазание, борьба, плавание) под руководством опытных воинов.

Молодежь из знатных семей имела возможность участвовать в любительских занятиях физкультурой на Марсовом поле – своеобразной спортплощадке для подвижных игр и гимнастики.

В императорском Риме состязания в физической подготовке становятся зрелищем, а гладиаторы – своего рода профессионалами спорта, уча-

ствующими в поединках на аренах, в представлениях морских битв (навахии), в сражениях с дикими зверями.

Нужно также отметить услуги, предоставляемые с начала II в. до н. э. особыми учреждениями отдыха – термами, которые можно считать древнеримскими фитнес-клубами.

Термы – это комплекс, включающий в себя бани (несколько помещений с разной температурой), двор для солнечных ванн, помещения для массажа, залы для бесед, бассейны и палестры – залы для гимнастических упражнений. В IV в. н. э. в Риме было около 1000 терм. Некоторые термы имели зрительские места для наблюдения за гимнастическими играми. В термах свободные граждане за умеренную плату проводили свободное время, пользуясь и физкультурно-спортивными услугами.

К эпохе Античности относится появление первых стадионов – открытых сооружений для атлетических состязаний и тренировок. Стадион в Олимпии – первый из стадионов древности, имевший трибуны для зрителей. Овальная форма трибун, удобная для зрителей, сидящих в одном ряду, сохранялась в римскую эпоху и дошла до наших дней. Амфитеатры Древнего Рима – прообраз спортивно-зрелищных комплексов современности.

Европейское средневековье (V–XV вв.) вносит свои акценты в предоставление физкультурно-спортивных услуг.

Крестьянство – наиболее многочисленный слой средневекового общества – удовлетворяло потребность в двигательной активности в силу характера своего повседневного труда. Однако на праздниках обязательно проводились физические игры и состязания в ловкости, силе, лазании по шесту и канату.

Основными потребителями физкультурно-спортивных услуг были рыцари, которым была необходима военно-физическая подготовка. Для обучения приемам фехтования приглашались фехтмейстеры, искусству верховой езды обучали берейторы, специальные наставники учили премудростям охоты. Свообразным видом сервиса была организация на средства феодалов рыцарских турниров – своего рода спортивных состязаний. Здесь демонстрировались различные виды «рыцарских искусств», в число которых помимо единоборств, поединков с холодным оружием входили шашки, шахматы, игра на струнных музыкальных инструментах.

В Средние века в Японии появляется военное сословие мелких дворян – самураев (аналог рыцарей средневековой Европы). Именно в их среде

складывается кодекс поведения бусидо (с яп. буси – воин, до – путь; бусидо – «путь воина»), зарождаются и начинают развиваться виды борьбы: сумо, джиу-джитсу, карате, а также искусство фехтования с одним или двумя мечами – кендо.

В эпоху зрелого европейского Средневековья (XII–XV вв.) усиливается роль городов. Ремесленники организуют фехтовальные и стрелковые союзы, в которых приглашенные наставники готовят горожан к обороне от феодалов.

В период Средневековья зарождаются многие виды спортивных игр: на средневековых ярмарках в Германии играют в кегли, в XIV в. появляются бейсбол в Англии, гольф в Дании. Эти игры все больше воспринимаются как развлечение, занятие, доставляющее удовольствие, что дает новые возможности для организации физкультурно-спортивного сервиса.

В XV–XVI вв. в Европе усиливается интерес к античному наследию, в том числе и к греческой гимнастике. Становится очевидной малая эффективность одностороннего духовного воспитания, за что всегда ратовала церковь. Итальянский просветитель Витторино де Фельтре организует в Мантуе (Италия) школу «Каза джакоза» («Дом радости»), где по образцу греческих гимнасиев рационально сочетаются умственное и физическое воспитание, причем физическое воспитание имеет целью не военную подготовку, а укрепление здоровья и развитие физических возможностей человека.

В XVI в. выходит ряд книг – своего рода учебников по физической культуре и физическому воспитанию. В 1538 г. Н. Винман выпускает книгу «Пловец, или Об искусстве плавать». В 1544 г. напечатана книга Я. Камерариуса «Диалог о гимназиях». В 1569 г. И. Меркуриалис дает подробное описание античной системы физического воспитания в своем труде «Об искусстве гимнастики», который почти 200 лет является основным руководством в деле телесного формирования юношества.

В XVI–XVII вв. общественный интерес к сфере физкультурно-оздоровительного сервиса возрастает. Повсеместно возникают новые варианты физических упражнений и игр. На смену фехтованию на мечах приходит фехтование на шпагах и рапирах, совершенствуется гимнастика, в Англии зарождается бокс. Из Дании в Англию и Нидерланды проникает гольф, в Швейцарии и Германии появляются прыжки в воду, в Нидерландах – парусный спорт. Окончательно создается система конной выездки, школа верховой езды.

Таким образом, ко второй половине XVII в. в Европе появляются предпосылки для развития физкультурно-оздоровительного сервиса Нового времени.

В Новое время (XVII–XVIII вв.) происходит дифференциация потребностей в физкультурно-оздоровительных услугах и, соответственно, возникают новые услуги.

Швейцарский педагог И. Песталоцци предлагает аналитическую методику физического воспитания детей с использованием специальных упражнений, направленных на развитие физических качеств и телесно-двигательных способностей.

Пропаганда занятий спортивного характера способствует возникновению массового физкультурного движения. Потребители и любители физкультурно-спортивных услуг объединяются в общества и клубы по спортивным интересам. Все шире практикуется подготовка соревнований разного уровня и масштаба, появляются организации, предоставляющие физкультурно-оздоровительные услуги.

Вот некоторые даты и факты, иллюстрирующие вышесказанное:

1700 г. – открыт каток для катания на роликах (Англия).

1715 г. – организованы первые соревнования по академической гребле (Англия).

1719 г. – проходит первый чемпионат Англии по боксу.

1733 г. – в Норвегии растет популярность лыжного спорта, создаются войсковые лыжные отряды.

1742 г. – организуется конькобежный клуб в Эдинбурге (Шотландия).

1763 г. – проходят официальные соревнования по бегу на коньках и фигурному катанию (Англия).

1767 г. – организованы военно-спортивные лыжные состязания в Христиании (ныне Осло, Норвегия).

1775 г. – создан яхт-клуб, организована регата, вручены призы победителям (Англия).

1786 г. – Ж. Бальма покоряет Монблан, что положило начало современному альпинизму (Франция).

1793 г. – в Германии выходит из печати первый учебник по физическому воспитанию «Гимнастика для молодежи» И. Гутса-Мутса.

В XIX в. получили дальнейшее развитие основные тенденции, возникшие в предыдущий период. Потребность в физкультурно-оздоровительных

услугах возрастает, и предприимчивые люди, улавливая это, создают новые возможности для удовлетворения данной потребности, новые услуги. Так, Фридрих Ян, немецкий гимнаст, в 1811 г. открывает первую спортивную площадку около Берлина для физических упражнений и гимнастики на снарядах (перекладине, брусках, бревне). Это в полном смысле слова учреждение физкультурно-оздоровительного сервиса.

В первой половине XIX в. складывается шведская система физического воспитания Пера Линга – основоположника общеразвивающей шведской гимнастики. П. Линг и его сын Я. Линг классифицировали упражнения по анатомическим признакам, ввели в гимнастику новые предметы, создали разного размера лестницы и бревна. В основу физических упражнений был положен анатомический признак: каждое упражнение целенаправленно способствовало развитию какой-нибудь части тела (рук, ног, брюшного пресса). Этой же системы придерживался и П. Ф. Лесгафт.

Со второй половины XIX в. в Европе и Северной Америке начинается формирование современного соревновательного спорта как системы организации и проведения состязаний и учебно-тренировочных занятий. Цель соревнований – выявление и унифицированное сравнение достижений людей в определенных видах физических упражнений, уровня их физического развития.

Во второй половине XIX в. существовавшие ранее виды спорта получают международное распространение:

- создаются национальные и международные спортивные организации;
- возникают условия для возрождения Олимпийского движения (1896).

Появляются новые виды спорта, особенно на рубеже XIX–XX вв.

В XX в. физкультурно-оздоровительный сервис становится частью образа жизни каждого человека в самых разных формах:

- массовый самодеятельный спорт;
- физкультура и спорт как учебный предмет в школах, других учебных заведениях;
- спорт высших достижений как зрелище, предмет всеобщего интереса;
- спорт как форма и основа международных связей.

Предоставление физкультурно-оздоровительного услуг влияет и на другие сферы жизни общества. В начале XX в. у модельеров одежды возникает понятие «спортивный стиль». Появляются костюмы для занятий гимнастикой,

езды на велосипеде, игры в теннис. Требование функциональности, свойственное спортивному костюму, распространяется на всю одежду.

После 1945 г. в Европе и Америке возникает новое направление физкультурно-оздоровительного сервиса – фитнес как система оздоровления и коррекции фигуры путем регулярных тренировок под руководством специальных инструкторов [36, 52, 59, 100].

Существуют разные версии возникновения фитнеса [36, 52, 59]. Большинство исследователей выделяют западную и восточную версии. Западная версия возникновения фитнеса берет свое начало на американском континенте, и многие ученые-исследователи родиной методологии фитнеса считают США. В рамках восточной версии некоторые авторы полагают, что современный фитнес возник на основе идеологии древних оздоровительных систем. Они утверждают, что его истоки уходят в античное прошлое. На наш взгляд, мнения исследователей правомерны, так как история развития занятий физическими упражнениями с целью укрепления здоровья уходит в далекое прошлое, но вместе с тем современный фитнес основан на оздоровительных видах занятий как Запада, так и Востока. Однако следует отметить, что, по мнению большинства исследователей, современный фитнес тесно переплетается с историей развития США и, несомненно, именно американцы явились пропагандистами и проводниками идеологии фитнеса.

Рассматривая ретроспективу, можно отметить большое значение для физической культуры, в частности фитнеса, периода развития Америки на рубеже XIX–XX вв. Индустриальная революция способствовала широкому внедрению технологических достижений в производство, сокращению доли тяжелого ручного труда и превращению сельского уклада жизни в городской со свойственным ему снижением двигательной активности. Исследователи отмечают, что ценой индустриализации США стали опасные для жизни болезни: рак, диабет, сердечно-сосудистые заболевания, которые дали о себе знать в 1950-е гг. [24, 37]. Урбанизация, изменения в привычках и структуре питания, повсеместное распространение передвижения на автомобилях, а в связи с этим сидячего образа жизни повлекли за собой рост «болезней цивилизации» среди американцев.

В 1950-х гг. в США показатели физической подготовленности (мышечная сила и гибкость туловища и ног) учащихся школ в возрасте от 6 до

16 лет были почти на 10 % ниже, чем показатели применительно к той же категории на Европейском континенте. Примерно 60 % американских детей не прошли по крайней мере один тест в сравнении с 9 % детей стран Европы [24, 37]. Эта тревожная статистика способствовала началу новой кампании по укреплению здоровья молодого поколения нации и развитию фитнеса, инициированной политическими лидерами США. Тогда же в физической культуре многих капиталистических стран выявилась тенденция отмежевания от спортивной деятельности, направленной на достижение все более высоких результатов. Среди факторов, активизировавших эту работу в США, ученые называют высокий уровень заболеваемости и ранней смертности, большие потери рабочего времени, связанные с невыходами на работу по болезни, рост расходов предприятий и фирм на медицинское страхование своих сотрудников и т. д.

В 1956 г. была создана Национальная ассоциация оздоровления, которая уделяла большое внимание физкультурно-оздоровительной работе на производстве (fitness in business) [24, 37]. Работа ассоциации строилась на принципах, которые послужили основой идеологии фитнеса:

1) каждый работник должен выбрать для себя определенный вид оздоровительной деятельности, приносящий ему наибольшее удовлетворение и пользу;

2) каждый работник должен быть знаком с определенными формами оздоровления, занятия которыми требуют немного места и могут быть выполнены в короткий промежуток времени;

3) занятия должны приносить занимающимся радость и удовлетворение.

До середины 1960-х гг. в США термин «фитнес» не использовался, а все обозначаемое им входило в понятие «физическая культура». Однако стремительное развитие нового оздоровительного направления, появление у него самостоятельной идеологии требовали своего обозначения новым термином – «фитнес».

С 1960-х гг. главным сторонником фитнеса и всех оздоровительных начинаний для американцев разных поколений стал президент Джон Ф. Кеннеди, чем подтвердил в годы своего правления преемственность заботы о здоровье нации [24, 37]. Именно он учредил Президентский совет по фитнесу. В это же время официально появился термин «фитнес», обозначающий тренировочные программы для физической подготовки американских солдат.

Первые тренировочные программы по фитнесу сформировались еще во время Второй мировой войны. Чтобы не терять время зря, американские солдаты занимались с отягощениями, укрепляли мышцы пресса, подтягивались на перекладине. Спустя годы простейшие упражнения стали классикой, а профессионалы в сфере фитнеса постоянно совершенствуют их. На наш взгляд, именно обозначение фитнеса как тренировки с отягощениями для формирования фигуры, впоследствии получившее название «бодибилдинг», и внесло в дальнейшем некоторую терминологическую путаницу в обоснование понятия и идеологии фитнеса в России.

Первая книга американского доктора Кеннета Купера «Аэробика», вышедшая в свет в 1968 г., имела огромный успех, дала толчок развитию современного фитнеса и в дальнейшем была переведена более чем на 40 языков мира. К. Купер, прозванный основателем современного фитнес-движения и отцом аэробики, пропагандировал концепцию профилактики заболеваний вместо их лечения [63]. Аэробикой он назвал свою оздоровительную систему физических упражнений для людей всех возрастов, его исследования касались аэробной тренировки как формы общей физической подготовки, т. е. занятия спортом на любительском уровне.

В 1972 г. был основан Институт аэробики К. Купера (CIAR), в стенах которого был организован первый семинар по аэробике в целях подготовки спортивных инструкторов.

В середине 1970-х гг. аэробика К. Купера завоевала популярность не только в США, но и во всей Европе. Сам создатель этого направления понимал под аэробикой преимущественно бег, поэтому указанный период в развитии фитнеса в Америке спортивными обозревателями был назван «беговым» [24, 37]. Именно с этого времени фитнес неразрывно связан с историей развития не только американской, но и мировой физической культуры.

В дальнейшем занятия аэробикой стали приобретать новые формы. В 1970 г. Джеки Соренсен открыла первый класс танцевальной аэробики. Известные актрисы (Джейн Фонда, Сидни Ром, Марлен Шарель, Лара Сен-Пол и др.) внесли значительный вклад в развитие этой идеи, активно пропагандируя ее наряду со специалистами в области физической культуры. Их актерское мастерство и двигательная культура способствовали популяризации этого направления. Идея получила массовое распространение и принесла огромный успех.

В Англии, Франции, Дании, Чехии, Германии к этому времени широкое распространение получила джаз-гимнастика, в основе которой лежал

джазовый танец. Представляя по своей сути разновидность ритмической гимнастики, джаз-гимнастика быстро завоевала популярность. Параллельно джаз-гимнастике в Европе в США развивалось аналогичное направление, носившее названия «аэробические танцы», «аэробная гимнастика», «гимнастическая аэробика» и т. д. [61, 69, 70, 71].

В этот же период широко распространилась система «Workout», центральной фигурой которой была знаменитая американская актриса Джейн Фонда. Именно она впервые предложила объединить общеразвивающие и танцевальные упражнения в непрерывно выполняемый комплекс. Подобные занятия благодаря своей эффективности приобрели широкую популярность в различных странах Европы. Эти годы в развитии фитнеса следует назвать «аэробическими».

Именно с этого времени отмечено бурное развитие фитнеса в социальной и экономической плоскостях.

С момента возникновения фитнеса в качестве его ведущего принципа был определен принцип «нагрузка ради здоровья». В 1980-е гг. наблюдался значительный рост заболеваний сердечно-сосудистой системы. Поэтому основой фитнеса стала аэробика. Однако ориентация физической активности исключительно на кардиореспираторную систему в дальнейшем оказалась недостаточной. Это было связано со многими причинами. Во-первых, чрезмерная увлеченность американцев аэробными упражнениями высокой интенсивности вызвала негативные последствия: их стали беспокоить травмы, количество которых непрерывно росло. Во-вторых, у некоторых участниц аэробных программ было зафиксировано падение уровня эстрогена, что вызывало нарушение менструального цикла, уменьшение содержания кальция в костной ткани и увеличивало риск перелома костей. Это было следствием неоправданно высоких физических нагрузок и применения низкокалорийных диет.

Указанное обусловило поиск других оздоровительных технологий, их модернизацию и внедрение в занятия фитнесом. Тогда же появились научные данные об активизации метаболизма и укреплении костной ткани с помощью увеличения мышечной массы посредством силовых тренировок, что способствовало росту популярности силового тренинга [12, 101, 116]. В обязательную программу занятий фитнесом вошли наряду с аэробными нагрузками специальные силовые упражнения, а позже упражнения, направленные на развитие гибкости и подвижности суставов [17, 92, 101, 112].

Начало 1980-х гг. ознаменовалось открытием первых оздоровительных центров [36, 52, 59, 100]. В 1982 г. Питер и Кэти Дэвис основали Международную ассоциацию танцевальных упражнений (International Dance Exercise Association – IDEA). В 1984 г. стал издаваться первый журнал этой ассоциации – «Dance Exercise Today». В это время крупные финансовые компании начинают поиск нового рынка товаров для занятий фитнесом. Так, компания «Reebok» запустила в массовое производство кроссовки для высокоударной аэробики. Получение значительной экономической выгоды активизировало и другие фирмы к производству фитнес-товаров. Таким образом, в этот период происходит зарождение фитнес-индустрии. Одновременно начинается активная пропаганда фитнеса в средствах массовой информации. В продажу поступили первые видеозаписи программы Джейн Фонды. Стали издаваться «Shape» Джо Вейдера и другие журналы [24, 37].

Широкое распространение фитнеса обусловило необходимость подготовки кадров для фитнес-индустрии [35, 36, 42]. В соответствии с этим Американский колледж спортивной медицины разработал свою программу сертификации фитнес-инструкторов, и уже в 1983 г. впервые были проведены Международная конвенция IDEA в Сан-Диего и национальный чемпионат по аэробике.

Дальнейшие исследования специалистов в области оздоровительной физической культуры открыли возможности занятий фитнесом в воде [15, 16, 72]. Появляются такие направления, как аква-аэробика, аква-шейпинг и др.

В 1984 г. вышло в свет первое популярное издание, посвященное спортивной психологии, – «Методы ментального тренинга величайших атлетов мира» Чарльза Гарфильда. Это дало стимул к появлению новых форм аэробных упражнений в фитнесе. Возникла йога-аэробика – соединение аэробных упражнений и йоги, т. е. в фитнесе началась постепенная интеграция традиций Запада и Востока [90, 101].

В 1987 г. Г. Джонни разработал программу «Spinning», послужившую основой создания велотренажерных классов, ставших очень популярными в конце 1990-х гг. [101].

В 1989 г. в программе Международной конвенции IDEA Джин Миллер и Кони Вильямс представили концепцию вертикальной тренировки (степ-аэробики), которая произвела революцию в оздоровительных видах аэробики и стала одним из самых востребованных и популярных направлений фитнеса в 1990–2000-х гг. [101].

Пропаганда здорового образа жизни, аэробики и физических упражнений нашла отражение в общих тенденциях общественной жизни начала 1990-х гг. Стало модным выглядеть молодым, здоровым, тренированным. Созданию имиджа здорового человека способствовали также индустрия искусственного загара, услугами которой пользовалось ежедневно более миллиона американцев, различные диеты и модные оздоровительные технологии, что указывает на появление в фитнес-индустрии SPA-услуг.

В целом фитнес в этот период все активнее изучается разными исследователями. Именно 1990-е гг. знаменательны научными открытиями, которые послужили отправной точкой для зарождения методологии фитнеса. В эти годы учеными была предпринята попытка глубокого изучения состояния здоровья населения, оценки степени его двигательной активности и определения возможностей поддержания хорошей физической формы в повседневной бытовой и профессиональной деятельности. На основании их исследований Американский колледж спортивной медицины разработал стандарты оптимальной физической подготовленности людей разных возрастов, определившие *physical fitness* – физическую пригодность к американскому образу жизни.

В 1994 г. Международная ассоциация оздоровительных, теннисных и спортивных клубов, Международная ассоциация SPA и IDEA основали Международную коалицию здоровья и фитнеса. В ежегодную конвенцию IDEA были включены программы «ум – тело», называемые «майнд-боди фитнес» (*Mind-Body Fitness – MBF*): пилатес, йога, тай-цзи и др. Это явилось отражением идей, заложенных еще в конце 1980-х, когда впервые было обнаружено, что одни лишь регулярные тренировки и правильное питание без заботы о психическом здоровье не гарантируют полного физического благополучия. В результате в конце 1980-х гг. к набору физических качеств, определяющих хорошую физическую форму (физический фитнес), прибавился компонент «психическое здоровье» [101, с. 105–120]. Национальный институт здоровья, изучая воздействие программ MBF в терапевтических целях, определил усиление взаимодействия биологического и социального компонентов в качестве ключевого направления современного фитнеса.

Для большей эффективности и грамотного осуществления врачебно-педагогического контроля за занимающимися были созданы тренажеры нового поколения, оснащенные компьютерной техникой. В фитнес-индус-

трии стал активно использоваться Интернет, где многочисленные Web-сайты наполнены информацией о предоставляемых фитнес-услугах. Заполнив анкету, можно было получить индивидуальный план тренировок.

Вместе с тем постепенно отдельные направления фитнеса плавно интегрируются в спорт, создавая новые виды спортивной деятельности. Так, в 1996 г. появляется спортивная аэробика. Международная федерация гимнастики утвердила ее под своей эгидой как новый вид спорта.

Развиваются новые оздоровительные направления и внутри самой фитнес-индустрии, в том числе за счет внедрения нового оборудования. В Международную конвенцию IDEA 1997 г. был включен ряд групповых фитнес-программ, основанных на использовании нового спортивного оборудования: Body PUMP (занятия с небольшой штангой под музыку), классы на гребном тренажере, беговой дорожке.

Сформировался профессиональный спорт. Звезды спортивной жизни стали предметом торговли. В крупнейшие коммерческие предприятия превратились летние и зимние Олимпийские игры. Составной частью физкультурно-оздоровительного сервиса стало изготовление одежды для спортивных занятий, а также устная, печатная, наглядная пропаганда и информация о спорте, спортсменах. Вся эта многокомпонентная структура призвана удовлетворять потребности современного человека в физкультурно-оздоровительных услугах и является неотъемлемой частью социально-культурного сервиса.

Сегодня фитнес стремительно распространяется на все возрастные категории и охватывает самые разнообразные аспекты оздоровления человечества. Немаловажное место отводится предоставлению фитнес-услуг лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам [53, 54, 55, 57, 58, 101], большое внимание уделяется включению фитнес-программ в образовательные программы учебных заведений [64, 65, 66, 67, 68, 101].

Таким образом, фитнес имеет теоретико-методологические основы и свои исторические вехи, отражающие этапы его формирования и развития как в содержательном плане, так и в плане философско-идеологических компонентов.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте основные исторические этапы развития физической культуры и сервиса.

2. Какие аргументы можно привести в пользу мнения о том, что в эпоху Античности появляются принципиально новые особенности в предоставлении физкультурно-оздоровительных услуг?

3. Какова взаимосвязь между развитием физической культуры и развитием физкультурно-оздоровительного сервиса?

4. Раскройте историю становления и развития фитнеса в США.

5. Какова была идеология фитнеса для работников производства?

6. Раскройте динамику развития основных видов фитнеса.

7. Что стало источником развития фитнес-индустрии?

2.3. История становления и развития физкультурно-оздоровительного сервиса в России

Как и многие другие народы на ранних стадиях общественного развития, восточные славяне дофеодалного периода (VI–VIII вв. н. э.) жили в условиях военной демократии. Княжеская дружина состояла из воинов-профессионалов. Остальное население занималось земледелием, ремеслами, охотой. Суровая природа Восточно-Европейской равнины, необходимость защиты от нападений кочевников требовали от наших предков хорошей физической подготовленности [100].

Как свидетельствуют историки, славяне были добрыми, сильными, неутомимыми, выносливыми и терпеливыми, любили движение. Они удивляли византийцев тем, с какой легкостью всходили на крутизну, спускались в расщелины, бросались в опасные болота и быстрые реки. Главным для мужчины славяне полагали крепость тела, силу в руках, легкость в движениях. В VI–VIII вв. появляются организованные формы физического воспитания под руководством опытных воинов-наставников.

Физически крепкие, выносливые люди воспитывались, прежде всего, непосредственно в процессе труда, охоты, в конкретной деятельности, но немалое значение для воспитания морально-волевых качеств имели игры. Действа, связанные с культовыми обрядами, обязательно включали состязательные игры.

В последующие исторические эпохи, включая период становления Русского централизованного государства (XV–XVII вв.), народ продолжал сохранять и развивать физические упражнения и игры, которые воспитывали силу, ловкость, выносливость (борьба, верховая езда, стрельба из лука, поднятие и метание камней, игры в бабки, городки, лапту) [100, 101].

По праздникам случались кулачные бои с соблюдением выработанных народом правил-запретов: «лежачего не бить», «занапку в рукавицу не класть», «биться лицом к лицу, грудь с грудью».

Начиная с X в. в Киевском государстве, а позже в княжеских и боярских домах средневековой Руси появляются специальные люди для физического воспитания и обучения юношей. Среди услуг, которые они оказывали своим нанимателям, были и те, что можно отнести к военно-физической подготовке: обучение верховой езде, владению оружием, умению охотиться. В феодальном быту существовали игры с мячом, катание с гор на санях, охота [100].

Таким образом, в сфере физической культуры средневековой Руси прослеживаются три направления: самодеятельные физические упражнения и игры простого люда, организованные формы физического воспитания военных дружин и услуги в области физической культуры, предоставляемые «верхам» общества.

В эпоху реформ Петра I в конце XVII – начале XVIII в. осознается общественная потребность в физически развитых людях. Еще будучи юношей, вместе со своими «потешными» полками в подмосковном Преображенском Петр I проводил военные игры: рукопашные схватки, взятие крепостей, преодоление преград и «морские» сражения на Переяславском озере. Успех этих «потех» (а по сути тренировок, имевших учебное значение) во многом зависел от физической подготовки участников.

С приходом Петра I к власти ситуация в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса существенно меняется. Физическое воспитание как учебный предмет вводится в программу школ и гимназий (1701), создаваемых в начале XVIII в. В зависимости от специфики учебного заведения, наличия учителей-наставников воспитанников учат фехтованию, верховой езде, гребле и парусному делу, стрельбе из пистолета.

Появляются и частные учителя для дворян и знати. Книга «Юности честное зерцало, или Показание к житейскому обхождению», впервые изданная в 1717 г., рекомендовала дворянину обязательные занятия верховой ездой, танцами, «шпажной битвой». Дворян учили охотиться, стрелять из пистолета, так как в обычае были дуэли – поединки с применением оружия.

Система физического воспитания во второй половине XVIII в. стала результатом культурных связей России со странами Западной Европы.

Именно оттуда Екатерина II заимствовала идею применения физических упражнений для воспитания человека. В 1785 г. было введено преподавание гимнастики в Воспитательном училище в Москве. Занятия имели целью не достижение спортивных результатов, а развлечение, отдых, привитие манер и физическое развитие.

Особенно большое внимание уделяется военно-физической подготовке в кадетских корпусах, Морской академии. Русский полководец А. В. Суворов в книге «Наука побеждать» излагает оригинальную систему военно-физического воспитания солдат, с которыми не проиграл ни одного сражения.

В конце XVIII в. в качестве профессионалов физкультурно-спортивного сервиса активно приглашаются иностранцы: фехтмейстеры, берейторы.

В первой трети XIX в. в России получают распространение частные спортивные заведения для занятий физической культурой: фехтовальные, стрелковые, гимнастические.

В середине XIX в. потребители физкультурно-спортивных услуг начинают объединяться по спортивным интересам для совместного использования возможностей спортивных сооружений и заведений. Прежде всего это относится к «верхам» общества. В 1846 г. в Санкт-Петербурге организуется Императорский яхт-клуб, в 1860 г. – речной яхт-клуб, в 1864 г. – клуб теннисистов, в 1868 г. – клуб конькобежцев. Это были элитарные объединения, доступные только состоятельным людям, несмотря на то что содержание манежей, тиров для этих клубов во многих случаях брали на себя государство, меценаты. В элитарных клубах были высокие вступительные и членские взносы, использовался дорогостоящий инвентарь, что усиливало их сословный характер.

Среди состоятельных горожан, офицеров огромной популярностью пользовалось фехтование на рапирах и эспадронах. Начало этому увлечению положило открытие в Петербурге Императорского фехтовального зала и Офицерского фехтовально-гимнастического зала. Эти организации предоставляли качественно новый вид услуг: любой желающий мог посетить зал и, выбрав себе партнера, поупражняться в фехтовании, повысить уровень владения рапирой под руководством специалиста-наставника.

Дух состязательности был чужд элитарным клубам, но во второй половине XIX в. на ипподромах все чаще организуются состязания по конному спорту, которые носят коммерческий характер. Антрепренеры-орга-

низаторы обеспечивают рекламу, афиши, репортажи в газетах. Появляются услуги специальных бюро – тотализаторов, которые принимают ставки на лошадей, выплачивают выигрыши.

Во второй половине XIX в. спортивное движение демократизируется. Интерес к физической культуре и спорту становится массовым. Предприимчивые люди сразу улавливают новые общественные интересы. В конце 1950-х гг. в Петербурге в Таврическом казенном саду был открыт первый публичный каток, услуги которого сразу стали весьма популярными.

Городское население (вплоть до пролетариев) начинает создавать спортивные общества, лиги, союзы, секции, построенные на демократических началах, доступные для большинства населения.

В 1864 г. появляется первый конькобежный клуб нового типа, в 1877 г. он преобразуется в Общество любителей бега на коньках. В 70-е гг. XIX в. в Петербурге создаются первые футбольные команды под эгидой Петербургского общества любителей спорта. В 1882–1883 гг. начинает свою деятельность Русское гимнастическое общество, среди учредителей которого были писатели А. П. Чехов, В. А. Гиляровский.

В 1885 г. В. Ф. Краевский создает атлетический кабинет – кружок тяжелой атлетики (борьба, гиревой спорт). Как врач он предоставляет платные консультации по тяжелоатлетическим нагрузкам любителям этого вида спорта. Занятия тяжелой атлетикой проходят в помещениях, которые называют атлетическими аренами или кабинетами (прообраз современных тренажерных залов). Возникают многочисленные клубы любителей различных видов спорта.

В конце XIX в. рост числа спортсменов породил большое количество соревнований в городах и губерниях, а по футболу, борьбе проводилось первенство России.

Первое соревнование в скорости езды на велосипеде состоялись летом 1883 г. в Москве на ипподроме Общества охотников конного бега. Первым чемпионом и рекордсменом среди велосипедистов стал М. И. Дьяков. В 1896 г. он первенствовал на национальном чемпионате Великобритании по велосипедным гонкам. Английские газеты назвали его «корифеем педали».

В 1888 г. открылось Общество циклистов Москвы, которое предоставляло новую услугу – возможность заниматься велотуризмом. Спектр предлагаемых услуг расширился благодаря улучшению материально-технической базы: открывались велотреки, манежи.

Русские спортсмены все чаще участвуют в международных соревнованиях. В зимнем сезоне 1888–1889 гг. русский конькобежец А. Н. Паншин победил в матче, устроенном Амстердамским клубом конькобежцев, опередив спортсменов многих стран.

В 1896 г. открылись Курсы воспитательниц и руководительниц физического воспитания в Санкт-Петербурге (курсы П. Ф. Лесгафта). В 1908 г. была создана Шуваловская школа плавания на Суздальских озерах под Петербургом.

Все это создавало предпосылки для включения России в международное Олимпийское движение. В 1908 г. на Олимпиаде в Лондоне Н. А. Панин-Коломенкин стал первым в России олимпийским чемпионом в одиночном фигурном катании. В 1912 г. 178 спортсменов России приняли участие в V Олимпийских играх в Стокгольме.

В конце XIX в. возникает профессиональный спорт. Людей, которые зарабатывали на жизнь спортивными выступлениями, перестали принимать в любительские клубы. Профессионалы устраивают свои соревнования, которые носят чисто коммерческий характер.

Таким образом, XIX в. – время стремительного увеличения объема физкультурно-оздоровительных услуг, предоставляемых населению. «Джентльменский» спорт сменяется массовым и «рекордным».

В начале XX в. остро ставится вопрос о качестве физкультурно-оздоровительных услуг: совершенствуется методика обучения и тренировок, осознается значение режима в период подготовки к соревнованиям, расширяется перечень дополнительных, сопутствующих услуг (массаж, водные процедуры, специальное питание и т. д.).

В начале столетия в России приобретает популярность гимнастическое общество «Сокол», кружки которого активно посещает молодежь. В «сокольской» гимнастике используются главным образом упражнения на снарядах (коне, перекладине, бревне). Увлечение спортом становится массовым.

Одним из любимых зимних развлечений стало катанье на коньках. Катки принадлежали частным лицам, арендовавшим их на зиму у городской управы. По праздничным дням держатели катков устраивали гонки для всех желающих «скоробежцев», выдавали победителям незамысловатые призы. На Рождество и в новогодние праздники проводились карнавалы – костюмированные балы на льду.

В 1912 г. владелец театра «Аквариум» на Каменноостровском проспекте в Санкт-Петербурге в подражание берлинскому «Айспаласу» открыл искусственный каток, окаймленный двумя ярусами лож, ресторанными столиками и баром. За вход брали высокую плату – 5 рублей. Услуга пользовалась популярностью, каток посещали и публика, и известные фигуристы того времени.

Как видим, катки исполняли роль социальных институтов с широким спектром социально-культурных и физкультурно-спортивных услуг.

В конце XIX – начале XX в. во всем мире формируются новые виды спорта на базе смежных сфер культуры: художественная гимнастика, спортивный туризм и ориентирование, технические виды спорта (авиа-, авто- и мотоспорт). Все это значительно расширяло сферу и возможности организации физкультурно-спортивного сервиса в России. К 1914 г. в стране было около 800 спортклубов, обществ, других объединений с числом членов свыше 50 тыс. чел. Спорт удовлетворял потребности в отдыхе, самоутверждении, развлечениях, зрелищах, оздоровлении и физическом развитии.

Размах физкультурно-оздоровительного сервиса показывает масштаб издательской деятельности: в начале XX в. в России выходило свыше 20 газет, в названии которых встречалось слово «спорт». Наиболее известны были «Русский спорт» (выходил до 1917 г.), «Красота и сила», «Циклист».

Россия непрерывно расширяет контакты с международными спортивными федерациями по отдельным видам спорта.

После революционных событий (1905–1907) удовлетворение потребности молодежи в физкультурно-оздоровительных услугах проходило в следующих формах:

- организация «потешных» классов (для учащихся начальной школы из рабочих и крестьян);
- организации бойскаутов (для учащихся средних школ, гимназий из привилегированных слоев общества);
- молодежные спортивные организации и общества (в том числе в студенческой среде).

Организаторами спортивного сервиса, учителями гимнастики были отставные военные, выпускники курсов при спортивных обществах, клубах, учителя, прошедшие дополнительную подготовку на курсах, специально приглашенные иностранцы.

Единой системы подготовки специалистов по физкультурно-оздоровительному сервису не существовало. Создание такой системы стало задачей следующего исторического периода.

В Советской России (1917–1991) на общегосударственном уровне была решена основная задача предоставления физкультурно-оздоровительных услуг максимально широкому кругу людей, по сути, всему населению страны.

После Октября 1917 г. двери спортивных организаций и сооружений были открыты для молодежи из «низов». Возникает новый тип организаций – военно-спортивные клубы и кружки физкультуры на предприятиях, в армии и на флоте.

Для массового оказания услуг в области физического воспитания и спорта нужны были подготовленные люди. Во многих городах создаются курсы инструкторов спорта. В 1918 г. в Москве открывается Институт физической культуры, а в 1919 г. на базе курсов П. Ф. Лесгафта в Петрограде – Государственный институт физического образования. Так были заложены основы подготовки тренеров-специалистов в сфере физкультурно-спортивного сервиса.

В 1923 г. создается физкультурно-спортивное общество «Динамо». Его организации стали производить спортивную одежду, издавали спортивную и методическую литературу, что существенно расширяло сферу физкультурного сервиса в стране.

В 1926 г. наилучшей формой организации физкультурных услуг населению были признаны секции по отдельным видам спорта, которые давали возможность выбора занятий по желанию и способностям, как правило, под руководством специалистов. Эта работа была возложена на молодежные организации (комсомол) и общественные организации по месту работы (профсоюзы).

В 1928 г. в Москве и Ленинграде строятся стадионы общества «Динамо», что дает возможность проведения соревнований. В августе 1928 г. на стадионе «Динамо» в Москве (40 тыс. зрителей) состоялась Всесоюзная спартакиада. Это был физкультурно-спортивный праздник, в ходе которого открылись новые возможности взаимодействия физкультурно-спортивного и зрелищного сервиса.

В Советской России услуги физического воспитания предоставлялись всем учащимся: школьникам и студентам. Летом физкультурная работа с детьми переносилась в загородные лагеря отдыха.

Массовость оказания физкультурно-оздоровительных услуг требовала централизованного управления на основе единых подходов. Созданию такой системы способствовали физкультурно-спортивные комплексы «Готов к труду обороне» (ГТО 1-й и 2-й степени, 1931 г.) и «Будь готов к труду и обороне» (БГТО для детей, 1934 г.). Эти комплексы стали основой предоставления услуг физического воспитания в стране, активизировали молодежь, усиливали тягу к спорту. Логическим продолжением комплекса ГТО стала Единая всесоюзная спортивная классификация (1935–1937), которая ввела спортивные разряды, звание «мастер спорта» и дала возможность объективно сравнивать уровни эффективности предоставляемых физкультурно-спортивных услуг.

В 1930-е гг. в стране полностью складывается новая, своеобразная, непохожая ни на какие зарубежные образцы система предоставления физкультурно-спортивных услуг. Строятся крупные стадионы, бассейны, корты, спортзалы, водные станции, лыжные базы. Услуги предоставляются и оплачиваются государством, общественными и спортивными организациями. В спортивных обществах существует индивидуальное членство, но вступительные и членские взносы в денежном выражении имеют чисто символическое значение.

Услуги физической культуры и спорта были активно востребованы населением. В 1930-е гг. физическая культура и спорт знаменовали для молодежи современную эпоху – ее ритм, динамику, волю к преодолению трудностей и мобилизации сил. Это были годы физкультурно-спортивных массовых зрелищ-парадов, в которых участвовали сотни и тысячи молодых людей. Зрелища проходили на площадях городов, на стадионах. Порой они были чересчур идеологизированы, но за многоцветной картиной из молодых сияющих лиц, цветов, эмблем, спортивной формы, флагов спортивных обществ просматривался идеал человека, не просто шагающего в ногу со временем, а дерзко подгоняющего время вперед. Новая этика коллективизма, идущая от Античности идея гармонии духовного и физического убедительно и явственно воплощались в физкультуре и спорте, вызвали энтузиазм, веру в будущее, которые во многом предопределили готовность к защите Родины и победу в Отечественной войне (1941–1945).

В послевоенные годы особое внимание было уделено специализированным услугам физической культуры и спорта, предлагаемым детям: шире представлены услуги физического воспитания в общеобразовательной

школе, открыты детские спортивные школы. Расширился спектр услуг: в спортшколах предлагалось свыше 40 спортивных специализаций. В институтах создавались спортклубы, начали функционировать студенческие спортивно-оздоровительные лагеря. Радио ввело новую услугу – регулярные передачи комплексов утренней гимнастики.

Это время характеризуется также проведением различных по масштабу спартакиад, соревнований, спортивных праздников. Расширяется география международных связей, что создает предпосылки для возвращения советских спортсменов в Олимпийское движение (1951). Научно-исследовательские институты курортологии изучают комплексное воздействие физических упражнений на организм человека и оздоровление с помощью лечебной физкультуры. Доступность занятий физической культурой явилась фундаментом успехов советского спорта.

В период начала 1960-х гг. и до середины 1980-х гг. XX в. развитие сферы физкультурно-спортивного сервиса было отмечено противоречивыми чертами.

Укрепляется материальная база физкультурно-оздоровительного сервиса, увеличивается выпуск специалистов, которых готовят 24 института физической культуры и 3 филиала, 98 факультетов в пединститутах, более 100 средних учебных заведений физической культуры. В стране регулярно проводятся зимние и летние спартакиады народов СССР.

Начиная с 1961 г. создаются спортшколы-интернаты. Они становятся центрами подготовки спортсменов «верхнего эшелона». Тем самым делается шаг к профессионализации спорта. Новые услуги получают сами спортсмены: на тренировках и в ходе соревнований с ними работают медики, физиологи, психологи, биохимики, тренеры.

Сильный импульс развитию физкультурно-оздоровительного сервиса дала московская Олимпиада – 80. Это был первый в истории всемирный праздник спорта, состоявшийся в России. К олимпиаде были построены спорткомплекс «Олимпийский» (крупнейший в Европе), Олимпийская деревня на юго-западе Москвы, реконструированы и построены вновь спортивные сооружения в Ленинграде, Минске, Таллине.

В это же время спортивные организации начинают уделять основное внимание отдельным талантам, способным показывать высокие результаты в том или ином виде спорта, в ущерб массовости. Спорт начинает профессионализироваться, но все это происходит в форме любительских занятий.

Деятельность спортивных организаций начинает оцениваться по числу завоеванных грамот, кубков, медалей. Это порождает приписки, формализм, погоню за победами любой ценой.

Не вызывает прежнего энтузиазма комплекс ГТО. Услуги физической культуры все более приобретают личностный характер: появляются клубы бега трусцой, группы здоровья, организации общей физической подготовки.

Тормозящим фактором в развитии физкультурно-оздоровительного сервиса были административно-бюрократические методы управления, ведомственные барьеры в использовании спортсооружений и в работе с кадрами.

Еще более противоречивым оказалось десятилетие 1992–2002 гг.

Распад СССР (1991) означал разделение на отдельные участки единого спортивного пространства, сложившегося в предыдущий период. Одни общественные организации перестали существовать, другие оказались вне сферы культуры и спорта. В 1993 г. были приняты Основы законодательства Российской Федерации о физической культуре и спорте. Ассигнования государства на физкультурно-спортивный сервис были сильно урезаны. Спортивные школы, секции, спортсооружения были, по сути, предоставлены сами себе, лишившись финансовой поддержки государства. Лучшие российские спортсмены и тренеры стали «товаром», за которым охотились богатые покупатели на Западе и Востоке.

Однако и в новых социально-экономических условиях проявилось то, что М. Горький назвал биологическим стремлением человека к физической культуре. Потребность в движении, тренировке тела и духа, в оздоровлении оказывается настолько сильной, что обуславливает открытие новой страницы физической культуры, где все возрастающую роль начинает играть физкультурно-оздоровительный сервис.

В России фитнес появился относительно недавно – в начале 2000-х гг. До начала 1980-х гг. в нашей стране понятия «фитнес» не существовало, а цели и задачи оздоровления решались преимущественно средствами оздоровительной физической культуры. Как уже отмечалось ранее, в советский период действовали достаточно отлаженные государственные формы организации занятий физическими упражнениями. Они включали базовый обязательный курс физического воспитания во всех дошкольных, школьных, средних специальных и высших учебных заведениях, а также допризывную и регулярную военно-прикладную подготовку в армии, производственную физическую культуру на предприятиях и в организациях.

Как отмечает Л. П. Матвеев, органы государственного руководства осуществляли мониторинг и координацию деятельности общественно-самодеятельных организаций – добровольных физкультурно-спортивных обществ с их многочисленными низовыми коллективами, охватывавшими десятки миллионов активных приверженцев физической культуры (свыше 30 % всего населения) [78, 79].

Дети и подростки, проявившие свои способности, занимаясь в различных секциях при школах, домах культуры и др., имели возможность продолжить занятия уже в спортивных школах, посвятив себя спорту высших достижений. В то же время те, кто не обнаруживал особого таланта, могли заниматься для собственного удовольствия и поддержания хорошей физической формы в спортивных секциях при школе. Отлаженная государственная система организации физического воспитания, охватывающая занятия физическими упражнениями со всеми категориями населения, обеспечивала незаурядные достижения отечественной физической культуры. В первую очередь это относится к спорту высших достижений, где советские спортсмены доминировали в мировом масштабе на протяжении почти полувека.

Становление и развитие современного фитнеса и фитнес-индустрии в России связаны с переходным периодом, начавшимся в 1991 г. Первые годы этого этапа внесли деструктивные тенденции в функционирование системы физической культуры. Роль государственных органов, ответственных за руководство физической культурой, резко ослабла, ухудшилось качество базового физического воспитания в образовательных организациях. Практика внедрения производственной физической культуры в рациональную организацию труда также ушла в прошлое. Распались многие добровольные физкультурно-спортивные общества, сократилась сеть детско-юношеских спортивных школ. В этот же период произошла коммерциализация использования физкультурных и спортивных сооружений, заведений и предоставления услуг (оказываемых прежде бесплатно), что ограничило доступ к ним широких масс населения, особенно малоимущих слоев. Возникли и другие препятствия для массового физкультурного движения: закрылись многие стадионы и спортивные площадки в микрорайонах, резко уменьшилась зарплата тренеров и педагогов, что привело к проблеме кадрового обеспечения отрасли и др. В связи с указанными негативными фактами, как констатирует Л. П. Матвеев, численность вовлеченных в физкультурные занятия людей резко сократи-

лась и составила лишь 7–10 % от общей численности населения (в несколько раз меньше по сравнению с предыдущим периодом), а это не могло не сказаться на физической подготовленности и состоянии здоровья населения страны [78, 79].

На фоне этого в мире проходила активная пропаганда фитнеса американскими средствами массовой информации, которая способствовала популяризации его в разных странах, в том числе и в России. В 1991 г. Джейн Фонда, совершая поездку на Кавказ с организатором Игр доброй воли Т. Тернером, посетила Москву и во время визита продемонстрировала свою новую оздоровительную программу по аэробике, которая называлась «Джейн Фонда. Испытательный срок» и вызвала огромный интерес советских граждан. Именно этот период можно считать отправной точкой развития фитнес-индустрии в нашей стране [69].

Содержание занятий фитнесом в США в те годы строилось в основном на основе аэробики с использованием видеоматериалов, новых программ и журналов, которые активно экспортировались в Россию, поэтому понятие «фитнес» у нас стали отождествлять именно с аэробикой. Однако, анализируя опыт предыдущих лет, можно констатировать, что процесс развития фитнеса в нашей стране происходил неоднозначно, что было обусловлено рядом причин. Зачастую понятие «фитнес» в России ассоциировалось с атлетической гимнастикой (в дальнейшем бодибилдингом) и проводимыми по этому виду соревнованиями.

В стране стали появляться небольшие клубы на базе арендуемых залов или помещений, годных для проведения групповых занятий, где проходили занятия на тренажерах. Так как тогда не существовало методических пособий по проведению занятий фитнесом, инициаторами их становились как специалисты по различным видам физической культуры, так и люди, далекие от профессионального владения навыками преподавания. Российский фитнес создавали бизнесмены, управленцы, экономисты, финансисты, журналисты, инженеры-физики, т. е. все, кто угодно, кроме профессионалов – российских дипломированных спортсменов и физкультурников [84]. Этим можно объяснить высокую степень травматизма и нарушений методических норм проведения занятий по аэробике в то время.

В 1990 г. в Санкт-Петербурге (а затем в Москве) был открыт первый современный фитнес-клуб «World Class». Его основателями стали Ирина

Разумова и Ольга Слуцкер. Их идея заключалась в создании многопрофильного центра, являющегося не только профессионально оборудованной площадкой для занятий физическими упражнениями, но и клубом для людей, близких по духу и интересам. В понятие «фитнес» они вкладывали не только хорошую физическую форму, но и интеллектуальное, эмоциональное, социальное и духовное благополучие людей.

В 1991 г. при активном участии Ольги Слуцкер была создана общероссийская организация «Федерация аэробики России». Инициативу подхватили многие профессиональные спортсмены, с одной стороны, и зарубежные владельцы брендов «World Class» и «Reebok» – с другой. В середине 1990-х гг. на базе стадионов и спортивных центров, в бассейнах, в школах и училищах, в пустующих помещениях заводов стали создаваться места для занятий спортом под самыми разными названиями: фитнес-клуб, фитнес-центр, фитнес-студия, аэробик-холл, спорт-клуб, спортивный центр и т. д. [84]. В 1997 г. под лозунгом «Мегаполис здоровья» на российском рынке появляется первый клуб сети «Планета Фитнес». В настоящее время под этой маркой функционируют более 30 клубов в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Казани, Набережных Челнах, Киеве и Стокгольме. По данным журнала «Share» за 2005 г., только в одной Москве насчитывалось около 200 фитнес-клубов, а еще действовали сотни специализированных спортивных и оздоровительных организаций. Наиболее крупными представителями являются сети фитнес-клубов «World Class», «World Gym», «Sport Life», «Reebok» и «Планета Фитнес».

В современном фитнес-клубе может быть несколько залов: для занятий аэробикой, единоборствами, сайклингом, йогой, для проведения персональных тренировок и др., также во многих клубах клиенты могут пользоваться дополнительными услугами сауны, бассейна, солярия, фитнес-бара, косметического салона, магазинов сопутствующих товаров и т. д. В 2005 г. в России занимались фитнесом 2 млн человек, было задействовано 25 тыс. специалистов сферы физической культуры [84].

Рассматривая содержание фитнеса, следует обратить внимание на то, что в России накоплен огромный опыт в области оздоровительной физической культуры, который может открыть новые, мало исследованные пути преобразования жизни и формирования установки человека на здоровый образ жизни. Вместе с тем и зарубежный опыт следует внимательно изучить и взять все положительное, что соответствует нашим традициям, ин-

тересам и возможностям (например, разработать правила, согласно которым сохранение хорошей физической формы было бы необходимым условием при приеме на работу, а выплаты премий производились не только за деловые успехи, но и за снижение веса, прекращение курения, употребления алкоголя и т. д.) [24, 37].

Оптимизировать прогноз развития фитнеса в России позволяет то, что на современном этапе он в полной мере отвечает государственной политике в сфере физической культуры, которая предусматривает переориентацию данной отрасли на решение приоритетной проблемы – создание условий для удовлетворения потребностей каждого гражданина в укреплении своего здоровья, воспитание социальной ориентации на здоровый образ жизни и профилактику заболеваний.

Сегодня в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса взаимодействуют государство, частное предпринимательство и население. Оптимизация этого взаимодействия – актуальная задача современных специалистов физкультурно-оздоровительного сервиса.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. В чем состояло различие подходов к занятиям физической культурой у простого люда и верхов общества в средневековой Руси?

2. Что нового в занятиях физической культурой внесли реформы Петра I и деятельность Екатерины II?

3. Какие общественные силы инициировали развитие физической культуры, физкультурно-оздоровительного сервиса в России в XIX в.?

4. Укажите причину всеобщего увлечения спортом, расширения сферы физкультурно-оздоровительных услуг в России в начале XX в.

5. Какие стороны физкультурно-спортивного движения в Советской России представляются социально и культурно ценными с сегодняшней точки зрения?

6. Что характерно для российского физкультурно-оздоровительного сервиса начиная с 1991 г.?

Глава 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО СЕРВИСА

3.1. Сервис как разновидность социальной системы

Термин «сервис» (от англ. *service* – служба) определяется как обслуживание населения, а также как услуга [90, 108]. Понятие сервиса (услуги) менялось с течением времени в зависимости от этапа исторического развития общества, а его содержание зависело от того, в рамках какой научной дисциплины оно формировалось. Это обусловлено прежде всего тем, на каких основополагающих аспектах делается акцент в исследованиях, как они связаны с конкретными видами сервиса, областями его применения на практике. Тем не менее существуют общие позиции по отношению к сервису, сервисной деятельности, которые разделяют многие ученые и специалисты, такие как Г. А. Аванесова, В. Т. Баринов, Е. П. Голубков, Ф. Котлер, В. В. Кулибанова, В. Д. Маркова, В. В. Прищепенко [1, 10, 31, 60, 62, 76, 90].

Сервис, согласно широкому общественному пониманию, – это многогранное и многоаспектное явление, которое возникает в процессе удовлетворения потребностей человека, что способствует его воспроизводству, повышению трудоспособности, жизненного уровня и качества жизни, помогает решать проблемы человека. Основное назначение услуг определяется их общественной функцией: это непосредственное обслуживание населения, создание комфортных условий жизнедеятельности в общественных местах, на производстве, во время отдыха. Причем, как было показано, необходима все большая индивидуализация обслуживания, учитывающая особенности конкретной личности, ее жизненный стиль, потребности, запросы, ценности.

С точки зрения системного подхода сервис представляет собой относительно самостоятельную систему, упорядоченное множество взаимосвязанных элементов, образующих некоторое целостное единство [97, 110, 113, 116]. Сервис непосредственно связан с людьми и возникающими между ними отношениями, поэтому является разновидностью социальных систем.

Сервису как атрибуту жизнедеятельности присущи следующие отличительные признаки:

- он возникает там, где требуется удовлетворение потребностей человека;

- в качестве главного объекта воздействия выступает человек, который отличается не только потребностями, но и ценностными установками, формируя потребительские предпочтения;

- результатом является процесс социального взаимодействия потребителя и производителя, что выражается в их удовлетворении/неудовлетворении и отличается высокой долей субъективизма.

Сервис как атрибут товарных отношений характеризуется признаками, свойственными рыночным отношениям, действующим на принципах рациональности, эффективности, а также обладает следующими отличительными чертами [1, 62, 80, 88, 109]:

- продажа услуг производителя потребителю осуществляется как прямой обмен между ними на основе спроса и предложения;

- носителем отношений общественного труда является полезная деятельность, вызванная производственной необходимостью и потребностью, т. е. труд выступает как полезный, целесообразный процесс;

- форма общественного труда и его эффективность определяются не только стоимостью, но и качеством оказания услуг;

- непосредственный объект отношений общественного труда есть особая полезная деятельность, а не обособившийся от него и вступающий в рыночный обмен материально-вещественный продукт.

Таким образом, сервис выполняет социальную функцию, способствуя воспроизводству человека, и экономическую функцию, участвуя в производстве и продаже материальных ценностей, т. е. содействует образованию национального дохода. Поэтому сервис как социальная система требует организации и управления, в процессе которых предполагается не только удовлетворение потребностей, но и воздействие на поведение людей.

Цель функционирования системы «сервис» – удовлетворение потребностей человека в процессе его жизнедеятельности.

Все большее распространение сервисного обслуживания населения обусловило необходимость оформления этой деятельности как профессиональной, обеспечивающей на соответствующем уровне удовлетворение чьих-либо потребностей. Это означает, прежде всего, процесс индивидуального обслуживания. Кроме того, данный вид профессиональной деятельности предполагает соблюдение следующих правил или норм:

- обязательность предложения сопутствующих услуг;
- необязательность использования этих услуг (нельзя их навязывать);

- эластичность сервиса, что означает наличие широкого пакета сервисных мероприятий, дающих возможность выбора;
- удобство сервиса (он должен предоставляться в том месте, в такое время и такой форме, которые устраивают покупателя);
- техническая адекватность сервиса, позволяющая учитывать технический уровень производства и в то же время способствующая созданию оригинальных технических решений;
- информационная отдача сервиса (к сервисной информации должны внимательно прислушиваться руководители предприятий);
- разумная ценовая политика в сфере сервиса (он должен быть, прежде всего, стимулом для приобретения товаров фирмы и инструментом для укрепления доверия потребителей);
- гарантированное соответствие производства сервису (чтобы не поставить потребителя в условия «обслужи себя сам»).

Исходя из функционального назначения системы сервиса, можно сформулировать его задачи [62, 108, 109]:

- консультирование потенциальных заказчиков (покупателей) перед приобретением ими услуги (товара) данной организации, позволяющее им сделать осознанный выбор;
- подготовка заказчиков (покупателей) к наиболее эффективному и безопасному применению (использованию) приобретаемых услуг (товаров);
- передача необходимой технологической (технической) документации, позволяющей заказчику (покупателю) грамотно применять (использовать) услугу (товар);
- предпродажная подготовка услуги (товара);
- демонстрация услуги (товара) заказчику (покупателю) в действии;
- сбор и систематизация информации об услуге (эксплуатации товара) потребителями (замечания, предложения, жалобы);
- участие в совершенствовании и модернизации предлагаемых услуг (потребляемых товаров) по результатам анализа собранной информации;
- сбор и систематизация информации о сервисной деятельности конкурентов;
- помощь службе маркетинга предприятия в анализе и оценке рынков покупателей и услуг (товаров);
- формирование постоянной клиентуры рынка по принципу «вы покупаете наш товар и используете его, мы делаем все остальное».

Все большее распространение получают интеллектуальные услуги, а не чисто технические, что определяет деление сервиса на четыре вида:

1) *жесткий сервис*, включающий в себя все услуги, связанные с поддержанием работоспособности, безотказности заданных параметров функционирования товара;

2) *мягкий сервис*, включающий в себя весь комплекс интеллектуальных услуг, связанных с индивидуализацией, т. е. более эффективной эксплуатацией товара в конкретных условиях его функционирования у данного потребителя;

3) *прямой сервис* – комплекс услуг, непосредственно связанных с эксплуатацией купленного товара;

4) *косвенный сервис* – комплекс услуг, не имеющих непосредственного отношения к купленному товару, но способствующих установлению доверия покупателя к данной фирме (что также приносит ей успех).

Показатель уровня сервиса имеет следующие составляющие:

- функциональное качество сервиса как процесса передачи услуги (товара) или комплекса услуг при взаимодействии с потребителем;
- технологическое качество сервиса как результат того, что получает и с чем остается потребитель.

Таким образом, *уровень сервиса* – это интегральный показатель, который характеризует качество комплекса услуг, сопровождающий продукцию на всех жизненных фазах (от разработки до ликвидации) и определяющий возможность этих услуг удовлетворять требования потребителя при сохранении или увеличении доходов производителя и укреплении его конкурентных позиций на рынке.

Уровень сервиса продукции или услуги оценивается по следующим параметрам:

1. *Параметры доступности услуг*, предполагающие использование метода селекции обслуживаемой продукции.

2. *Параметры ассортимента услуг*:

- широта ассортимента услуг есть количество наименований сервисных услуг или их наборов;
- полнота ассортимента услуг количественно измеряется числом сервисных услуг в каждом наборе;
- устойчивость ассортимента услуг отражает степень колебаний параметров широты и полноты;

- обновляемость ассортимента услуг характеризует скорость «омоложения» наборов в результате пополнения новыми услугами и исключения устаревших.

3. Параметр стабильности и четкости обслуживания, связанный:

- с высокой стабильностью и оперативностью информационных потоков между производителями и потребителями услуги;
- финансовым сервисным сопровождением услуги;
- периодичностью (частотой) оказания услуги.

4. Экономические параметры, включающие правила эффективного сервиса [76]:

- определение стратегии: для каждого сегмента рынка услуг существует свой уровень сервиса, который покупатель считает для себя отличным (приемлемым);
- связь с покупателями с целью выявления их предпочтений;
- ясность требований (необходимые стандарты обслуживания, обязательные для выполнения всеми работниками сервисной организации);
- четкая система снабжения, обеспечивающая постоянное наличие необходимых товаров;
- обучение персонала сервисной деятельности;
- выдвигание в качестве ведущей цели отсутствие дефектов в обслуживании;
- руководство правилом «зеркало – наш клиент»;
- творчество, так как полное удовлетворение потребитель испытывает только в результате хорошего сервиса.

Под *качеством услуги* понимается совокупность свойств, обуславливающих ее способность удовлетворять определенные потребности (нужды) клиентов. Качество услуги также зависит от характера взаимодействия работника сервиса и потребителя, от профессиональной подготовки работника, его личностных особенностей и сиюминутного настроения (состояния).

Высокая культура обслуживания должна обеспечивать удовлетворение эмоциональных потребностей клиентов, учитывать их желания и мотивы. О культуре обслуживания судят по тому, как решаются следующие вопросы:

- Какие услуги (товары) и по какой цене можно приобрести?
- Как встречают клиентов на предприятиях сервиса?
- Как общаются с клиентами на предприятиях сервиса?
- Сколько времени затрачивается на получение необходимой услуги?

Запросы клиентов в основном сводятся к следующему: получить услугу (товар) в наикратчайшее время, без лишних затрат сил и за приемлемую цену, в комфортной обстановке. От работника сервиса во многом зависит, чтобы клиент ушел и с качественной услугой (товаром), и с хорошим настроением.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте понятие сервиса как процесса удовлетворения потребностей человека.
2. Каковы отличительные признаки сервиса как атрибута жизнедеятельности человека?
3. Каковы отличительные признаки сервиса как атрибута товарных отношений?
4. Раскройте правила, нормы и задачи сервиса как профессиональной деятельности.
5. Дайте характеристику видов сервиса.
6. Охарактеризуйте показатели и параметры оценки уровня сервиса.

3.2. Организации физкультурно-оздоровительного сервиса: классификация видов

К настоящему моменту в обществе сложилась сеть специализированных социально-экономических и социально-культурных институтов, организационно оформляющих предоставление физкультурно-оздоровительных услуг [18, 20, 22, 27, 29, 35, 40, 73, 85, 97, 113].

В современных условиях в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса используются следующие понятия:

- *индустрия сферы физкультурно-оздоровительных услуг* – совокупность конкретных организаций и фирм, производящих, реализующих и предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги на определенной территории;
- *инфраструктура сферы физкультурно-оздоровительных услуг* – комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, обеспечивающих совокупность производств и организаций сферы сервиса (энергетические, транспортные, информационно-коммуникационные системы, производство спортивных товаров, оборудования, специальных продуктов питания).

Первичной ячейкой производства и предоставления физкультурно-оздоровительных услуг является *организация* (предприятие, фирма) – хозяйственно обособленная единица, имеющая права юридического лица, действующая в соответствии с законодательством и в условиях самофинансирования, имеющая целью удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли в результате производства, продвижения, продажи и предоставления физкультурно-оздоровительных услуг.

Таких организаций множество: тренажерные залы, клубы, оздоровительные комплексы, фирмы, центры, студии и пр. Чтобы иметь возможность представить себе особенности организации каждого вида, используют различные классификации предприятий физкультурно-оздоровительного сервиса: 1) по формам собственности; 2) организационно-правовым формам; 3) объему деятельности; 4) назначению и составу предоставляемых услуг; 5) классности [22].

По *формам собственности* организации, предоставляющие физкультурно-оздоровительные услуги, могут быть частными, государственными, муниципальными, принадлежащими общественным объединениям. Существуют и организации смешанных форм собственности.

По *организационно-правовым формам* организации, предоставляющие физкультурно-оздоровительные услуги, подразделяются следующим образом:

- 1) государственные;
- 2) муниципальные;

3) общества с ограниченной ответственностью – организации, созданные по соглашению юридическими и физическими лицами путем объединения их вкладов в целях осуществления сервисной деятельности. Это форма сотрудничества и кооперации хозяйствующих субъектов в целях организации производства по оказанию услуг. Ответственность каждого субъекта – в пределах вклада;

3) акционерные общества – организации, созданные по соглашению юридических и физических лиц путем объединения их вкладов через выпуск и продажу акций. Распределение прибыли осуществляется по итогам года пропорционально количеству акций. Если акции свободно продаются и покупаются, размещаются по открытой подписке через фондовую биржу, то организация представляет собой открытое акционерное общество. Финансовая информация о результатах его деятельности является открытой: публикуются баланс, годовой отчет и т. д.

По *объему деятельности* можно выделить организации физкультурно-оздоровительного сервиса:

1) первичные: частные предприятия, индивидуальные частные предприятия. Они создаются людьми, организующими собственное дело для реализации экономически перспективной предпринимательской идеи. Такие предприятия не характерны для сферы физкультурно-оздоровительного сервиса, поскольку услуги, удовлетворяющие потребности физкультурно-оздоровительного профиля, требуют значительных первичных затрат на аренду помещений и оборудование;

2) простые: микропредприятия (численность работников до 15 чел.) и малые предприятия (численность работников до 100 человек) разных организационных форм с упрощенной схемой учета, отчетности и налогообложения (Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»);

3) повышенного типа: физкультурно-оздоровительные комплексы, центры, аквапарки, имеющие характер объединений, в состав которых входят различные сервисные организации, предоставляющие основные, вспомогательные и дополнительные услуги физкультурно-оздоровительного профиля;

4) интегрированные – организации, объединенные в сети регионального, внутригосударственного или международного масштаба.

По *назначению и составу предоставляемых услуг* выделяют организации, для которых оказание физкультурно-оздоровительных услуг является основным видом деятельности (тренажерные залы, фитнес-клубы и т. д.), и организации, для которых такие услуги являются дополнительными (SPA-клубы, салоны красоты с залами аэробики и пр.).

По *классности* организации сервисной сферы подразделяют в зависимости от уровня комфортности и качества предоставляемых услуг.

В каждой сервисной организации по-разному сочетаются основания, выбранные для классификации.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте сущность понятий «индустрия сферы физкультурно-оздоровительных услуг» и «инфраструктура сферы физкультурно-оздоровительных услуг».

2. Представьте классификации предприятий физкультурно-оздоровительного сервиса.

3. Раскройте формы собственности организаций, предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги.

3.3. Фитнес-клубы: виды и принципы организации работы

Российская фитнес-индустрия – молодая сфера. Еще несколько лет назад в России почти никто не употреблял это «западное» слово и тем более не рассматривал создание физкультурно-оздоровительной организации как выгодный инвестиционный проект. Сейчас работать в этом бизнесе не только модно и престижно, но и выгодно. Подтверждением этого является стремительное увеличение количества фитнес-клубов и рост их доходов. Сейчас в сферу фитнеса в России вовлечены более 3 млн человек, а количество специалистов, работающих в этой сфере, превышает 100 тыс. По оценкам экспертов, фитнес-индустрия в нашей стране является второй по динамике развития после индустрии высоких технологий.

Предоставление фитнес-услуг осуществляется в различных организационных формах. Наиболее распространенной формой является фитнес-клуб, рассчитанный на людей, которых интересуют физическая культура, физическая активность, оздоровление [20, с. 108]. Принципы организации предоставления физкультурно-оздоровительных услуг рассмотрим на примере фитнес-клуба.

Фитнес-клуб – это и развлекательное заведение, и реабилитационная клиника, и физкультурно-спортивный центр, так как все они имеют общие цели: восстановление и поддержание здоровья, повышение жизненного тонуса, совершенствование физической формы, обретение спортивности средствами регулярных тренировок [20, 22, 30, 71, 113].

Существующие фитнес-клубы можно с достаточной долей условности разделить на три категории: любительского, полупрофессионального и профессионального класса. Для уровня фитнес-клуба определяющими являются размеры и оснащение залов (тренажерных, аэробных, спортивных и multifunctionальных), наличие спортивного бассейна, уровень подготовки тренерского состава, реализация программ активной коррекции фигуры.

Фитнес-клубы любительского класса обычно занимают сравнительно небольшие помещения площадью до 300 м². Порой это полуподвал или арендуемая площадь в спортивном сооружении. Не во всех клубах есть

раздевалки и душевые. Предлагаются в основном групповые занятия, набор видов занятий ограничен. Тренерский состав, как правило, разнородный: есть и начинающие инструкторы, и опытные, квалифицированные сотрудники, совмещающие работу в клубе с другой деятельностью в сфере физической культуры или медицины.

Инструктор в таком клубе должен быть мастером на все руки. Помимо проведения тренировок он и рекламирует клуб, и набирает группы, и консультирует посетителей по широкому кругу вопросов.

Такие клубы имеют два бесспорных преимущества: они расположены, как правило, близко к месту жительства посетителей и цены на услуги в них достаточно низкие.

Фитнес-клубы и фитнес-центры полупрофессионального класса (их называют иногда фитнес-клубами экономкласса) представляют собой, как правило, достаточно большие комплексы с помещениями различного назначения. Чаще всего они имеют два зала, один из которых оснащен тренажерами для атлетической гимнастики, другой предназначен для занятий групповыми видами оздоровительной гимнастики, боевыми единоборствами. Есть также холл для ожидания, гардероб, раздевалки, душ, массажный кабинет, сауна, солярий, фитнес-бар.

В холле такого фитнес-клуба обязательно дежурит инструктор или администратор, у которого можно получить информацию об услугах и примерном содержании предлагаемых видов тренировок. Здесь могут предлагаться физкультурно-оздоровительные услуги довольно широкого спектра.

Квалификация тренеров в таком фитнес-клубе достаточно высокая. Как правило, они имеют специальное образование, опыт работы в сфере фитнеса, необходимый объем знаний и практических навыков. Однако и здесь бывают инструкторы, получившие лишь диплом курсов инструкторов по аэробике.

В фитнес-клубах полупрофессионального класса чаще всего работают приходящие медицинские работники, которые проводят фитнес-диагностику и дают консультации. Однако систематический контроль здоровья участников программ не обеспечивается.

Достоинства фитнес-клубов этого класса – неплохие условия для эффективных тренировок и средняя стоимость услуг.

Фитнес-клубы и фитнес-центры профессионального класса – это, как правило, предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса, вхо-

дящие в региональную, общероссийскую или даже мировую сеть. Такие заведения занимают порой очень большие здания. Но уровень фитнес-клуба определяется в данном случае не размерами помещений, а грамотной их планировкой, наличием всей необходимой инфраструктуры, широкого спектра физкультурно-оздоровительных услуг, качеством работы персонала.

Здесь могут предлагаться физкультурно-оздоровительные услуги в тренажерных залах, залах групповых занятий аэробикой, шейпингом, бассейнах, финской сауне, турецкой или русской бане. Позиционирование заведения как фитнес-клуба профессионального класса приводит к появлению в нем зоны отдыха с фитнес-баром, магазином, парикмахерского зала, солярия, кабинетов косметолога, мастера педикюра, SPA-процедур, связанных с обертыванием, коррекцией фигуры. На время занятий клиенты могут оставлять своих детей под присмотром в игровом комплексе, а личный транспорт – на специальной стоянке. Часто в клубах такого класса производится продажа спортивной одежды и аксессуаров, пищевых добавок и специального спортивного питания. Нередко предлагается провести свободное время на различных вечеринках, организовываются выезды за город, фитнес-туры под руководством тренеров клуба.

В целях вовлечения в фитнес-клуб новых членов его менеджеры разъясняют потенциальным клиентам, что здесь они могут получить:

- медицинское тестирование;
- занятия с персональным тренером;
- квалифицированные консультации по составлению индивидуальных комплексов упражнений с допустимой нагрузкой, правильному применению тренажеров;
- советы по рациональному питанию и закаливанию организма, осуществлению самоконтроля, определению частоты и продолжительности занятий в недельном цикле.

К фитнес-клубам профессионального класса обычно предъявляют повышенные требования, к числу которых относятся следующие:

- 1) наличие одного или нескольких тренажерных залов с профессиональным оборудованием;
- 2) функционирование нескольких залов групповых программ (аэробика, танцевальные направления, Mind Body, отделение единоборств, сайкл);
- 3) наличие всех необходимых условий для комфортных занятий и оздоровления (гардероб и просторные раздевалки, где обеспечивается сохран-

ность оставленных вещей; достаточное количество душевых кабин; массажные кабинеты с удобными столами; физиотерапевтический кабинет, в котором есть один или несколько мощных профессиональных соляриев и другое оборудование для восстановительных процедур; несколько разновидностей бани);

4) наличие дополнительных платных услуг (индивидуальные тренировки, консультации по спортивному питанию, услуги салона красоты);

5) предложение годовой безлимитной карты. Клубная карта должна давать право не только на неограниченное количество посещений групповых занятий и тренажерного зала, но и на пользование дополнительными льготными услугами (например, бесплатное предоставление полотенца, скидки на посещение солярия, салона красоты, на напитки и закуски в фитнес-баре и т. д.).

Групповые программы, предлагаемые клубами профессионального уровня:

- аэробные классы координационной направленности (Intro для начинающих, Low, Step);
- spinning-тренировка на специальных стационарных велосипедах, для которых выделяется отдельное помещение;
- силовые классы (Super Sculpt, Pump-it-Up – на все группы мышц; Upper Body – на мышцы верхней части тела; ABT, TNT, BUMS, TABS – для мышц ног, ягодиц, брюшного пресса);
- классы смешанного формата (Step-n-Sculpt, Interval Training – аэробная и силовая нагрузка, Tae-bo – аэробный класс с восточными единоборствами, Core – с использованием специальной платформы, Men Only – тренировка высокой интенсивности специально для мужчин);
- танцевальные классы (Belly Dance, Latina, Strip Dance, R&B и др.);
- специализированные классы (Pilates, Yoga, Flex, Tai-Chi и другие направления, основанные на дыхательной гимнастике);
- программы тренировок в бассейне (Aqua Noodles, Aqua Danse, Aqua Pilates, Aqua Interval и др.);
- специальные программы для беременных;
- специальные программы для детей разных возрастных групп.

В фитнес-клубе такого уровня залы для проведения тренировок оборудуются инвентарем профессионального класса, способного обеспечивать все виды тренировок, высокую производительность, имеющего значительный запас прочности для предотвращения травм.

Все помещения в профессиональном клубе или центре должны соответствовать стандартам, разработанным для спортивных сооружений. Предусматриваются специальный материал покрытия и особая конструкция пола: в зале для аэробики пол должен состоять из досок и амортизировать удары ступни, в тренажерном зале – иметь толстый резиновый настил. Обязательно контролируется степень естественной и искусственной освещенности помещений, поддерживается необходимая температура и обеспечивается вентиляция.

Количество залов – два и более со специализацией по типам тренировок.

Крупные фитнес-центры имеют собственные плавательные бассейны. Бассейн чаще всего не является спортивным, имеет форму лагуны и насыщается различными водными аттракционами, гротами, встроенными барами, противотоками. Многие бассейны оснащаются системами водоворотов, массажными насадками, водными горками. Оптимальным является решение, когда бассейнов делается как минимум три: общий, детский и мини-бассейн (джакузи). Во многих фитнес-центрах бассейна нет. Поэтому наличие глубокого бассейна помимо хороших спортивных залов и вспомогательных помещений может стать конкурентным преимуществом.

В штате обязательно есть хотя бы один спортивный врач, но часто как отдельный сотрудник работает еще и врач-диетолог. Как правило, в таких клубах и центрах квалификационные требования к сотрудникам очень высокие, ведь профессиональный статус заведения определяется прежде всего уровнем профессионализма работников. Все инструкторы должны иметь специальное высшее образование (в крайнем случае профильное среднее): спортивно-педагогическое (что предпочтительнее), медицинское или биологическое; важен опыт работы. Так же высоки требования к остальным сотрудникам.

Таким образом, перечень положительных сторон фитнес-клубов и фитнес-центров профессионального класса очень широк. В первую очередь это максимальная безопасность для здоровья в процессе тренировок и после них. Стоимость обслуживания в данных заведениях варьируется. Но в фитнес-организациях этой категории всегда можно найти приемлемое соотношение цены и качества. В каждом клубе существует система скидок и акций, которые дают возможность продать максимальное количество основных и дополнительных услуг, а посетителю по льготной цене воспользоваться интересующими его услугами. Для привлечения большего числа членов клуб

предоставляет всевозможные бонусы (скидки) для друзей, родственников занимающихся, предлагает бесплатные гостевые визиты и т. д.

Как показывает практика, фитнес-клубы профессионального класса работают в течение 16 ч в сутки (с 7 до 23 ч). Посетители подразделяются на постоянных членов клуба и гостей, пользующихся абонементным обслуживанием.

Членство в клубе может быть:

- индивидуальным или семейным (мужчина и женщина);
- годовым или полугодовым;
- полным или утренним (до 17 ч в будни и до 14 ч в выходные);
- «серебряным» с возможностью посещать конкретный фитнес-клуб с правом пользования отдельными видами бесплатных дополнительных услуг;
- «золотым» с правом посещения клубов, принадлежащих данной сети, в России и других странах мира, а также с правом пользования отдельными видами бесплатных дополнительных услуг;
- детским (от 3 до 6 лет), юниорским (от 7 до 16 лет).

Полное членство дает право членам клуба и их семьям неограниченно пользоваться его услугами, посещать клуб в любое время его работы без ограничения количества посещений. В некоторых клубах число полных членов ограничено, и предоставление претендующему посетителю статуса полного члена требует одобрения остальных участников или разрешительного комитета. При покупке годового и полугодового членства предоставляется возможность приостановить годовое членство на срок от 10 дней до 3 месяцев, полугодовое – на срок до 1,5 месяцев.

К семейному членству предлагается (со значительной скидкой) членство для пожилых людей, программа для которых включает медицинское тестирование, консультации инструктора и групповые занятия в зале, бассейне, а также чаепитие после занятий.

Анализ деятельности фитнес-клубов показывает, что его постоянными членами является сравнительно небольшое количество клиентов и посещаемость занятий колеблется в пределах 30–40 % в течение года. Эта тенденция остается неизменной. Стабильные члены клуба посещают занятия 3–4 раза в неделю, что является наиболее благоприятным для получения хорошего тренировочного эффекта, а также экономически оправдывает покупку членства.

Половина членов затрачивают на одно посещение фитнес-клуба 2–3 ч, третья часть – 1,5–2 ч, меньшая часть – более 3 ч. Причем женщины проводят в клубе больше времени, чем мужчины, не только потому, что пользуются большим количеством услуг. Это связано и с процессом переодевания, что необходимо учитывать при проектировании вспомогательных помещений: женские раздевалки должны быть более просторными.

Практика работы клубов свидетельствует о том, что большинство занимающихся за одно посещение пользуются оптимальным количеством услуг – 3–4. Наиболее популярен график посещений клуба 3–4 раза в неделю по 2–3 ч. Приоритет отдается бассейну, финской сауне, тренажерному залу; затем зоне отдыха, бассейну, аэробике, турецкой бане, аквааэробике. Из дополнительных услуг у мужчин пользуются популярностью спортивный бар, солярий и массаж, у женщин – салон красоты, солярий.

Фитнес-клубы полупрофессионального и профессионального классов помимо уже ставших традиционными услуг предлагают посетителям воспользоваться помощью персонального тренера, чтобы научиться более эффективно работать над собой.

Услуги личного тренера востребованы в тренажерном зале, на занятиях аэробикой, боксом, йогой, теннисом, спортивными танцами. Дело в том, что многие, видя перед собой незнакомые тренажеры и людей, выполняющих упражнения, чувствуют себя неуверенно. В большинстве случаев посетители недостаточно подготовлены, не имеют опыта занятий спортом на современном уровне. У них возникает множество конкретных вопросов, на которые дежурный инструктор просто не успевает отвечать, поскольку у него другие функции. Вот тогда и появляется необходимость в личном тренере.

При выборе фитнес-клуба его местоположение играет значительную роль для посетителя. Важна близость клуба к дому или месту работы. Учитывается удобство посещения клуба и в выходные дни, даже если он находится далеко от дома и места работы.

Причинами смены фитнес-клуба могут быть недостаток услуг, их низкое качество и высокая стоимость, а также смена места жительства. Многие не желают менять привычки, т. е. их устраивают набор и качество услуг. Тогда местоположение клуба и высокая цена услуг отходят на второй план. Посетители продолжают общаться, улучшать свое здоровье и физическую форму, снимать психологическое напряжение именно в этом клубе. Услугами фитнес-клубов в настоящее время пользуются преимущественно люди 20–40 лет.

Для успешной работы фитнес-клуба важно не просто найти, но и удержать потребителя услуг, поэтому необходимо изучать опыт конкурентов, посещать физкультурно-оздоровительные центры, знать рынок существующих предложений. Следует также максимально разнообразить дополнительные услуги (массажный кабинет, солярий, салон красоты, SPA-услуги, индивидуальные программы тренировок). Немаловажным является качество предлагаемых услуг, а также уровень групповых занятий, проводимых в фитнес-клубе. Занятия направлены на улучшение самочувствия, поднятие жизненного тонуса, они дают заряд положительных эмоций, способствуют укреплению мышц, улучшают осанку, координацию и деятельность сердечно-сосудистой системы.

Посетителей фитнес-клубов условно можно разделить на две категории. Первую составляют те, кто пришел в спортзал под влиянием моды. Такой человек не хочет напрягаться, усиленно работать. Тренеру с ним тяжело, неинтересно. Конечно, он работает с этим человеком, контролирует его нагрузку, создает настроение, но желаемый результат не достигается. Такие клиенты, как правило, часто меняют клубы и в итоге прекращают заниматься фитнесом. Большое количество подобных клиентов – причина профессионального выгорания тренерского состава.

Вторая категория посетителей – люди, поставившие перед собой определенную цель. Если у человека есть желание чего-то добиться, то работать с ним намного интереснее. Задача тренера состоит в том, чтобы правильно сориентировать и настроить каждого своего ученика, найти к нему психологический «ключик». На 90 % успех дела зависит от настроения и усердия человека. Ведь фитнес – это не только занятия физическими упражнениями, но и выбор определенного образа жизни. Если уровень клуба, качество работы тренеров удовлетворяют человека, то членство, как правило, продляется, а постоянный посетитель обязательно приведет в свой клуб новых клиентов.

При проведении занятий нужно обязательно разъяснять посетителям необходимость соблюдения несложных правил, которые помогут повысить оздоровительный и развивающий эффект занятий.

Кадровый отбор в фитнес-клубе предполагает четкие требования к тренерскому составу:

- наличие специального образования (среднее, высшее);
- личный опыт и достижения в спорте (спортивные награды и др.);

- внешний вид (тренер должен иметь красивое, гармонично развитое тело, быть приветливым и общительным);

- опыт работы в фитнес-индустрии (желателен).

Квалифицированный тренерский состав обеспечит профессиональный уровень тренировочного процесса, поможет в решении конкретных проблем, повысит самооценку и улучшит качество жизни каждого посетителя клуба.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте характеристику основных категорий фитнес-клубов.
2. Раскройте принципы организации предоставления физкультурно-оздоровительных услуг на примере фитнес-клуба.
3. С какой целью организуется абонементное обслуживание (членство) в фитнес-клубах?
4. Каковы возможные причины смены клиентом фитнес-клуба?
5. Раскройте требования к тренерскому составу фитнес-клуба.

3.4. Современное состояние подготовки специалистов для сферы фитнеса в России и за рубежом

В настоящее время, в период бурного развития сферы фитнес-услуг в России, открытия физкультурно-оздоровительных центров, особенно актуален вопрос комплектования их персонала. Существующая государственная система подготовки специалистов по физической культуре и спорту, в том числе тренерских кадров, не удовлетворяет потребности современной фитнес-индустрии. Такая форма физкультурно-оздоровительной деятельности, как, например, фитнес-тренировки, имеет ряд специфических особенностей [21, 30, 36, 93]. Отсюда следует, что необходима модернизация профессиональной подготовки, направленная на формирование жизнеспособной, развивающейся педагогической системы, основанной на инновационных технологиях научно-педагогического образования и создании необходимых условий в учебно-воспитательном процессе вуза.

Исследователи подчеркивают, что подготовка педагогических кадров по специальности «Физическая культура и спорт» в современных условиях характеризуется рядом противоречий и существенных недостатков [53, 56, 73, 118]. Общество не в полной мере удовлетворено результатами работы

учебных заведений по подготовке специалистов в области физической культуры, так как многие выпускники не соответствуют своему статусу, не оправдывают социальных ожиданий [121].

К настоящему времени массовое закрытие детско-юношеских спортивных школ и спортивных секций, коллективов физической культуры и добровольных спортивных обществ привело к уменьшению числа лиц, занимающихся различными видами спорта [73]. По этой причине заметно уменьшилось количество абитуриентов, профессионально ориентированных на специальность тренера-преподавателя, зато стало увеличиваться число желающих работать в области оздоровительной физической культуры. Это связано со многими факторами, прежде всего с резким ухудшением состояния здоровья населения России [103, 106, 107].

В связи с этим проблема кадрового обеспечения в области оздоровительной физической культуры является сегодня весьма актуальной и требует немедленного решения. По мнению исследователей, программы подготовки специалистов должны не только в полной мере учитывать социальные запросы общества, но и отражать общие требования, которые формируются в международном образовательном пространстве [56, 57, 64, 65, 66, 67, 68, 73, 75, 93]. Речь идет именно о специалистах-педагогах по фитнесу с высшим профессиональным образованием, которые могут работать в образовательных организациях любых типов (общего среднего, высшего, дополнительного образования), в специальных образовательных организациях (школах-интернатах, детских домах, домах для детей-инвалидов), в фитнес-индустрии, на предприятиях, в коммерческих организациях и офисах в качестве инструкторов-методистов по фитнесу, в рекреационно-оздоровительных организациях, на туристических базах, в домах отдыха, организациях санаторно-курортного типа, лечебно-профилактических центрах, в федеральных, республиканских, региональных государственных органах управления образованием, физической культурой и спортом.

Сегодня понятие «фитнес-специалист» включает разные специальности и должности, что предполагает различия в социальном положении, уровне доходов и др. Действующая на современном этапе система сертификации готовит специалистов по фитнесу узкого профиля, таких как инструктор групповых программ, инструктор тренажерного зала, инструктор детского фитнеса, персональный тренер, инструктор водных программ, фитнес-менеджер, фитнес-директор и др.

Во многих фитнес-клубах, организациях дополнительного образования и секциях аналогичной ориентации коммерциализация приводит к тому, что педагогами зачастую работают лица, не имеющие высшего физического (или педагогического) образования, что существенно сказывается на качестве проведения занятий и может даже принести вред здоровью клиентов. Как показывает опыт в этой сфере деятельности, значительное количество травм у занимающихся связано с неквалифицированной работой инструкторов, что приводит к снижению у людей доверия к ним и интереса к занятиям физическими упражнениями.

К сожалению, государственный образовательный стандарт высших физкультурных учебных заведений не предусматривает подготовки специалистов по фитнесу. Обучение различным фитнес-технологиям осуществляется преимущественно на учебно-методических занятиях в рамках объема программы вуза, но в силу незначительного количества учебных часов оно носит ознакомительный характер [93].

Все это позволяет говорить об актуальности создания отечественной системы подготовки специалистов по фитнесу в организациях высшего физического образования. Создание такой системы требует не только учета особенностей подготовки специалистов по фитнесу в России, но и изучения опыта их подготовки за рубежом.

В связи с этим должны измениться направления развития образовательной системы в области физической культуры и стратегия подготовки специалистов с учетом смены научных и образовательных парадигм, изменения социокультурной и экономической ситуаций. Это нацеливает ученых на разработку прогрессивных и методически оправданных направлений реформирования вузовского физического образования.

В последние годы определились новые подходы и педагогические технологии, отражающие содержательную и педагогическую сущность физической культуры в изменившихся условиях функционирования. Так, например, по мнению Е. Г. Сайкиной, на факультете физической культуры Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена наряду с квалификацией педагога по физической культуре и спорту могут быть реализованы программы, ориентированные на подготовку социального педагога, педагога-валеолога, педагога по дополнительному образованию, а также педагога по фитнесу или новым оздоровительным видам физической культуры [93].

В настоящее время в России в условиях интенсивно развивающегося фитнеса появляются новые специальности и должности в сфере фитнес-услуг, такие как фитнес-директор, фитнес-менеджер, фитнес-инструктор и др. Поэтому сегодня особенно важно создавать условия для подготовки специалистов по фитнесу с высшим профессиональным образованием.

В связи с этим любопытен опыт, накопленный в США, Великобритании, Канаде, где сложилась эффективная система подготовки и сертификации кадров в сфере физической культуры. Только в США насчитывается более 250 федераций, ассоциаций и частных компаний, осуществляющих подготовку высококвалифицированных специалистов по фитнесу вне государственной системы образования [35, 36].

В США фитнес тесно связан и с социальными процессами, происходящими в обществе, и со сферой образования. Об этом свидетельствует наличие многочисленных образовательных организаций, обучающих специалистов по фитнесу [22]. Если в 1980-е гг. для специалистов по физической культуре проведение занятий по фитнесу не было основной работой, а являлось средством получения дополнительного заработка или просто хобби, то сегодня фитнес предоставляет возможности для профессионального роста и успешной карьеры, к которой готовят в колледжах, университетах, а также с помощью профессиональной сертификации.

Подготовка специалистов по оздоровительной физической культуре проводится в течение четырех лет на отделениях физической культуры некоторых университетов (например, в Колумбии, штат Южная Каролина).

Сертификацией специалистов по фитнесу в США занимаются наиболее престижные предприятия и общеобразовательные организации, которые мгновенно реагируют на появление новых популярных фитнес-технологий, оперативно разрабатывают обучающие программы и предлагают их на рынке образовательных услуг. Так, в настоящее время проведением подобных семинаров и выдачей сертификатов преподавателей аэробики и персональных тренеров занимаются две ведущие организации. Это Американский совет по спорту и физическим упражнениям (American Council on Exercise) и Ассоциация аэробики и фитнеса Америки (Aerobics and Fitness Association of America). Кроме того, существует множество организаций более мелкого масштаба, которые также имеют право проведения семинаров и выдачи соответствующих документов. Американский колледж спортивной медицины разрабатывает программы для специалистов по практической работе с медицински-

ми группами и предлагает следующие фитнес-специальности: фитнес-инструктор, директор фитнес-программ, инструктор групповых занятий. Национальная ассоциация силовой подготовки осуществляет обучение инструкторов по общей и силовой подготовке, персональных тренеров. Международный институт фитнеса предлагает своим слушателям обучение по следующим специализациям: фитнес-тренер, специалист по тестированию, специалист по силовым тренировкам, специалист по питанию. Тысячи инструкторов проходят подготовку и сдают экзамены по программам, разработанным на основе научных исследований, проводимых более 25 лет в Институте аэробики Купера. Выпускники специализируются по таким направлениям, как физический фитнес, биомеханика и силовая подготовка, групповые упражнения, спортивное питание, работа с пожилыми людьми, аква-фитнес, сайклинг и др.

В Великобритании основной организацией, осуществляющей обучение специалистов по фитнесу и выдачу соответствующих сертификатов, является Королевское общество искусств, которое выдает базовый сертификат, дающий право проведения занятий физическими упражнениями под музыку.

Аналогичная система подготовки специалистов имеет место в Канаде, где в основном сертификацией инструкторов по аэробике занимаются Совет по фитнесу в Онтарио и Федерация аэробики.

Существует также Международная ассоциация танцевальных упражнений, которая хоть и не оказывает непосредственно образовательные услуги, но тем не менее способствует профессиональному росту специалистов в области фитнеса посредством распространения информации, проведения конвенций, саммитов и других масштабных мероприятий.

Руководители IDEA Питер и Кэти Дэвис считают, что все организации, осуществляющие деятельность в данной сфере образовательных услуг, должны работать во взаимодействии. Целесообразность этого очевидна, так как при всем многообразии направлений фитнеса и методических подходов к обучению персонала необходим приоритет качества в подготовке специалистов. Это предполагает определенный базовый стандарт уровня их знаний, умений и навыков.

В настоящее время происходит переосмысление отношения к данной проблеме во всем мире, и от острой конкурентной борьбы организации, занимающиеся обучением специалистов по фитнесу, переходят к сотрудничеству и постепенно продвигаются к созданию единой системы требований к профессиональной подготовке своих выпускников.

Проведя теоретический анализ работ по вопросам образования и подготовки специалистов для сферы фитнеса в России, можно сказать, что в настоящее время целостная система подготовки кадров для данной сферы в нашей стране отсутствует. Это связано с недостаточностью насыщения правового поля нормативно-правовыми документами, относящимися к сфере фитнес-услуг, что не способствует развитию системы подготовки кадров для нее. Существуют лишь отдельные курсы или спецкурсы в системе переподготовки или повышения квалификации в некоторых вузах физической культуры, других учебных заведениях, а также в русле клубной подготовки в форме внутрифирменного обучения.

В настоящее время предпринимаются попытки создания спортивно-педагогической специализации по фитнесу в вузах физической культуры. Сегодня в России есть несколько высших учебных заведений, где готовят специалистов по одному из наиболее популярных направлений фитнеса – оздоровительной аэробике. Так, в Московской государственной академии физической культуры на кафедре теории и методики гимнастики открылась специализация «Аэробика и фитнес-гимнастика».

Выпускники колледжа бодибилдинга им. Б. Вейдера в Санкт-Петербурге получают специальность «Тренер, преподаватель, организатор физической культуры». В программу обучения кроме специальных дисциплин входит изучение фитнеса.

Беспорным лидером в подготовке специалистов в области физической культуры и спорта является Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма. В университете организованы курсы повышения квалификации по специальности «Персональный тренер по фитнесу – инструктор тренажерного зала». Занятия проводят специалисты Института повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров и Центра персонального фитнес-тренинга «Профессионал».

Краснодарская и Уральская академии физической культуры также выпускают специалистов по оздоровительным направлениям физической культуры.

Таким образом, сегодня специалист по фитнесу должен не только проводить занятия, но и, как любой специалист по физической культуре, уметь анализировать, диагностировать, планировать, организовывать, консультировать, координировать, контролировать, оценивать, информировать, стимулировать и многое другое, но самое главное, грамотно и целе-

направленно оздоравливать. В связи с этим он должен обладать обширными знаниями в различных областях физической культуры, анатомии, физиологии, педагогики, психологии, теории и методики физической культуры, биохимии, а также диетологии, менеджмента и др.

Важной проблемой, требующей кардинального решения, является отсутствие единой научно обоснованной системы подготовки специалистов по фитнесу, так как существующие сегодня курсы подготовки и переподготовки кадров не вполне оправдывают себя и не удовлетворяют потребность в квалифицированных специалистах. Так, до сих пор не сформированы единые требования к специалисту данной сферы, подготовка ведется по разным программам, иногда не имеющим научного обоснования, что негативно сказывается впоследствии на здоровье занимающихся.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Каковы особенности зарубежной подготовки кадров для фитнес-центров?
2. В чем состоят особенности российской подготовки кадров для фитнес-центров?
3. Раскройте суть проблемы отечественного кадрового обеспечения в области оздоровительной физической культуры.

3.5. Сущностные особенности организаций физкультурно-оздоровительного сервиса

Все организации сферы физкультурно-оздоровительного сервиса независимо от вида собственности, организационно-правовой формы, объема деятельности, назначения и состава предоставляемых услуг обладают следующими особенностями [7, 20, 21, 22]:

1. Предприятие сервиса – открытая система, рассматриваемая в единстве факторов внутренней и внешней среды. Деятельность всех структурных подразделений сервисной организации по производству, продвижению, сбыту физкультурно-оздоровительных услуг осуществляется с учетом мнений потребителей и конкуренции на рынке услуг.
2. Предприятие физкультурно-оздоровительного сервиса ориентировано прежде всего на качество продуктов и услуг, на удовлетворение потребителей.

3. Для предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса характерен ситуационный подход к управлению, адаптация к изменяющимся условиям.

4. Главный источник прибыли, богатства сервисного предприятия – люди, их уникальные знания, умения, навыки. Поэтому необходимо создавать условия для реализации их потенциала. Для успеха дела надо прежде всего заботиться о людях – инструкторах, тренерах, менеджерах.

5. Система управления предприятием физкультурно-оздоровительного сервиса ориентирована на культуру обслуживания, организационную культуру, нововведения, мотивацию сотрудников.

Все предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса в процессе создания и функционирования переживают сходные трудности, решают важные проблемы, такие как становление сервисной организации, поддержание «здоровья» фирмы, формирование имиджа и завоевание прочной репутации в конкурентной борьбе на рынке услуг.

Рассмотрим отмеченные проблемные моменты в деятельности организаций физкультурно-оздоровительного сервиса.

Становление предприятия в сфере сервиса – это появление и процесс утверждения на рынке конкретного субъекта физкультурно-оздоровительного сервиса. В этом процессе могут быть выделены четыре главные стороны:

1) формирование состава организации как социальной общности (социально-психологический аспект);

2) овладение персоналом на высоком уровне навыками, умениями, необходимыми для данного вида сервисной деятельности (технологический аспект);

3) завоевание собственного места, особой ниши на рынке физкультурно-оздоровительных услуг (инновационно-маркетинговый аспект);

4) достижение высокого уровня эффективности деятельности по производству, продвижению и сбыту физкультурно-оздоровительных услуг (социально-экономический аспект).

Формирование состава организации как социальной общности может отслеживаться по следующим трем критериям: целеустремленность, сплоченность и прочность.

Целеустремленность – понимание и принятие всеми сотрудниками целей организации физкультурно-оздоровительного сервиса, готовность к их осуществлению, осознание системы целей и перспектив фирмы.

Сплоченность – относительное единство интересов и мотивов совместной деятельности, подлинно товарищеские отношения между сотрудниками, моральный настрой, который предполагает радость совместного труда и общения.

Прочность – проявление сплоченности в меняющихся условиях, способность к быстрой перестройке работы, когда налицо серьезный успех или серьезные трудности.

Без формирования корпоративного духа, без сплочения сотрудников не может успешно проходить становление организации физкультурно-оздоровительного сервиса.

Параллельно сплочению коллектива сотрудников протекает процесс повышения культуры труда, управления, культуры рабочего места (контактной зоны). Необходимо принимать меры по повышению личной культуры сотрудников, проводить тренинги по овладению культурой сервисного взаимодействия и специальными навыками, умениями, нужными для конкретного вида или подвида физкультурно-оздоровительного сервиса.

В зависимости от индивидуальных творческих возможностей руководителя организации физкультурно-оздоровительного сервиса, неповторимого «ансамбля индивидуальностей» сотрудников, уникальных особенностей производимых услуг, наличия и состава услуг конкурентов организация физкультурно-оздоровительного сервиса занимает определенное положение на рынке услуг, завоевывает свою нишу, концентрирует усилия на наиболее перспективных для нее сегментах рынка.

Характеристиками эффективности деятельности организации физкультурно-оздоровительного сервиса выступают внешние показатели, которые дают возможность судить о степени достижения целей, о реализации функций организации и физкультурно-оздоровительного сервиса в целом.

Обычно выделяют четыре группы показателей эффективности организации физкультурно-оздоровительного сервиса: количественные, качественные, функциональные и показатели общественной оценки.

Количественные показатели – это объем произведенных физкультурно-оздоровительных услуг и объем продаж в денежном выражении, количество сотрудников, количество предлагаемых видов услуг, доля и длительность присутствия предприятия на рынке, количество потребителей, объем прибыли.

Качественные показатели – это специфика и сложность решаемых задач, технологическая современность оборудования и уникальность физ-

культурно-оздоровительных услуг, комплексность услуг, сроки и быстрота обслуживания, профессионализм сотрудников, гарантии качества услуг.

Функциональные показатели свидетельствуют об успешном выполнении сервисной организацией своих функций. Это устойчивое экономическое положение организации, удовлетворенность потребителей услугами и обслуживанием, введение новых услуг на основе использования современных технологий, индивидуальный подход в обслуживании, удовлетворенность сотрудников организации физкультурно-оздоровительного сервиса условиями и оплатой труда.

Показатели общественной оценки – положительные отзывы потребителей, повышенный спрос на услуги организации физкультурно-оздоровительного сервиса, победы на профессиональных конкурсах, высокий рейтинг, уровень известности и популярности организации, освещение ее деятельности в средствах массовой информации.

Таким образом, для достижения успеха в деятельности организации физкультурно-оздоровительного сервиса необходимо учитывать множество факторов. Это связано с многообразием деятельности, сложной динамикой становления организации, действующей в непрерывно меняющихся условиях рынка физкультурно-оздоровительных услуг.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте особенности, характерные для организаций сферы физкультурно-оздоровительного сервиса.
2. В чем состоят основные проблемные моменты в деятельности организаций физкультурно-оздоровительного сервиса?
3. Охарактеризуйте показатели оценки эффективности деятельности организации физкультурно-оздоровительного сервиса.

3.6. Репутация и имидж организации сферы физкультурно-оздоровительного сервиса

Репутация в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса – общее мнение о качестве, недостатках или достоинствах предоставляемых физкультурно-оздоровительных услуг, которое создается в отношении сервисной организации [1, 108].

Исследования показали, что удержать потребителей, которые пользовались услугами организации ранее, в 5 раз дешевле, чем завоевать бла-

госклонность новых клиентов. «Золотое правило» бизнеса: заботься о потребителях и сотрудниках, а рынок позаботится о тебе.

На репутацию влияют многие факторы. Она связана с личностью руководителя-предпринимателя: его принципы, ум, талант, подходы – лицо предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса. Репутация зависит от эстетических качеств контактной зоны, предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса в целом (интерьер, витрина, вывеска и т. д.), от маркетинговой деятельности предприятия, от рекламы. Но самое главное для завоевания хорошей репутации – высокое качество услуг, качество (культура) деятельности каждого сотрудника предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса.

С понятием «репутация» связано понятие «имидж» – целенаправленно формируемый образ организации в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса, который призван оказывать на потребителей эмоционально-психологическое воздействие, привлекать их.

Имидж зависит от следующих факторов: PR-деятельности предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса, названия фирмы, отношения к конкурентам, разработанного и используемого фирменного стиля [7, 31, 37, 76, 99, 109].

1. *PR-деятельность сервисного предприятия* (от англ. *public relations* – отношения, связи с общественностью) – использование возможностей прессы, презентационных и пропагандистских мероприятий, рекламы, сети Интернет для создания благоприятного общественного мнения по отношению к организации физкультурно-оздоровительного сервиса (производителя услуг) со стороны реальных и потенциальных потребителей.

2. *Название.* Немаловажное значение имеет оригинальное наименование сервисной организации. Замечено, что удачное название помогает бизнесу.

Словесное обозначение сервисной организации может быть:

- функциональным («Студия аэробики», «Фитнес-клуб», «Спортивно-оздоровительный центр» и др.);
- образным («Пегас», «Глобус», «Спектр», «Созвездие», «Серебряный источник», «Лидер-спорт», «Экстра-спорт» и др.);
- названием по имени основателя или по географическому положению («Томас Кук и сыновья», «Арханов», фитнес-клуб «Уралмаш»);
- аббревиатурой, сокращением полного названия (ИВМ и т. д.).

К названию сервисной организации предъявляются следующие требования:

- доступность для восприятия;
- оригинальность;
- связь с характером деятельности;
- благозвучность, эстетичность.

При регистрации фирмы обычно советуют проверить название на оригинальность, чтобы исключить возможность дублирования. В поисках удачного названия фирмы часто объявляют открытые конкурсы среди потребителей. Утвердившееся на рынке название не рекомендуется менять. Неизменность названия – основа известности, популярности, рекламы.

3. Отношение к конкурентам. Конкуренция – механизм соперничества между участниками рынка за наиболее выгодные условия производства, купли и продажи физкультурно-оздоровительных услуг. Надо знать конкурентов и стремиться удовлетворять потребности клиентов более качественно и по более приемлемой цене. На конкурентов ведут «досье»: фиксируют и изучают их рекламу, услуги, цены, маркетинговую политику. Цель сервисной организации – стать лидером, предложить уникальные услуги, превзойти конкурентов по всем параметрам в честной борьбе.

4. Фирменный стиль. Сервисная организация в своем стремлении создать собственный оригинальный облик разрабатывает и использует фирменный стиль. Своеобразное оформление позволяет зрительно выделить услуги данной физкультурно-оздоровительной организации из общей массы услуг, предлагаемых на рынке конкурентами, осуществить идентификацию (опознание) услуг.

Фирменный стиль – набор констант, обеспечивающий визуальное и смысловое единство товаров (услуг), всей исходящей от фирмы информации. Этот набор обычно включает следующие компоненты:

- логотип – фирменная шрифтовая надпись (как правило, комбинация словесного и изобразительного элементов);
- слоган – короткая и выразительная фраза, девиз, фирменный лозунг, нередко используемый как заголовок рекламного послания;
- фирменный цвет или сочетание цветов;
- фирменный комплект шрифтов;
- товарный знак – изображение, символ на товарах для их индивидуализации, обеспеченный правовой защитой.

Товарный знак – это промышленная собственность, бренд предприятия (от англ. *brand* – фабричная марка, клеймо, сорт). Завоевавший доверие и уважение потребителей бренд предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса представляет собой большую ценность и обеспечивает значительные конкурентные преимущества.

К разработке дизайнерами товарного знака предъявляются довольно жесткие требования. Нельзя, например, в торговых марках использовать гербы, флаги государств, изображения и подписи известных людей, общепринятые символы (Красный Крест и т. п.), некоторые географические названия. Товарные знаки сервисных предприятий в качестве интеллектуальной собственности регистрируются в Федеральном институте промышленной собственности Роспатента.

Как видим, мир организаций физкультурно-оздоровительного сервиса весьма многообразен. Существующие классификации организаций дают возможность найти обоснованные подходы к анализу, оценке и регулированию их деятельности в каждом отдельном случае. Общие закономерности экономической сферы по-своему преломляются в деятельности конкретных предприятий сферы физкультурно-оздоровительного сервиса.

Представим 12 условий «здоровья» организации физкультурно-оздоровительного сервиса [88, 98, 103, 119, 122]:

- 1) ясная организационная структура (подчиненность, функции, обязанности, ответственность);
- 2) понятные цели, миссия (долгосрочные цели, планирование, перспективы);
- 3) правильно выбранный стиль управления (в зависимости от уровня развития организации физкультурно-оздоровительного сервиса);
- 4) честное вознаграждение (справедливая система оплаты, принятие ее сотрудниками организации, наличие морального стимулирования);
- 5) доступность для сотрудников наиболее передовой и ценной отраслевой информации;
- 6) поощрение нововведений, предлагаемых сотрудниками;
- 7) заинтересованность сотрудников (увлеченность делом, активность, энергичность);
- 8) умение сотрудников взаимодействовать в группе и совместно работать с другими сотрудниками, группами;

- 9) обеспечение карьерного роста и индивидуального развития, повышения квалификации сотрудников;
- 10) наличие кадровых ресурсов (в том числе и управленческих);
- 11) подбор сотрудников по признаку общности с существующим контингентом;
- 12) завоевание и поддержание незапятнанной репутации и благоприятного имиджа организации физкультурно-оздоровительного сервиса.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Раскройте значение репутации и имиджа для эффективной деятельности организаций, предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги.
2. Каковы составляющие понятия «фирменный стиль сервисной организации»?
3. От каких факторов зависит имидж организации сферы физкультурно-оздоровительного сервиса?
4. Приведите примеры известных, завоевавших признание брендов организаций физкультурно-оздоровительного сервиса.
5. Чем можно дополнить предложенный перечень из 12 условий «здоровья» организации физкультурно-оздоровительного сервиса?

Глава 4. ФИТНЕС КАК ВИД ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ТЕХНОЛОГИИ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИРОВОЧНЫХ ПРОГРАММ

4.1. Фитнес-услуги в структуре современного рынка

Психологические, социальные и экономические мотивы стимулируют современного человека к занятиям фитнесом и использованию многочисленных сопутствующих услуг. Эти услуги не имеют вещественной, осязаемой формы, а заключаются только в производимом ими полезном эффекте [7, 109].

Для того чтобы планировать деятельность по продаже фитнес-услуг, необходимо выявить мотивацию к их приобретению потенциальным покупателем [7, 13, 98, 99, 103]. Приобретение любого товара должно вызывать чувство удовлетворения. В случае покупки фитнес-услуг это чувство определяется потребностью в хорошем состоянии здоровья, желанием принадлежать к определенной социальной группе. Это ощущение вызывается приобретением фитнес-услуг в качестве имиджевого продукта. Кроме того, среди покупателей этих услуг велика доля тех, кто рассматривает собственное тело в качестве инструмента достижения жизненного успеха. Важную роль играет определенная направленность в будущее, которая реализуется в надеждах на долгую жизнь, не отягощенную болезнями старость, а также желание видеть здоровым свое потомство.

Производители фитнес-услуг выступают в качестве продавцов, а потребители – покупателей. Первые представляют на рынке предложение, а вторые – спрос. Предложение в интересующей нас области определяется количеством мест предоставления услуг, качеством основных и дополнительных услуг и ценой, которую готов заплатить потенциальный покупатель. Все эти параметры создают основу для конкуренции на рынке, как внутриотраслевой (между фитнес-центрами), так и межотраслевой (например, с развлекательными организациями). Спрос ограничивается, с одной стороны, действующими ценами, а с другой – платежеспособностью населения.

Совокупный спрос на рынке фитнес-услуг определяется неценовыми факторами, такими как численность населения, уровень его доходов и на-

личие времени, которое оно может затратить на приобретение фитнес-услуг. Речь идет также и о прогнозировании спроса в связи с социально-демографическими процессами в обществе.

Частный спрос на рынке фитнес-услуг характеризуется спросом отдельных потребителей на конкретные услуги. Однако в условиях рынка между потребностью и возможностью потреблять лежит необходимость оплатить услугу.

Люди отличаются друг от друга как по доходам, так и по потребностям, поэтому рынок фитнес-услуг представляет собой сложную систему сегментов, в каждом из которых представлены потребители со схожим социально-культурным уровнем, т. е. имеющие схожие доходы и потребности. Для более полного учета совокупности всех этих факторов вводится понятие формата фитнес-услуг или формата клуба как места, где такие услуги продаются. Формат – это совокупность признаков, указывающих на определенный уровень качества услуг. Качество услуги, в свою очередь, определяет ее стоимость и, соответственно, сегмент потребительского рынка, в котором эта услуга может быть успешно продана. Сегментация рынка фитнес-услуг может осуществляться в зависимости от следующих параметров: расположения и динамики развития региона, наличия транспортной и дорожной сети, численности и плотности населения, его социального и половозрастного состава.

Местоположение региона влияет на концепцию предлагаемых фитнес-услуг в целом, их качество и стоимость. Практика работы фитнес-клубов показывает, что для 60–70 % посетителей решающим фактором является небольшое расстояние между клубом и жильем. Специалисты выделяют «получасовой радиус» – расстояние, которое посетитель преодолевает, чтобы попасть в клуб (на транспорте или пешком), за полчаса.

Численность и плотность населения сами по себе не являются решающими факторами посещаемости клуба. Более значимая характеристика – половозрастной состав населения региона. Статистические данные свидетельствуют о том, что 35–40 % членов клуба составляют люди в возрасте 25–35 лет, 45–55 % – в возрасте 35–50 лет. В смешанных клубах любого формата, за исключением клубов для бодибилдеров, среди клиентов преобладают женщины (до 70 %).

В настоящее время в массовом сознании людей формируются новые приоритеты. Во главу угла ставится здоровье, а тренировки по любым ме-

тодикам рассматриваются как составная часть целого комплекса мероприятий наряду с косметическими и SPA-услугами, рациональным питанием и психотерапией. До 60 % членов клуба посещают его 3–4 раза в неделю, продолжительность посещения в среднем составляет 1,5–2 ч с учетом дополнительных услуг.

Цена фитнес-услуг в условиях рыночной экономики не складывается только на основе понесенных затрат на производство продукции, а диктуется сложившимся на рынке соотношением спроса и предложения. Конкретный расчет стоимости услуг на стадии проектирования опирается на расчет, лежащий в основе бизнес-плана в форме составления прогноза на базе собственных расчетов и опыта аналогичных организаций. Он должен составляться таким образом, чтобы давать возможность гибкой корректировки стоимости услуг в процессе работы. В клубе существует, как правило, сложная и вместе с тем гибкая система оплаты основных и дополнительных услуг, главное назначение которой – стимулирование покупателя к их приобретению. Выделяют два основных метода стимуляции. Первый метод – это использование совокупности приемов, которые делают для покупателя неудобным именно то, что не нравится продавцу, в частности покупку более дешевых видов услуг. Эти приемы ведут к появлению у клиента своеобразного комплекса вины перед администрацией клуба за то, что он не приобрел полноценную, дорогую услугу. Такая позиция характерна для крупных сетевых клубов, которые формировались в условиях слабой конкуренции. Второй метод – проведение совокупности мероприятий, направленных на выработку у осторожного покупателя, который приобретает «половинную» карту, положительных эмоций, стимулирующих его к покупке более дорогой карты (например, снятие всех ограничений в выходные и праздничные дни). Таким образом, клиент чувствует свою принадлежность к клубному сообществу и более естественно и психологически комфортно приобретает дорогой товар. Эта схема более распространена в тех клубах, которые позиционируют себя прямыми конкурентами «старых» сетевых клубов. Иногда такая политика приводит к созданию очень сложной системы стоимости основных и дополнительных услуг.

В индустрии развлечений вложения в фитнес считаются одними из самых прибыльных: они окупаются через 5–8 лет. Одной из причин столь высокой прибыльности является своеобразная «прозрачность» спортивного бизнеса в плане относительной простоты путей сокращения издержек

и продвижения товара на рынке. В фитнес-бизнесе работает правило: чем выше позиционирование клуба на рынке, т. е. чем больше стоимость клубной карты, тем выше оборот по внутренним, дополнительным услугам. Доходами от этих услуг частично покрываются все затраты клуба (на эксплуатацию оборудования, зарплату и др.). Доход же от продажи карт является операционной прибылью. В фитнес-клубах очень многие показатели, в том числе и финансовые, как относительные, так и абсолютные, зависят от одного фактора – местоположения.

Сегодня рынок фитнеса становится все более профессиональным, инвесторы уже рассматривают фитнес как бизнес, приносящий при хорошей организации и грамотном менеджменте высокую прибыль.

Фитнес имеет множество направлений, видов (многочисленные разновидности аэробики, шейпинг, пилатес, калланетика и др.). Благодаря такому разнообразию возможностей каждый желающий может подобрать то, что подходит именно ему.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Каким образом возможно выявить мотивацию потенциальных покупателей к приобретению фитнес-услуг?
2. Назовите факторы, определяющие спрос на рынке фитнес-услуг.
3. Что влияет на концепцию предлагаемых организациями фитнес-услуг?
4. Что должны учитывать организации при определении стоимости фитнес-услуг?

4.2. Тренировочные программы, основанные на использовании видов двигательной активности аэробной направленности

Рассмотрим особенности основных разновидностей фитнеса, прежде всего аэробики как наиболее популярного вида физкультурно-оздоровительных услуг.

Тренировочные программы, основанные на использовании видов двигательной активности аэробной направленности, на сегодняшний день получили наибольшее распространение. В качестве средств воздействия применяются ходьба, бег, плавание, танцы, занятия на кардиотренажерах и др. [40, 41, 48, 49, 101].

С целью достижения и поддержания высокого уровня аэробных способностей разработаны тренировочные программы с использованием кардиоваскулярных тренажеров (беговые дорожки, велоэргометры, гребные, лыжные и степ-тренажеры) [40, 41, 101].

Беговые дорожки по типу приведения в движение делятся на механические и электрические. В механических беговое полотно приводится в движение за счет работы мышц занимающихся, в электрических – электромотором. Преимущества механической дорожки – простота и низкая стоимость, недостатки – лимитирование нагрузки степенью утомления занимающегося. Комфортность и безопасность занятий на электрических дорожках обеспечиваются специальной страховочной системой. Упражнения на них выполняются в большем диапазоне интенсивности.

В последние годы появился новый тип тренажеров – эллиптические, объединяющие технические возможности велотренажера, степпера и беговой дорожки. Отличительная особенность этих тренажеров – эллиптическая амплитуда движений педалей, которая снижает почти до минимума нагрузку на коленные и голеностопные суставы, обеспечивая активное включение в работу мышц ягодиц, бедер и голени.

Тренировочные занятия на тренажерах предусматривают следующие уровни интенсивности [41, 101]:

- первый уровень (работа выполняется в диапазоне 60–70 % максимальной частоты сердечных сокращений (ЧСС), определенной с использованием формулы « $220 - \text{возраст}$ »);
- второй уровень (работа выполняется в пределах 70–85 % максимальной ЧСС).

Для развития выносливости продолжительность занятий для начинающих на велотренажерах и беговых дорожках составляет 30 мин. При более высоком уровне подготовленности продолжительность занятий выше: для занимающихся продвинутого уровня она составляет 40 мин, для подготовленных – 50 мин и для хорошо подготовленных – 60 мин. Интенсивность занятий широко вариативна – от низкой до высокой.

Технические возможности тренажеров позволяют составлять тренировочные программы с произвольным (ручным) регулированием тренировочных параметров (скорость, угол наклона, дистанция) и автоматическим. Во втором случае благодаря использованию кардиотестера, компьютеризированного контроля скорости вращения и угла наклона дорожки трена-

жеры могут обеспечивать ту нагрузку, которая позволяет поддерживать ЧСС на заданном уровне. Такие программы эффективно используются с целью повышения уровня аэробных возможностей для лиц с риском развития сердечно-сосудистых заболеваний и людей пожилого возраста. Система постоянного пульсового контроля дает возможность проводить реабилитацию больных (в присутствии кардиолога), выполнять программу по снижению массы тела.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику тренировочных программ аэробной направленности (аэробика).
2. Дайте характеристику тренировочных программ на кардиотренажерах.
3. Какие уровни интенсивности предусматривают тренировочные занятия на тренажерах?

4.3. Общее понятие об аэробике и методике организации ее занятий

4.3.1. Общая характеристика методических подходов к организации занятий аэробикой

Термин «аэробика» имеет двойное толкование. В широком представлении аэробика – это система упражнений, направленных на развитие аэробных возможностей энергообеспечения двигательной активности [8, 33, 63, 101].

Уровень аэробной производительности в основном характеризуется деятельностью сердечно-сосудистой и дыхательной систем организма, которые, в свою очередь, в значительной степени определяют состояние физического здоровья человека. Поэтому использование термина «аэробика» соответствует целевой направленности фитнеса.

В более узком представлении аэробика – одно из направлений физкультурно-оздоровительных фитнес-программ, построенных на основе различных гимнастических упражнений (степ-аэробика, слайд-аэробика, данс-аэробика и т. п.).

В настоящее время понятие «аэробика» полностью заменило существовавшие до этого термины «ритмическая гимнастика», «аэробные танцы»,

«танцевальные упражнения», обозначающие выполнение физических упражнений под музыку.

Виды аэробики классифицируют по нескольким основаниям (табл. 2) [40, 101].

Таблица 2

Классификация видов аэробики

Основание классификации	Вид аэробики
Цель занятий	Развивающая, поддерживающая, рекреативная, реабилитационная (в том числе лечебная), профилактическая, оздоровительная
Организационно-методическая форма проведения занятий, мероприятий	Урочная, неурочная, круговая, шоу-аэробика, фестивали, конкурсы (соревнования)
Преимущественное использование средств физкультурно-спортивной деятельности	Базовая, танцевальная, с элементами боевых видов спорта, единоборств, йоги, ушу и др.; комплексная
Место проведения занятий	В спортивном зале, на воздухе, в воде (аквааэробика)
Количественный состав занимающихся	Групповая, индивидуальная (без преподавателя), персональная (с преподавателем)
Возрастной состав занимающихся	Детская, подростковая, для лиц среднего и пожилого возраста, смешанная
Половой состав занимающихся	Мужская, женская, смешанная
Анатомический признак	Для рук и плечевого пояса, для ног и тазового пояса, для туловища, для всего тела
Функциональная направленность	Аэробная, анаэробная, силовая, смешанная
Степень нагрузки	С низкой, средней, высокой степенью нагрузки
Взаимодействие с опорой	С опорой, без опоры, смешанная

Характерной чертой аэробики или оздоровительной аэробики является наличие аэробной части занятий, на протяжении которой поддерживается на определенном уровне работа сердечно-сосудистой, дыхательной и мышечной систем. Можно выделить достаточное количество разновидностей оздоровительной аэробики, имеющих разные названия и отличающихся содержанием и построением занятий [101, с. 128].

Среди множества направлений аэробики выделяются следующие:

- гимнастическо-атлетическое (классическая аэробика, степ-аэробика, роуп-скиппинг и др.);
- танцевальное (джаз-аэробика, сальса-аэробика, фанк-аэробика, хип-хоп, латин-аэробика, афро-аэробика, танго-аэробика, самба-аэробика, ситиджем и др.);
- направление циклического характера (спинбайк-аэробика).

Одной из задач, решаемых фитнесом, является получение занимающимися положительного эмоционального заряда от физической нагрузки. Ввиду того, что музыка – один из сильнейших возбудителей эмоций человека, ее воздействие активизирует у занимающихся физиологические и психологические функции [101, с. 128]:

- понижает ЧСС;
- повышает обмен веществ и активизирует работу внутренних органов;
- улучшает настроение;
- помогает бороться с однообразием на занятиях;
- способствует преодолению нарастающего утомления.

Мелодичная и ритмичная музыка тонизирует и оживляет происходящие в организме биохимические процессы и перестраивает нервный аппарат и психику, вызывая у человека определенное эмоциональное напряжение, активно влияет на интенсивность обменных процессов, дыхательную и сердечно-сосудистую системы, повышает тонус головного мозга и улучшает кровообращение. Правильно подобранная музыка во время занятий аэробикой положительно влияет на деятельность человека, способствуя такой ритмической настройке организма, при которой физиологические процессы протекают более эффективно. Положительное эмоциональное возбуждение при звучании приятных мелодий усиливает внимание, активизирует центральную нервную систему и стимулирует мышечную деятельность, способствует увеличению работоспособности занимающихся. Таким образом, музыка является одним из средств повышения эффективности занятий аэробикой, и ее использование можно считать одним из методических приемов обучения и воспитания занимающихся.

Музыка – существенная составляющая программы занятий аэробикой, поэтому при ее подборе необходимо придерживаться определенных правил [47, 101].

Быстрый темп и перепады ритма возможны только при достаточной координации и физической подготовленности занимающихся. Необходимо

следить за тем, чтобы фонограммы задавали правильный темп в течение всего времени занятий. Выполнение комплекса аэробики под музыку без остановок позволяет поддерживать высокую моторную плотность занятий, делать их исключительно эмоциональными. При этом большое значение имеет темп музыки, поскольку он в значительной мере определяет интенсивность движений. Темп движений – это временная мера их повторений. Он измеряется количеством движений, повторяющихся в единицу времени, и определяет частоту движений. Темп – величина, обратная длительности движений. Чем больше длительность одного движения, тем меньше темп, и наоборот [47, 101].

С изменением темпа движений изменяется их ритм. Ритм – это временная мера соотношения частей движения. Ритмические упражнения содействуют развитию у занимающихся музыкальности, чувства ритма, воспитывают умение выполнять различные по длительности и амплитуде движения, сочетать их во времени и пространстве, а также оказывают влияние на развитие координации, ориентировки в пространстве, быстроты реакции [47, 101].

В аэробике главным источником воздействия музыки на работоспособность занимающегося является умение человека усваивать ритмы извне. В отечественной физической культуре, в частности в аэробике, возникла и набирает силу идея музыкальной стимуляции физической работоспособности на тренировочных занятиях. Это повышает настроение, выносливость, уровень проявления мышечной силы, быстроты, ловкости. Следовательно, повышается общая результативность занятий.

Рассмотрим общие требования к *методике организации занятий аэробикой* [47, 63, 101].

В практике аэробики используются методы непрерывной (поточное выполнение упражнений, без пауз) и интервальной (с чередованием работы и отдыха) тренировок, а также их комбинации в отдельных частях занятия [81, 101].

Организация занятий аэробикой основывается на том, что существуют семь базовых элементов, которые составляют основное содержание комплексов упражнений и отвечают принципу безопасной техники их выполнения:

- 1) шаги и их разновидности;
- 2) бег на месте и с перемещениями;
- 3) поднятие бедер в разных направлениях;

- 4) махи ногами;
- 5) выпады;
- 6) подскоки со сменой положения ног;
- 7) «скип» – скрестные движения.

При исполнении движений следует придерживаться правильной техники, что выражается в требовании исключить «переразгибания», «перенапряжения» (например, сохранять вертикальное положение спины, постоянно касаться пола пятками в определенных движениях, выдерживать точно вертикальное положение поднятых рук и т. п.).

При организации занятий аэробикой также требуется выделение отдельных «зон» физической нагрузки в зависимости от характера двигательных действий на основе общего понятия «вертикальная ударная нагрузка» [81, 101]:

- безударной (движения в партере: лежа, сидя, в смешанном упоре);
- низкоударной (при отсутствии безопорных фаз, в контакте с опорой);
- высокоударной (подскоки, прыжки, бег).

Местом проведения занятий следует выбрать свободное светлое помещение, отвечающее всем санитарно-гигиеническим нормам, площадью не менее 4 м² в расчете на одного человека. Покрытие пола должно быть достаточно упругим. Помещение должно быть оформлено и оснащено определенным образом (зеркала, хореографический станок, коврики, степы, слайды и др.).

Типичная структура занятия по аэробике при общей его продолжительности 60 мин включает подготовительную, основную и заключительную части [81, 101].

Первая часть продолжительностью 5–10 мин посвящена общей разминке, разогреванию, подготовке к напряженной и интенсивной работе. Как правило, здесь используются упражнения с изолированной работой различных звеньев тела, одновременные (одно- и разнонаправленные, поочередные) движения конечностями, движения туловищем, умеренное растягивание мышц и связок.

Вторая часть продолжительностью 30–45 мин включает несколько комплексов упражнений:

- комплекс аэробных упражнений на базе основных элементов с постепенным увеличением амплитуды движений, вовлечением в работу все большего количества мышечных групп. Темп движений поддерживается в пределах 140–160 акцентов в минуту;

- короткий комплекс движений (заминка) продолжительностью 3–5 мин, направленный на постепенный переход от высокоинтенсивной работы к упражнениям силового характера с низким темпом и значительной напряженностью;

- комплекс силовых упражнений продолжительностью 10–15 мин для мышц туловища, плечевого и тазового пояса, ног. Способствует укреплению мышечного корсета и утилизации мышцами глюкозы. Используются упражнения с перемещениями собственного тела и с дополнительными отягощениями (гантелями, амортизаторами и т. п.).

Третья часть продолжительностью 5–10 мин направлена на восстановление и подготовку к последующей деятельности. Движения выполняются в спокойном темпе с максимальным (но легким) растягиванием мышц и связок и последующим полным расслаблением (по возможности).

Контрольным показателем нормальной реакции организма на аэробную нагрузку является 5-минутный период восстановления, когда пульс должен приблизиться к исходному уровню.

Выделяют следующие особенности методики проведения занятий аэробикой [81, 101]:

1) безопасность аэробной тренировки подразумевает как правильный подбор упражнений и составление комплексов, так и соответствующую технику исполнения:

- при выполнении движений следует избегать резких движений баллистического характера;
- необходима смена работающего звена или направления движения через каждые 8 счетов;
- изменение амплитуды и мощности движения должно быть постепенным как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения;
- новые движения или способы перемещений должны выполняться в медленном темпе или даже имитироваться;
- для облегчения выполнения движений эффективно использование сопровождающих команд и подсказок словом и действием-показом;

2) необходимо технически правильно проводить освоение отдельных движений и их объединение в комплексы;

3) на начальных этапах занятий следует составлять комплексы в соответствии с возможностями занимающихся, на последующих этапах при достаточно совершенном владении арсеналом упражнений возможен свободный выбор движений тренером по ходу занятия;

4) подбор музыкальных произведений и музыкальное оформление занятий должны соответствовать характеру и возрастным особенностям занимающихся, отвечать ритмичности произведения, используемого для аккомпанемента, поскольку количество музыкальных акцентов определяет интенсивность двигательной деятельности и, соответственно, ее нагруженность.

Технология конструирования занятия аэробикой содержит ряд последовательных действий [47, 101]:

- выбор вида аэробики с учетом интересов занимающихся и уровня их подготовленности;
- подбор музыки с определенным числом ритмичных ударов в минуту для каждого упражнения;
- запись фонограммы для всего тренировочного занятия (без перерывов в звучании музыки);
- конструирование упражнений и хореографических соединений для разных частей тренировки;
- четкое распределение по времени занятия различных по нагрузке упражнений и хореографических соединений;
- разучивание тренером разработанной программы (самотренировка);
- обучение занимающихся по оздоровительной программе;
- управление нагрузкой на последующих занятиях.

Несмотря на разные подходы к составлению оздоровительных программ, все специалисты выделяют в занятии три части: подготовительную, основную и заключительную. В каждой из частей можно выделить некоторые характерные для данного направления оздоровительных занятий фрагменты, позволяющие решать определенные частные задачи. Части обладают своей спецификой, различаются по физиологической направленности, содержанию и технике упражнений, а также по величине и приемам регулирования нагрузки. Рекомендуемая общая продолжительность тренировочного занятия составляет от 45 до 60 мин. В отдельных тренировочных программах может отсутствовать силовая серия упражнений, за счет которой удлиняется аэробная часть. Для начинающих допускается удлинение разминки и силовой (партерной) части занятия при уменьшении аэробной (аэробного пика) [47, 101].

Примеры вариантов построения занятий разной целевой направленности представлены в табл. 3 [47, 101].

Типы тренировочных занятий аэробикой

Тип занятия; рекомендуемая продолжитель- ность, мин; ЧСС, уд./мин	Часть занятия	Рекомендуемая длительность частей занятия, мин	Планируемая ЧСС, уд./мин
Обучающий, 30–40, 110–150	Разминка	2–5	90–120
	Стретчинг	3–4	110–90
	Аэробная	12–25	130–150
	Заминка	2–5	90–100
Силовой, 35–40, 110–150	Разминка	2–5	90–120
	Стретчинг	3–4	100–150
	Калистеника (силовой класс)	15–20	90–130
Ударный, 30–40, 150–190	Разминка	2–5	90–120
	Стретчинг	3–4	110–90
	Аэробная	10–15	140–160
	Пиковая	10–15	160–200
Танцевально-ра- зогревающий, 15–20, до 100	Аэробная заминка	2–5	до 100
	Разминка	2–5	90–120
до 100	Танцевальная	7–12	140–180
	Заминка	2–5	до 110

Таким образом, аэробика – это достаточно специфический вид оздоровительной гимнастики, который может дать довольно высокий эффект при соблюдении определенных методических условий.

4.3.2. Классическая (базовая) аэробика

Классическая (базовая) аэробика – это наиболее распространенный, устоявшийся вид аэробики, представляющий собой синтез общеразвивающих гимнастических упражнений, разновидностей бега, скачков и подскоков, выполняемых под музыкальное сопровождение в 120–160 акцентов в минуту поточным или серийно-поточным методом. Упражнения выполняются на месте, с продвижением вперед, назад, в сторону [8, 32, 40, 101].

Основная физиологическая направленность данного вида аэробики – развитие выносливости, повышение функциональных возможностей сердечно-сосудистой и дыхательной систем организма [11, 40, 41].

Специалисты выделяют базовую аэробику с низким (lowimpact) и высоким (highimpact) уровнем нагрузки. Некоторые авторы вводят понятие среднего уровня нагрузки (miximpact). Первый рекомендуется для начинающих, третий – для подготовленных, второй – промежуточный вариант [40, 101].

В аэробику низкой интенсивности входят довольно простые по координации шаги и соединения, что позволяет освоить правильную технику выполнения элементов «школы». Базовая аэробика высокой интенсивности содержит большое количество беговых упражнений, скачков, подскоков. Повышается темп выполнения движений, удлиняются комбинации, усложняется хореография. Программа, построенная на движениях с большой амплитудой (например, высоко поднимая колени при ходьбе с широкоамплитудными движениями руками), может быть в такой же мере «нагрузочной».

Основными принципами классификации элементов классической (базовой) аэробики являются [40, 101]:

- взаимодействие с опорой (наличие или отсутствие опорной фазы, движение с носка или пятки);
- пространственные характеристики движений (поступательное, вращательное или комбинированное движение);
- временные характеристики движений.

В табл. 4 представлена классификация элементов классической аэробики на основе двигательных характеристик [40, 101].

Таблица 4

Классификация элементов классической аэробики
на основе двигательных характеристик

Основание классификации	Движения
1	2
Взаимодействие с опорой: <ul style="list-style-type: none"> • отсутствие безопорной фазы 	1. Разновидности ходьбы (шагательные движения): обычный марш, Straddle, V-Step, Open-Step, Mambo, Gross-Step, PivotTurn. 2. Разновидности шагов с приставлением ноги: Step-Touche, Squat. 3. Разновидности шагов с выставлением ноги: ToeTap, Heel Dig, Lunge. 4. Сочетание типов движений «1» и «2»: Grapevine. 5. Разновидности шагов с подъемом одной ноги: Kneecup, Leg Curt, Leg Lift, Kick

1	2
• наличие безопорной фазы	1. Разновидности бега. 2. Движения типа «1» – «5» безопорной фазы, выполняемые с подскоком. 3. Другие скачки и подскоки
• движение с носка перекатом на всю стопу	1. Все виды бега, скачков и подскоков, прыжков. 2. Элементы с продвижением назад и в сторону (Step-Touche, Open-Step, Squat и др.)
• движение с пятки перекатом на всю стопу	1. Элементы с продвижением вперед (V-Step вперед, Mambo, обычная ходьба вперед и др.). 2. Grapevine
Пространственные характеристики: • поступательное движение	1. На месте. 2. Вперед. 3. Назад. 4. В сторону. 5. По диагонали
• вращательное движение	С поворотом (Mambo, Pivot Turn и др.)
• комбинированное движение (поступательное и вращательное)	По дуге, по кругу
Временные характеристики: • движения на 4 счета	Grapevine, V-Step, Mambo, Knee up, Leg Curt
• движения на 2 счета	Squat, Step-Touche, Open-Step, Kneeup и др.

В табл. 5 приведены базовые элементы аэробики и их разновидности [47, 101].

Таблица 5

Базовые элементы аэробики и их разновидности

Название	Нагрузка		
	низкая (superlow)	средняя (low)	высокая (high)
1	2	3	4
Walk (ходьба, марш)	Шаг без отрыва носков от пола	Шаг, нога вперед на носок, слегка пружиня	Шаг с подниманием колена

Продолжение табл. 5

1	2	3	4
Jog (бег)	Бег без отрыва от пола, с опорой на носок согнутой ноги сзади (колени вместе)	Бег с небольшой фазой полета (колени вместе)	Бег с захлестыванием голени, нога сгибается до ягодичной мышцы
Skip (выставление ноги на пятку)	Колени вместе, пятка вперед, слегка приседая на опорной ноге	То же на пружинном шаге	То же с прыжком: <ul style="list-style-type: none"> • прыжок на правой ноге, левая согнута назад; • прыжок на правой ноге, мах левой вперед на 45°
Кнееур (мах согнутой ногой)	Мах согнутой ногой, слегка приседая, стопы вместе (между голенью и бедром угол 90°)	То же на пружинном шаге	То же с прыжком, опорная нога прямая (промежуточное движение – прыжок на две ноги)
Kick (мах)	Мах вперед прямой ногой, слегка приседая	То же на пружинном шаге	То же с прыжком (без разворота в тазобедренном суставе, промежуточное движение – прыжок на две ноги, стопы вместе)
Jack, jumping jack (приставной шаг через присед)	1. Шаг правой ногой вправо, полуприсед (стопы и колени развернуты под углом 45°). 2. Приставляя правую ногу к левой – в основную стойку (о. с.)	То же на пружинном шаге	1. Прыжок ноги врозь, полуприсед. 2. Прыжок ноги вместе (приземление с носка на пятку; на счет 2 – стопы вместе)
Lunge (выпад)	Выпад, отставляя ногу назад (ноги на ширине плеч, пятку на пол, стопы параллельно друг другу)	То же на пружинном шаге	То же с прыжком (с поворотом направо, налево)
Step-Touch (приставной шаг)	1. Шаг правой ногой вправо. 2. Приставляя левую ногу к правой, небольшой полуприсед	То же на пружинном шаге	Приставной прыжок вправо (влево) – шаг галопа в сторону

1	2	3	4
Grapevine (скрестный шаг, «виноградная лоза»)	1. Шаг правой ногой вправо. 2. Шаг левой ногой за правую скрестно, чуть сгибая колени. 3. Шаг правой ногой вправо. 4. Левую ногу приставлять к правой	То же на пружинном шаге	То же с прыжком
Open-Step (открытый шаг)	1. Шаг правой ногой вправо, полуприсед. 2. Стойка на правой ноге, левая в сторону на носок	То же на пружинном шаге	То же с прыжком
«Захлест»	1. Шаг правой ногой в сторону, полуприсед. 2. Стойка на правой ноге, левая согнута назад	То же на пружинном шаге	То же с прыжком (промежуточное движение – прыжок ноги врозь)
V-Step	1. Шаг правой ногой вперед – вправо. 2. Шаг левой ногой вперед – влево, небольшой полуприсед. 3. Шаг правой ногой назад в о. с. 4. Шаг левой ногой назад, приставляя к правой	То же на пружинном шаге	То же с прыжком
Mamba	1. Шаг правой ногой вперед, левую согнуть. 2. Шаг левой ногой назад. 3. Шаг левой ногой назад, приставляя к правой	То же на пружинном шаге	То же с прыжком

Все типичные элементы аэробики выполняются с различной амплитудой движений, которая определяется длиной шагов, скоростью (частотой), ритмом, условиями сохранения равновесия, различной степенью приближения или удаления общего центра массы тела (ОЦМ) к опоре (с большим или меньшим приседанием). Соотношение длины и частоты шагов при различных способах передвижения неодинаково. С возрастанием длины и частоты шагов увеличивается отталкивание, повышаются энерготраты, активизируется работа мышц. После некоторого предела дальнейшее одновременное увеличение частоты и длины шагов становится невозможным. При увеличении одного из этих компонентов другой начинает уменьшаться [40, 101].

Одновременно с амплитудой движения почти во всех упражнениях изменяется техника постановки стопы. Это касается тех движений, в которых двухопорная фаза совпадает с расположением ОЦМ между ног (вторая широкая позиция, или стойка ноги врозь), например V-Step, Squat, Straddle и др. Стопа ставится с некоторым разворотом по диагонали (в свободной позиции), с пронацией всей ноги. Таким образом обеспечивается расположение колена над передней частью стопы (пальцами), что анатомически правильно. При этом не перегружается коленный сустав (мениски, крестообразная связка) и исключается возможность получения травм [25, 40, 44, 101].

При значительном поступательном движении (перемещении в сторону), которое наблюдается при выполнении такого движения, как Grapevine, стопа, особенно при первом широком шаге, также ставится в выворотном положении. Это позволяет избежать подворачивания стопы при высокой скорости выполнения шагов. Приближение ОЦМ к опоре (приседание) создает, как говорилось выше, более устойчивое положение тела и одновременно увеличивает нагрузку на сгибатели бедра. При этом изменяется постановка туловища: оно наклоняется вперед. В этом положении нагрузка ложится на центральную часть четырехглавой мышцы бедра и уменьшается на дистальном конце бедренной кости, что избавляет коленный сустав от перегрузки.

При выполнении ходьбы назад приземление на стопу происходит не с пятки, а с носка – перекатыванием. Период двойной опоры удлинен. При движении свободной ноги назад работает задняя группа мышц бедра. В отличие от ходьбы вперед отсутствует баллистическая работа четырехглавой

мышцы бедра, что уменьшает время ее отдыха. На рис. 1 представлены различные виды перемещений [40, 101].

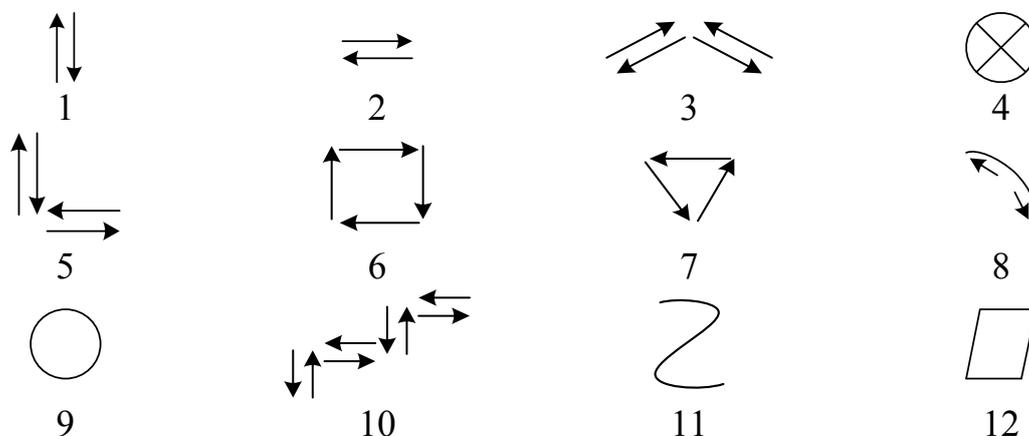


Рис. 1. Виды перемещений в классической (базовой) аэробике:
 1 – вперед–назад; 2 – вправо–влево; 3 – по диагонали; 4 – на месте; 5 – углом;
 6 – по квадрату; 7 – по треугольнику; 8 – по дуге; 9 – по кругу; 10 – по лестнице;
 11 – по кривой линии; 12 – по параллелограмму

Движения рук при выполнении основных элементов классической аэробики также различаются в зависимости от целевых задач. При поднимании рук вверх и отведении их в стороны они должны оставаться в поле периферического зрения (как и в классическом танце). Неконтролируемые движения приводят к прогибу в поясничном отделе позвоночника, нарушению правильной динамической осанки, появлению болей в области спины.

В классической аэробике широко применяются различные подскоки на одной и на двух ногах, с одной ноги на другую (скачки). Они представляют собой простейшие виды прыжков, выполняются без разбега, без выраженных маховых движений руками и без акцентированных взмахов свободной ногой (если отталкивание производится только одной ногой). Для них характерны малая амплитуда свободных движений звеньями тела и минимальная высота полета (безопорная фаза). В более сложных подскоках могут в слабовыраженной форме имитироваться движения, свойственные сложным прыжкам, например повороты, смена положения ног.

Знание базовых элементов классической аэробики и особенностей их выполнения позволяет составлять различные комбинации упражнений для проведения тренировочных занятий. В свою очередь, разнообразие программ дает возможность не только изменять нагрузку занимающихся, но и поддерживать их интерес к тренировкам.

4.3.3. Танцевальное направление аэробики

Танцевальная аэробика основана на музыкальных и танцевальных стилях, логично и последовательно соединенных с элементами современной хореографии и эстрады, а также с упражнениями спортивного характера. Типичным в процессе танцевальной аэробики является использование под музыку различных движений, соответствующих тому или иному танцу. К танцевальным видам аэробики относятся джаз-аэробика, фанк-аэробика, хип-хор, латин-аэробика, афро-аэробика, танго-аэробика, самба-аэробика, сити-джем и др. [32, 33, 40, 69, 70].

Шаги в танцевальной аэробике видоизменяются в зависимости от избранного стиля, выражаемого средствами популярной музыки. В основе большинства танцевальных форм аэробики лежит своеобразная джазовая техника движений.

Джаз-аэробика. Джазовый танец, впрочем, как и джазовую музыку, создали американские негры на основе африканских танцев. Для джазового танца характерны принципы полицентрики и полиритмики [40, 69, 70, 84].

Рассмотрим принцип *полицентрики*. Для европейских танцев характерен централизованный контроль за телом, что требует от танцора удержания туловища выпрямленным, закрепощенным, с повышенным тонусом мышц брюшного пресса и ягодичных мышц. Такое управление телом позволяет точно выполнять вращения, удерживать равновесие, создает предпосылки для чистоты и точности движений. Движения в джазовом танце исходят из различных центров, части тела двигаются независимо друг от друга, часто с одинаковыми скоростями и амплитудой, что требует высокой координации движений, умения изолированно напрягать и расслаблять мышцы и группы мышц. Таким образом, важным аспектом полицентрики являются изолированные движения отдельных частей тела.

Условными центрами тяжести в джазовом танце являются голова, плечи, грудная клетка, таз и бедра.

Голова – один из центров движения. Основные типы движений головой:

- нейтральное положение;
- наклон вперед, назад;
- наклон вправо, влево;
- повороты направо, налево;

- движения вперед, назад;
- движения в сторону.

Другим центром движения являются плечи. Основные типы движений плечами:

- поднимание и опускание;
- полукруг вперед и назад;
- полный круг вперед и назад.

Возможно движение одним плечом, двумя одновременно, в одном или разных направлениях. Типичным для джаза является встряхивание плечами.

Следующим центром движения является грудная клетка. Для изолированных движений грудной клеткой требуются хорошая подвижность позвоночника и координация движений. Возможны такие движения грудной клеткой:

- вправо и влево;
- по диагонали;
- круговые.

Еще один центр движения – это таз и бедра. Изолированные движения тазом и бедрами особенно характерны для африканских танцев. Основные типы движений:

- в стороны;
- в диагональном направлении;
- круги вправо и влево.

Руки и ноги как наиболее подвижные части тела принимают в этом виде аэробики самое активное участие. Руки, особенно кисти, в джазовом танце очень важны для достижения выразительности движений. При описании и изучении движений ног применяются некоторые специфические понятия. Так, например, согнутое положение стопы – флекс (flex), вытянутый носок – поинт (point).

Базовыми в джазовом танце (принцип полицентрики) являются параллельные позиции. Вес тела распределяется по трем точкам стоп: на подушечки большого пальца, мизинца и на пятку. При этом тело выпрямлено, плечи опущены, колени проектируются над носками.

Принцип *полиритмики* означает разложение одного простого движения внутри ритмической единицы на множество составных. Например, при различных видах джазовой ходьбы вес переносится в ряде случаев с акцен-

том на неударную долю такта – синкопированную. Этот принцип получил наибольшее развитие в брейк-дансе.

Техника джазового танца требует хорошо развитой мускулатуры, особенно мышц спины и живота, при этом обращается внимание на развитие как крупных групп мышц, так и мелких, что необходимо для овладения специфической техникой этого танца. Не менее важное значение имеет гибкость, которая развивается в процессе занятий средствами джазового танца, а также с помощью специальных упражнений на гибкость. Так же, как и в классическом танце, в системе джазового танца уделяется внимание развитию чувства равновесия, умению уверенно выполнять упражнения на равновесие и повороты.

В системе джаз-аэробики принята следующая классическая структура занятия [40, 101].

Первая часть

Блок 1. Разминка: наклоны, приседы и их сочетания; простейшие движения руками, плечами; упражнения на растягивание. Упражнения проводятся в положении стоя.

Вторая часть

Блок 2. «Демиплие» (demi plie), «грандплие» (grand plie) – полуприседы, приседы. Упражнения на развитие подвижности суставов с большой амплитудой.

Блок 3. Движения головой, плечами, тазом и бедрами. Упражнения на координацию.

Блок 4. «Батман тандю» (battement tendus) – отведение и приведение ноги в различных вариантах; «ронд де жамб пар тер» (rond de jambe par terre) – движения ногами по передним и задним дугам; адажио (adagio) – танцевальные композиции, состоящие из плавных движений, устойчивых поз, вращений; повороты.

Блок 5. Упражнения в партере: на силу мышц брюшного пресса, спины, рук, на гибкость.

Блок 6. Упражнения с продвижением: шаги, шаги в сочетании с махами, поворотами, прыжками.

Блок 7. Импровизация, разучивание и совершенствование учебных композиций.

Третья часть – заключительная

Кроме джаз-аэробики на сегодняшний день существует множество других танцевальных видов аэробики [8, 40, 69, 70]:

Фанк-аэробика. Это низкоударный и низкоинтенсивный вид аэробики, являющийся хорошим средством совершенствования сердечно-сосудистой системы, развития выносливости, уменьшения массы тела и укрепления здоровья.

Движения в фанк-аэробике, как правило, заимствуются из популярных танцев. Основное для преподавателя аэробики – не забывать о правильной структуре занятий с соответствующей интенсивностью и подбором травмобезопасных упражнений. Практически все занятие строится на танцевальных элементах, силовые упражнения отсутствуют. Занятия начинаются с разминки, завершающейся упражнениями на растяжку (стретчинг). Затем следует основная часть, целиком построенная на аэробных движениях с постепенно нарастающей интенсивностью, меняющейся в соответствии с принципами интервальной тренировки. Заканчивается аэробная серия упражнениями развивающего стретчинга.

Хип-хоп. Это комбинированный вариант американских танцевальных стилей хип-хоп и кантри с чередованием шагов, прыжков, бега.

Модерн. Данный вид аэробики представляет собой сочетание современных методов женской гимнастики с преобладанием танцевальных элементов.

Модерн-данс. Модерн-данс, стрит-данс, кардиофанк, сити-джем – направления, основанные на одноименных музыкальных или танцевальных стилях. Используются элементы современной хореографии, шаги изменяются в зависимости от избранного стиля. Эти направления нацелены на привлечение молодежи и детей средствами популярной музыки и модных танцевальных стилей к занятиям аэробикой.

Аэроданс. Данное направление предполагает использование элементов хореографии классического танца и балета.

Латина. Занятия построены из комбинаций колоритных движений, характерных для латиноамериканской культуры.

Сити-джем. Это стиль, образованный на основе негритянских уличных танцев. При среднем темпе музыки 105–115 уд./мин (рэп, соул) с учетом ритма музыки удастся достичь значительной нагрузки в процессе занятия.

Большое разнообразие танцевальных направлений аэробики позволяет наряду с оздоровительным эффектом получить знания в области различных направлений как современных, так и классических танцев, что вызывает особый интерес у занимающихся.

4.3.4. Степ-аэробика

Степ-аэробика – тренировка в атлетическом стиле на специальных платформах (степ-платформах) высотой 10–30 см, шириной около 50 см.

Тренировка представляет собой высокоинтенсивное аэробное упражнение с низкой ударностью. Биомеханическое воздействие, оказываемое на ноги во время выполнения типичных степ-упражнений, сходно с воздействием, возникающим при ходьбе со скоростью 5 км в час. Физиологическое же воздействие на сердечно-сосудистую и двигательную системы примерно равно эффекту от бега со скоростью 12 км в час [47, 101].

Основные движения естественны, как при ходьбе по лестнице. Чтобы повысить или понизить интенсивность тренировок, нужно изменить высоту платформы. Насчитывается около 250 способов подъема на платформу и спуска с нее.

Движения просты, поэтому подходят для людей разного возраста и уровня подготовленности. Они улучшают фигуру, особенно форму голени, бедра и ягодиц, применение отягощений (гантелей) весом до 2 кг дает хорошую нагрузку на мышцы плечевого пояса. Выполняя под музыку различные варианты шагов с подъемом на платформу и спуском с нее, большое число танцевальных движений, быстрые переходы, часто меняя ритм и направление движений, можно получить нагрузку, равноценную беговой тренировке [8, 40, 69, 70].

Большая популярность степ-аэробики объясняется следующими факторами [40, 100]:

- основные движения просты и вполне доступны людям без специальной двигательной, в частности танцевальной, подготовки;
- для проведения занятий не требуется больших залов;
- вариативность движений довольно высока и зависит от уровня подготовленности (применяются и простейшие шаговые движения, напоминающие подъем и спуск по лестнице, и сложные хореографические элементы, а также танцевальные движения и комбинации различного характера);
- степ-платформу можно применять не только с целью развития выносливости, но и для силовых тренировок.

Этот вид аэробики заставляет работать крупные группы мышц и активно воздействует на кардиореспираторную систему. Так же, как и классическая аэробика, степ-аэробика может быть с низкой, средней и высокой степенью нагрузки.

Представим несколько правил проведения тренировки по степ-аэробике:

1. Подъем на платформу осуществлять за счет работы ног, а не спины.

2. Ступню всегда держать прямо.

3. Не делать резких движений, а также движений одной и той же ногой или рукой дольше одной минуты.

4. За полчаса до занятий выпить 1–2 стакана чистой воды или по мере необходимости делать по несколько глотков между упражнениями.

Для примера приведем 4 базовых упражнения, каждое из которых повторяется 10 раз. На их основе можно придумать небольшие танцевальные композиции, при каждом шаге вытягивая руки вперед, вверх, в стороны, выполняя ими волнообразные движения и различные махи [34].

1. Встать на платформу правой ногой, приставить к ней левую, затем опустить на пол правую ногу, приставить к ней левую. То же – с левой ноги.

2. Встать на платформу правой ногой, приставить к ней левую, затем опустить на пол сначала левую ногу, потом правую. То же – с левой ноги.

3. Правую ногу, согнутую в колене, поставить на платформу, левую ногу чуть приподнять над полом и, не ставя на платформу, вновь опустить на пол, затем приставить к ней правую ногу. То же – с левой ноги.

4. Встать на платформу правой ногой, левую согнуть в колене и подтянуть вверх и сразу же опустить на пол, затем приставить к ней правую ногу. То же – с левой ноги.

Методика составления и выполнения хореографических комбинаций в степ-аэробике. Методика составления хореографических комбинаций и их разучивания та же, что и в классической аэробике, независимо от того, в каком стилистическом решении создается комбинация: аэробно-спортивном (с использованием хореографии классической аэробики, которая лежит в основе степ-хореографии) или танцевально-аэробном. Однако платформа определяет специфику организации занятий, так как занимающиеся «привязаны» к своим рабочим местам в большей степени, чем в классической аэробике. Возможно выполнение упражнений в различных построениях: в шеренгах (в шахматном порядке), по кругу, в V-построении. В отдельных случаях, особенно при работе с детьми, используется расположение платформ по одной линии, что позволяет проводить занятия с помощью игрового метода.

Повышение интенсивности занятий, в частности увеличение нагрузки, осуществляется за счет изменения высоты платформы (увеличение ее высоты

на 5 см повышает интенсивность занятий на 12 % при условии учета подготовленности и веса занимающихся, состава применяемых упражнений). Кроме того, увеличение темпа музыки от 80 до 120 уд./мин повышает интенсивность занятия на 50 %, от 120 до 128 уд./мин – на 4,6 % [40, 47, 101, 117].

Основные рекомендации по проведению занятий по степ-аэробике.

Прежде чем приступить к тренировкам, следует провести небольшой инструктаж. При подъеме на платформу и спуске с нее нужно сгибать ноги в коленях, а не держать их прямыми, сильно наклоняясь вперед. При переносе платформы следует держать ее ближе к телу.

При выполнении движений не допускаются переразгибания коленей в суставах. Исключается прогиб в поясничном отделе позвоночника. Требуется правильная осанка (туловище удерживается прямо, плечи опущены, мышцы живота и ягодичные мышцы напряжены). Ноги врозь в узкой стойке, стопы параллельны или в свободной позиции (слегка выворотной), при этом стопы не касаются друг друга (для большей устойчивости). В широкой стойке стопы также параллельны и находятся в свободной позиции. Начинающим рекомендуется первое время чаще смотреть себе под ноги на платформу. По мере освоения движений и привыкания к работе на платформе внимание концентрируется на технике выполнения движений и их последовательности в комбинациях с меньшим зрительным контролем (с периферическим зрением). При подъеме на платформу следует использовать естественный небольшой наклон туловища вперед. Ставить ногу на центральную часть платформы нужно так, чтобы стопа полностью была на платформе. Спускаясь с платформы, необходимо ставить ногу с носка на пятку на расстоянии одной стопы от степ-платформы. Угол сгибания в коленном суставе при постановке ноги на платформу не должен превышать 90°. Не допускается сходить с платформы (шагом или скачком) спиной к ней, спрыгивать с платформы. Включать в работу руки следует лишь после того, как освоена техника работы ногами. При выполнении выпадов и поворотов пятка не опускается на пол. Время выполнения повторов базовых шагов с одной ноги не должно превышать 1 мин, чтобы не вызвать перенапряжение опорно-двигательного аппарата [40, 47, 101, 117].

Максимальное количество повторений одного элемента с подъемом ноги (например, сгибание ноги вперед) не более 5. Скачки и подскоки следует выполнять на платформу, а не на платформу. Подходы к платформе могут выполняться в различных направлениях, что значительно разнообразит хореографию данного вида аэробики. В зависимости от уровня подготов-

ленности занимающихся рекомендуются разная высота платформы и различный темп музыкального сопровождения, но не более 120–130 акц./мин (табл. 6) [40, 101].

Таблица 6

Высота платформы и темп музыкального сопровождения
для людей с различной подготовленностью

Уровень подготовленности	Высота платформы, дюймы/см	Темп музыки, акц./мин
Лица, нерегулярно занимающиеся физическими упражнениями	4 / 10,16	118–122
Лица, начинающие регулярные занятия, но не имеющие опыта	6 / 15,2 и выше	124
Лица тренированные	8 / 20,32 и выше	126
Лица, имеющие высокий уровень тренированности	10 / 25,4 и выше	128

Структура занятия по степ-аэробике. Различают два типа тренировочных программ степ-аэробики: на выносливость и комплексные, в которых решаются одновременно задачи воспитания выносливости и силы. Длительность занятия первого типа обычно составляет 45–60 мин (из них разминка занимает 30 % времени, тренировка на выносливость – 70 %), второго – 50–60 мин (из них разминка занимает 20 % времени, силовая тренировка – 40 %, тренировка на выносливость – 40 %) [40, 47, 101, 117].

Наиболее известные в настоящее время виды степ-аэробики – базовый степ, степ-латина, степ-сити-джем, степ-джоггинг, дабл-степ, хай-импакт, хай-лоу-импакт и степ «вокруг света». Специфика каждого из них определяется характером преобладающих движений и их преимущественной направленностью.

Дабл-степ – это новая разновидность степ-аэробики. Занятия проводятся не на одной, а сразу на двух платформах.

Хай-импакт – спортивно ориентированная аэробика, в которой применяются простые ряды движений, а также прыжки и бег на месте.

Хай-лоу-импакт – направление, сочетающее черты хай- и лоу-импакт.

Направления степ-аэробики в силу своего биомеханического воздействия и высокой интенсивности пользуются большой популярностью среди молодежи, равно как юношей, так и девушек.

4.3.5. Направление аэробики циклического характера – спинбайк-аэробика

Спинбайк-аэробика (спиннинг, сайклинг) – это динамичная тренировка на велосипедах, совмещенная с просмотром видеофильма [8, 40, 69, 101].

Занятия проводятся с использованием специального велотренажера, имитирующего основные элементы двигательной деятельности спортсмена-шоссейника. Спинбайк-аэробика позволяет, наряду с главным видом тренировочной работы – педалированием, выполнять различные упражнения с участием мышц плечевого пояса и туловища, что благоприятствует развитию выносливости различного типа, динамической и статической силы, скоростных качеств, способности быстро переключаться с одного режима тренировочной работы на другой [40, 101].

В данном виде тренировки важен прирост ЧСС к исходному уровню: большой объем тренировочной работы (60–70 %) должен выполняться в диапазоне нагрузки, которая обеспечит прирост ЧСС к исходному уровню от 50 до 100 % (например, исходный уровень ЧСС 70 уд./мин, по окончании работы – 105 уд./мин, т. е. прирост составляет 50 % от исходного уровня); примерно одна четверть работы (25–30 %) должна выполняться при нагрузке ЧСС в границах 110–140 % к исходному уровню; тренировочная работа скоростно-силового характера, вызывающая прирост показателей ЧСС на 150 % и более к исходному уровню, должна занимать не более одной десятой части общего объема занятия (3–7 %) [40, 101].

В процессе занятия предусмотрена возможность индивидуального регулирования интенсивности работы. Упражнения выполняются в широком диапазоне нагрузок аэробного, анаэробного, скоростно-силового характера с соответствующим по ритму музыкальным сопровождением, программирующим характер основных компонентов тренировки (продолжительность активных фаз, смена темпа, паузы активного отдыха).

Для повышения эмоциональности занятий в поле зрения занимающихся располагают экран (видеомонитор) с проектируемым изображением условно преодолеваемой местности (подъемы в гору, движение по равнине, повороты, спуски). Изображение на экране сопровождается соответствующей музыкой, что позволяет «программировать» скорость педалирования и тем самым регулировать интенсивность занятий.

К основным видам занятий спинбайк-аэробикой относятся:

- разминочно-восстановительное;

- для развития общей выносливости;
- скоростно-силовое;
- универсальное (с применением всего арсенала тренировочных средств спинбайк-аэробики).

В табл. 7, 8 представлена общая характеристика тренировочной работы при выполнении базовых комплексов спинбайк-аэробики [40, 101].

Таблица 7

Общая характеристика тренировочной работы базовых комплексов спинбайк-аэробики: тренировочный комплекс 1

Параметр	Езда по равнине	Езда в гору (сидя в седле)	Езда в гору (стоя)
Продолжительность, мин	5–15	5–10	1–3
Частота движений, об./мин ⁻¹	100–120	50–70	50–70
Сопротивление	Ниже среднего, среднее	Среднее, выше среднего	Большое
Направленность работы	Аэробная	Аэробно-анаэробная	Анаэробная с выраженным силовым компонентом динамической работы мышц ног и статической работы мышц рук и туловища
Прирост ЧСС к исходному уровню, %	70–80	90–100	110–120

Таблица 8

Общая характеристика тренировочной работы базовых комплексов спинбайк-аэробики: тренировочный комплекс 2

Параметр	Езда с изменением положения тела (стоя, сидя)	Ускорение (стоя, сидя)
1	2	3
Продолжительность, мин	3–10	0,5–1
Частота движений, об./мин ⁻¹	100–120	140–160 110–140 70–110

1	2	3
Сопротивление	Среднее	Малое, среднее, большое
Направленность работы	Аэробно-анаэробная с выраженным компонентом динамической работы мышц рук и туловища	Скоростно-силовая
Прирост ЧСС к исходному уровню, %	130–140	150 и более

Положительные стороны спинбайк-аэробики:

- точная дозировка нагрузки на сердечно-сосудистую систему;
- возможность тренироваться независимо от погодных и климатических условий;
- проведение групповых занятий с учетом индивидуальных уровней подготовленности занимающихся;
- прекрасный метод для снижения массы тела в сочетании со сбалансированным питанием;
- исключение несчастных случаев, которые могут произойти на велосипедных прогулках и тренировках на природе;
- повышение эмоциональности занятий благодаря использованию музыки.

Важное значение в данном виде аэробики придается правильной *посадке и технике педалирования* [40, 101]. В зависимости от наклона туловища различают низкую, среднюю и высокую посадку. При педалировании центры масс левой и правой ноги движутся по круговым траекториям, а общий центр масс двух ног практически не перемещается относительно велосипеда. Характер изменения углов в коленном, тазобедренном и голеностопном суставах напоминают синусоиду, а минимальные и максимальные пределы величин суставных углов составляют соответственно 40–140°, 20–70° и 80–100°.

Наибольшие усилия при педалировании создаются работой мышц, выполняющих разгибание тазобедренного и коленного суставов в процессе давления на педаль по направлению вниз. С помощью передней части стопы, фиксированной зажимом, бедро и колено сгибаются и возвращают (подтягивают) педаль в высокое положение (и. п.). Большая ягодичная мышца

и двуглавая мышца бедра играют самую важную роль в разгибании бедра от 0 до 180° (нижнее положение педали). Портняжная мышца, средняя головка четырехглавой мышцы бедра и наружная ее часть (латеральная) – разгибатели колена – активны в это же время между 0 и 75° и в последние 90° возвращения в и. п. Они оказывают помощь в сгибании бедра. Сгибание-разгибание колена является важным компонентом в продуцировании необходимой энергии. Разгибатели коленного сустава играют значимую роль в течение всего цикла педалирования.

При педалировании активны следующие мышцы:

- при разгибании бедра – ягодичная, двуглавая, полусухожильная, полуперепончатая;
- при разгибании голени – четырехглавая;
- при разгибании стопы – икроножная, камбаловидная, задняя большеберцовая, длинные сгибатели пальцев, длинная и короткая малоберцовые.

При описании позиций при педалировании градусы определяются по положению стрелок часов. Начало педалирования соответствует 6 или 12 ч, самое нижнее положение – 6 ч или 180°. При педалировании следует давить сверху на педаль и тянуть ее снизу, чтобы работали все мышцы. Акцент на нажим сверху вниз делается только при большой скорости и незначительном сопротивлении.

Основными *положениями рук* при педалировании являются следующие:

1) руки в закрытом положении, кисть одной руки лежит на кисти другой и обе опираются на рулевой стояк в центре. Эта позиция используется при небольшом сопротивлении, сидя в седле во время разминки, в период снижения нагрузки и в восстановительной части занятия;

2) руки на ширине плеч, кисти удерживают руль хватом сверху. Данная позиция используется в сидячем положении, стоя во время быстрой езды и при смене положений туловища (сидя или стоя);

3) руки опираются на концы руля, слегка согнуты в локтях, большой палец сверху. Эта позиция применяется при большом сопротивлении.

Положения туловища при педалировании подразделяются на положения сидя и положения стоя [40, 101]:

1. Положения сидя:

- «по ровной местности». Сопротивление минимальное, скорость вращения педалей в минуту – от средней до высокой. Данный тип работы

используется во время разминки, заминки и в восстановительной части занятия. Спина удерживается в положении прямо, голова – продолжение туловища, руки – в первой позиции, локти и плечи расслаблены;

- «подъем в гору». Сопротивление от умеренного до большого, скорость педалирования от средней до спокойной. Туловище находится в прямом положении, однако имеет место большее тоническое напряжение мышц туловища. Для стабильности и лучших условий дыхания руки находятся во второй позиции;

- спринт. Сопротивление небольшое, скорость педалирования высокая. Руки находятся в первой позиции, плечи и руки расслаблены;

- педалирование одной ногой.

2. Положения стоя:

- «по ровной местности». Сопротивление среднее. В этом положении бедро и колени остаются слегка согнутыми, грудь несколько приподнята, руки находятся во второй позиции, легко касаются руля, поясница и плечи напряжены;

- «быстрый бег» (джоггинг). Сопротивление может быть различным. Руки находятся в первой позиции, что облегчает дыхание, локти и плечи расслаблены. Туловище нужно удерживать в стабильном положении без раскачивания из стороны в сторону;

- «подъем в гору». Сопротивление от умеренного до большого. Руки находятся в первой позиции, локти согнуты. Тело наклонено вперед, но сохраняет прямую линию за счет тонического напряжения мышц спины в области поясницы и мышц брюшного пресса;

- «сесть-встать». Сопротивление умеренное. Тяжесть тела остается на ногах, руки помогают лишь сохранять равновесие. Упражнение развивает чувство равновесия, координацию, хорошо разрабатывает силу нижней части туловища и ног, тонизирует мышцы всего тела.

Рассмотрим *структуру занятия*. Продолжительность занятия – 45–60 мин. Разминка обычно длится около 10 мин. Нагрузка начинается с легкого сопротивления и вращения педалей в умеренном темпе. Основная часть продолжается 20–40 мин в зависимости от подготовленности занимающихся. В заключительной части (около 10 мин) нагрузка снижается, что приводит к уменьшению ЧСС. Кроме того, в заключительной части занятия выполняются упражнения на растягивание с использованием велосипеда в виде опоры. Особое внимание уделяется растягиванию мышц, которые принимали активное участие в работе.

Программа является практически универсальной, развивает выносливость, улучшает работу сердечно-сосудистой и дыхательной систем и дает массу положительных впечатлений.

4.3.6. Роуп-скиппинг (аэробика со скакалкой)

Роуп-скиппинг (от англ. Rope skipping – прыгать через веревку), или аэробика со скакалкой, представляет собой комбинации различных прыжков, акробатических и танцевальных элементов с одной или двумя скакалками, которые выполняются индивидуально и в группах [8, 40, 69, 101].

Несмотря на внешнюю сложность выполнения прыжков и сопутствующих интенсивных движений в темпе до 120 вращений в минуту и более, роуп-скиппинг является одним из самых доступных и эмоциональных видов мышечной активности, который позволяет эффективно воздействовать на важнейшие мышечные группы, укреплять сердечно-сосудистую и дыхательную системы, корректировать массу тела, развивая общую и скоростную выносливость, силовые качества, ловкость и координацию. Данный вид аэробики широко применяется при работе с детьми различного возраста, подростками, в совместных занятиях с родителями.

Техника движений роуп-скиппинга основана на выполнении базовых элементов прыжков: на двух ногах; поворачивая стопы вправо, влево (твист); сгибая колени вправо, влево (слалом); ноги вместе, ноги врозь; попеременно впереди правая, левая нога (степ); на двух ногах, правая вперед на пятку; на двух ногах, правая назад на носок; ноги скрестно (попеременно); с двойным вращением скакалкой; с перемещением; с вращением скакалки назад; с поворотом на 180°, 360° [40, 41, 101].

Виды и техника выполнения прыжков роуп-скиппинга:

- *«прыжки на месте»*. Подпрыгивать следует невысоко (на 1–2 см от пола), чтобы скакалка только проходила под ногами. Вращение скакалки осуществляется не вращением рук, а кистевым движением. Голову и спину необходимо держать прямо, не расставляя широко руки. Для начинающих достаточно добиться 70 прыжков в минуту, увеличивая со временем их количество до 90;

- *«прыжки туда-обратно»*. Нужно прыгать вперед, затем обратно через скакалку. Темп – 70 прыжков в минуту;

- *«бегающий шаг»*. Следует выдвинуть колени, как при беге, и выполнять прыжки. Темп – 80 прыжков в минуту;

- «скачки на лошади». Двумя ногами одновременно необходимо совершить прыжок, затем выполнить прыжок, раздвинув ноги в стороны. Прыжки чередовать – ноги то вместе, то врозь;

- «двойные прыжки». При их выполнении за один прыжок скакалку проводят под ногами два раза. Можно чередовать двойные прыжки с обычными;

- «перекрестные прыжки». Держа локти согнутыми на уровне талии, скакалку проводят через голову, одновременно скрещивая руки, прыгают в получившуюся петлю.

В соответствии с мотивами и интересами занимающихся, их возрастом, уровнем физического состояния современные модификации прыжков со скакалкой могут иметь следующую направленность:

- оздоровительную, основанную на нагрузках умеренной и низкой интенсивности преимущественно аэробно-анаэробного характера с общей продолжительностью базовых упражнений от 5 до 20 мин в течение занятия;

- рекреативную, предполагающую проведение разнообразных игр, эстафет, конкурсов, шоу с использованием скакалок;

- спортивную, предусматривающую проведение соревнований по руп-скиппингу в объеме обязательной и произвольной программ.

4.3.7. Аквааэробика

Аквааэробика – это одна из разновидностей аэробики, при которой тренировки проходят в воде. На сегодняшний момент это самое эффективное средство для тех, кто хочет восстановить здоровье, похудеть и поддерживать себя в тонусе.

Оздоровительное воздействие аквааэробики обусловлено активизацией важнейших функциональных систем организма, высокой энергетической стоимостью выполняемой работы, феноменом гравитационной разгрузки опорно-двигательного аппарата, наличием стойкого закаливающего эффекта [15, 16, 104].

Занятия в воде помогают расслабиться, снимают мышечное напряжение, укрепляют нервную систему. Во время тренировок происходит и своеобразный массаж, который оказывает на тело окружающая вода. Водный массаж не дает накапливаться молочной кислоте в тренируемых мышцах, поэтому даже после самых интенсивных тренировок не чувству-

ются болевые ощущения. Занятия в воде позволяют разгрузить позвоночник, что при добавлении специальных упражнений дает возможность исправить осанку [104].

Ввиду того, что аквааэробика – самый малотравматичный вид фитнеса, она пользуется большой популярностью у беременных женщин и людей, страдающих лишним весом. Занятия оказывают мягкий закаливающий эффект, что особенно важно для будущих мам. Высокая эффективность таких занятий дает возможность людям с лишним весом достаточно быстро худеть. Происходит это за счет преодоления сопротивления воды. Не последнюю роль в сжигании калорий играет температура воды, которая намного ниже температуры тела. Следует отметить и психологический момент: благодаря тому, что большая часть тела скрыта водой, полные люди чувствуют себя увереннее и комфортнее. Они занимаются с удовольствием и в полную силу, не стесняясь своих больших габаритов, что, естественно, еще более приближает их к достижению желаемого результата [15, 16, 72, 101, 104].

В настоящее время аквааэробика представляет собой разнообразные комбинации упражнений избирательной направленности, которые с определенной долей условности можно разделить на 3 группы [40, 101]:

1. Дистанционное плавание с использованием спортивных, смешанных и самобытных способов, в режимах различных тренировочных методов, с полной координацией движений и по элементам, а также плавание под водой.

2. Игры в воде: от элементарно-двигательных и бессюжетных до программных, спортивно ориентированных с элементами соревнований.

3. Новые формы двигательной активности в условиях водной среды, чей приоритет над общепринятыми вариантами оздоровительного плавания обеспечивается следующими факторами:

- охват более широкого круга занимающихся, в том числе не умеющих плавать, а также лиц с ограниченной двигательной активностью;
- возможность дифференцированного воздействия на функциональные показатели организма путем использования различных по характеру движений;
- высокий эмоциональный фон на занятиях, обеспечиваемый музыкальным сопровождением коллективно выполняемых упражнений при активном участии инструктора;
- большой выбор дополнительных технических средств (круги, пояса для опоры и изменения плавучести, доски, мячи, трубы, «бревна», ласты, перепончатые перчатки, платформы, горки, волновые гидроэффекты и т. д.);

- возможность эффективного использования бассейнов различной конфигурации, а также естественных водоемов;

- практически безопасные условия проведения занятий с любым контингентом.

Упражнения аквааэробики могут быть представлены в виде самостоятельной программы, полностью реализуемой в воде, или являться частью комплексного занятия, в состав которого входят различные варианты аэробных упражнений (ходьба, бег, езда на велосипеде, ходьба на лыжах, подвижные игры, бодибилдинг, стретчинг и т. п.).

Основные движения аквааэробики выполняются в следующих исходных положениях: стоя, в полуприседе, лежа, с подвижной и неподвижной (бортик бассейна) опорой, на мелководье (глубина 30–50 см), на средней глубине (уровень воды от пояса до плеч), при безопорном положении на глубоком месте, с предметами и поддержкой партнеров.

Один из распространенных вариантов аквааэробики – занятия по системе круговой тренировки. Кратность тренировок продолжительностью 30–60 мин – 2–3 в неделю.

Разминка (10–15 % общего времени) включает дыхательные упражнения, изолированные и комплексные движения рук, ног и туловища с проработкой основных суставных соединений (голеностопного сустава, колена, бедра, позвоночника, плеча, плечевого пояса и локтя), а также мышечных групп от локальных к региональным. Упражнения выполняются в диапазоне интенсивности 50–60 движений, или акцентов, в минуту (акц./мин).

Основная часть занятия (70–75 % его продолжительности) строится на основе ходьбы (50–150 акц./мин), бега, прыжков с увеличивающейся амплитудой и частотой (до 115 акц./мин), движений руками (50–60 акц./мин), туловищем (30–60 акц./мин), ногами (50–60 акц./мин). Данный отрезок занятия включает наиболее значительный объем работы (аэробный пик), которому предшествует специальная разминка соответствующего характера. Важной частью занятия являются элементы начального обучения синхронному плаванию, использование так называемых игровых станций для индивидуальной тренировки избирательного характера, а также аэробных волн, представляющих собой скоростные пересечения всей площади бассейна в различных направлениях разнообразными способами.

Заключительная часть занятия строится на основе медленных композиций с использованием аквастретчинга и гидрорелаксации.

В табл. 9 представлен пример структуры и содержания занятия аквааэробикой [40, 72, 101].

Таблица 9

Структура и содержание занятий аквааэробикой

Часть занятия	Упражнения
Разминка (5–10 мин)	Изолированные движения: наклоны, повороты головой, круговые движения плечами, наклоны туловища в стороны, сгибание и выпрямление ног в коленях
	Движения всего тела: приставные шаги, потягивание в стороны, небольшие выпады, упражнения «Бутон», «Бокс», гидромассаж живота, отведение и приведение рук в разных плоскостях
	Упражнения на гибкость: растяжка голени, задней поверхности ног, поясницы в положении стоя
Аэробная серия (20–30 мин)	Аэробная разминка: приставные шаги, поднятие коленей, сгибание голени назад, легкий бег с увеличивающейся амплитудой движений рук и ног
	Аэробный пик: выпады, махи ногами, бег, подскоки на одной ноге, на двух ногах, прыжки с попеременной сменой ног, прыжки на одной, на двух ногах, прыжок-группировка, выполнение команд: «колени из воды», «носки из воды»
	Аэробная заминка: легкий бег, проплывы, наплывы, скольжения, выдох в воду, упражнение «Поплавок», лежание на воде на спине, на груди
Первая заминка (5–10 мин)	Упражнения на гибкость «Водная хореография»: удержание ноги над водой, перевод выпрямленной ноги назад через сторону, поворот туловища при фиксации ноги над водой
Калистеника (силовой класс) (5–10 мин)	Упражнения из начального обучения синхронному плаванию: основные позиции, исходные положения на спине, груди, в группировке, гребки на месте, в движении, выполнение элементов «фламинго», «балетная нога», «двойная эгбите»
	Упражнения у бортика: скоростные отжимания от бортика (ноги стоят на дне, подъем туловища из воды с опорой на бортик). Руки держатся за бортик: упражнения «Велосипед», «Ножницы», «Складка», кроль на груди, быстрая смена ног
	Аквааэробные волны: скоростные передвижения по всей площади бассейна бегом, прыжками, различными способами плавания
Вторая заминка (2–5 мин)	Упражнения на расслабление: лежание на воде, скольжение, плавание брассом и на спине при помощи ног

Степень значимости различных упражнений в аквааэробике не одинакова и зависит от состояния здоровья, подготовленности занимающихся и устанавливаемых в связи с этим целей и задач. Поэтому выбор упражнений должен быть индивидуальным и обуславливаться допустимостью, целесообразностью и необходимостью. В разном сочетании эти критерии и определяют степень значимости применяемых упражнений и их подразделение на главные, сопутствующие и второстепенные [81].

Главными следует считать те упражнения, которые в наибольшей мере воздействуют на функциональные системы и обеспечивают достижение поставленной цели.

Сопутствующие упражнения помогают в решении главных задач и органически включаются в фитнес.

К *второстепенным* относятся упражнения, без которых можно было бы обойтись, но они разнообразят занятия, служат дополнительным средством сохранения постоянного интереса к ним, в какой-то степени могут нивелировать иногда возникающий неблагоприятный фон или просто оказываются интересными для занимающегося, хотя и не имеют непосредственного отношения к его оздоровлению средствами аквааэробики.

Оптимизация средств воздействия в аквааэробике происходит по нескольким направлениям:

- за счет изменения уровня воды;
- путем дифференциации амплитуды, темпа, координационной сложности движений;
- за счет подбора адекватных температурных режимов.

Структура и содержание занятий аквааэробикой с различным контингентом занимающихся представлены в табл. 10 [72, 101].

Таблица 10

Структура и содержание занятий аквааэробикой с различным контингентом занимающихся

Показатель, элемент занятия	Уровень физического состояния занимающихся		
	низкий	средний	высокий
1	2	3	4
Общая продолжительность занятия, мин	30–40	45	45–60
Интенсивность работы	Низкая	Средняя	Высокая
Темп выполняемых движений	Низкий	Средний	Высокий

1	2	3	4
Разминка (подготовительные упражнения, способствующие повышению ЧСС)	Низкая интенсивность, продолжительность до 20 мин	Средняя интенсивность, продолжительность 10–15 мин	Высокая интенсивность, продолжительность до 10 мин
Основная часть занятия, направленная на развитие аэробной и силовой выносливости, мышечной силы	Низкая интенсивность, продолжительность 10–15 мин	Средняя интенсивность, продолжительность до 30 мин	Высокая интенсивность, продолжительность до 45 мин
Цикл восстановительных упражнений (стретчинг, релаксация)	Продолжительность 10–15 мин	Продолжительность 5–10 мин	Продолжительность 5–10 мин

Учет уровня физического состояния лиц, осваивающих программы аквааэробики, является обязательным условием решения общих и частных вопросов рационального построения оздоровительных занятий в воде. Соблюдение этого условия позволит избежать риска использования неадекватных нагрузок, будет способствовать укреплению здоровья и повышению двигательных возможностей занимающихся.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику аэробики.
2. Представьте классификацию видов аэробики.
3. Раскройте методические подходы к организации занятий аэробикой.
4. Дайте общую характеристику классической (базовой) аэробики.
5. Представьте классификацию элементов классической аэробики на основе двигательных характеристик.
6. Дайте общую характеристику техники движений в классической аэробике.
7. Составьте комбинацию элементов классической аэробики, используя предложенную форму.

№ п/п	Количество счетов	Базовое движение	Направление движения	Движения рук
1	1–2			
2	3–4			
...				

8. Дайте общую характеристику танцевального направления аэробики.
9. Каковы характерные черты джаз-аэробики?
10. Дайте общую характеристику фанк-аэробики и других танцевальных направлений аэробики (хип-хоп, модерн, модерн-данс, аэроданс, латина, сити-джем).
11. Дайте общую характеристику степ-аэробики.
12. Представьте основные правила тренировочного процесса в степ-аэробике.
13. Охарактеризуйте методику составления и выполнения хореографических комбинаций в степ-аэробике.
14. Представьте основные рекомендации по проведению занятий по степ-аэробике.
15. Какова структура занятия по степ-аэробике?
16. Составьте «скелет» комбинации занятия степ-аэробикой, используя предложенную форму.

№ п/п	Базовое движение	Направление движения	Движения рук
1			
2			
...			

17. Дайте общую характеристику спинбайк-аэробики.
18. Охарактеризуйте тренировочную работу при выполнении базовых комплексов спинбайк-аэробики.
19. Опишите основные правила посадки и технику педалирования.
20. Какова структура занятия спинбайк-аэробикой?
21. Дайте общую характеристику роуп-скиппинга.
22. Какова техника роуп-скиппинга?
23. Охарактеризуйте виды выполнения прыжков роуп-скиппинга.
24. Дайте общую характеристику аквааэробики.
25. В чем заключается оздоровительное воздействие аквааэробики?
26. Расскажите об основных группах комбинаций упражнений в аквааэробике.
27. Раскройте структуру и содержание занятий аквааэробикой.
28. Какова структура и содержание занятий аквааэробикой с различным контингентом занимающихся?

29. Каким образом можно учесть уровень физического состояния занимающихся аквааэробикой?

4.4. Общее понятие о тренировочных программах, направленных на развитие гибкости

4.4.1. Стретчинг

Без упражнений на растягивание, или стретчинга (англ. *stretching* – растяжение), не обходится ни одна программа фитнеса. Упражнения на гибкость могут применяться на занятиях аэробикой различной направленности (классической, степ-аэробики, аквааэробики и др.) в виде отдельных упражнений или их соединений:

- в подготовительной части любого типа занятия (предстретчинг);
- основной части занятия силовой направленности;
- заключительной части занятия.

Техника стретчинга основана на растягивании отдельной группы мышц, что значительно улучшает показатели их силы и прочности. Известно, что хорошо тренированные на растяжку мышцы меньше подвержены травмам и микротравмам, дольше не устают и быстрее восстанавливаются после длительного напряжения. Стретчинг поддерживает гибкость тела, сохраняя естественную подвижность в суставах [38, 43, 50].

Существуют следующие разновидности стретчинга:

- *статический стретчинг* – медленные движения, благодаря которым принимается определенная поза и удерживается в течение 30–60 с. При этом можно периодически или постоянно напрягать растянутые мышечные группы. Именно статическое растягивание является наиболее эффективным видом стретчинга;

- *динамический стретчинг* – медленные пружинящие движения, которые завершаются удержанием статических положений в конечной точке амплитуды движений;

- *баллистический стретчинг* – маховые движения руками и ногами, а также сгибание и разгибание туловища, которые выполняются с большой амплитудой и высокой скоростью. В данном случае удлинение определенной группы мышц оказывается кратковременным. Оно продолжается столько, сколько длится мах или сгибание.

Существуют различные техники выполнения упражнений на растягивание. В зависимости от их использования выделяют следующие виды стретчинга:

- *глубокий стретчинг*. Он начинается там, где заканчивается обычный стретчинг. Мышца растягивается до новой длины благодаря тому, что идет работа на более глубоком уровне, затрачивается большее количество времени (до 5 мин), задействована другая динамика движения;

- *активный стретчинг*. Активное растягивание достигается в результате применения техники сокращения и расслабления изолированной растянутой мышцы (растягивание производится в период расслабления) или даже в результате сохранения пассивного состояния данной мышцы, в то время как окружающие группы мышц используются с целью ее растягивания;

- *пассивный стретчинг*. Мышца остается в пассивном состоянии, а растягивание достигается воздействием посторонней силы (собственного веса или веса партнера).

Стретчинг не содержит каких-либо особенных движений. Это могут быть обычные потягивания, лежа на спине, или упражнения на растягивание, взятые из различных видов фитнес-тренировок. Подбор упражнений в стретчинге и особенности их выполнения во многом зависят от целевых задач конкретного занятия.

Для развития подвижности в суставах, улучшения растяжения мышц существует достаточно большое количество поз, время удержания которых зависит от уровня подготовленности занимающихся (от 5 до 30 с). Ряд авторов предлагают 6 основных позиций стретчинга [40, 101]:

- *ритуальный стретчинг*. В позе, позволяющей ощутить пространство при опоре на полу, необходимо переносить тяжесть тела последовательно с пяток к кончикам пальцев, используя балансирующие движения руками;

- *тонический стретчинг в положении стоя*. Распределяя тяжесть тела равномерно на двух ногах, следует наклонять верхнюю часть туловища в сторону; одновременно наклоняются в сторону и руки, при этом пальцы должны быть сцеплены, ладонные поверхности направлены наружу;

- *тонический стретчинг в выпаде*. Необходимо выпрямить руки вверх, пальцы сплетены (эта поза особенно развивает мышцы живота и переднюю часть бедра выставленной вперед ноги);

- *тяжелый стретчинг*. Следует наклонить туловище вперед как можно дальше, округляя спину, расслабив тело, поддаться силе тяжести

(упражнение можно выполнять не только с разведенными, но и с сомкнутыми ногами);

- *тонический стретчинг, сидя на полу.* Необходимо наклонить туловище вперед, взяться за пальцы ног и удерживать положение сильным напряжением рук (если гибкость позволяет, с окончанием удержания следует приподнять от пола пятки);

- *тонический стретчинг, лежа на полу.* Касаясь всеми возможными точками тела поверхности пола, необходимо почувствовать тяжесть тела, полностью расслабившись, затем вытянуться, обращая особое внимание на пятки и кисти рук.

Авторы рекомендуют между позами стретчинга выполнять серию глубоких сильных вдохов и выдохов. Комплекс следует закончить 10 глубокими мягкими вдохами и выдохами [40, 101].

Для правильного выполнения упражнений стретчинга необходимо придерживаться ряда требований [40, 101]:

1. При положении суставов в крайне разогнутом, согнутом, приведенном положениях не следует покачиваться. Растягивать связки и мышцы нужно только за счет статического давления, находясь в неподвижном состоянии.

2. Прежде чем включать упражнение в занятие, необходимо знать, какая конкретная мышца при этом растягивается.

3. При выполнении упражнений занимающимся следует объяснить, что они не должны пытаться копировать движения более гибкого товарища. Все движения должны находиться в пределах индивидуального диапазона подвижности суставов. Сначала следует применять легкий стретчинг, который отличается тем, что выполняется в полностью расслабленных стойках, вызывающих приятные ощущения. Лишь после этого можно переходить к развивающим (растягивающим) упражнениям стретчинга.

4. В процессе выполнения упражнений необходимо дышать спокойно и ритмично. Дыхание состоит из коротких вдохов (через нос) и выдохов (через рот). Этот круг «нос – рот» обеспечивает максимальное насыщение брюшной полости воздухом, диафрагма служит точкой опоры механического растягивания.

5. При появлении острых болевых ощущений следует сразу прекратить выполнение упражнения. Дрожание в теле или растягиваемой конечности также является симптомом слишком сильной нагрузки на сустав. В этом случае следует принять расслабляющую стойку.

6. Прежде чем вводить упражнение в занятие, нужно убедиться в его безопасности.

7. Не следует выполнять несколько упражнений подряд на сходные группы мышц. План занятия нужно максимально разнообразить.

Прежде чем приступать к занятиям по методике стретчинга, следует провести тестирование занимающихся на подвижность суставов (гибкость). Результаты тестирования позволят сравнить индивидуальные показатели подвижности у занимающихся с теми, которые считаются нормой. Это даст возможность объективно судить об эффективности занятий на растягивание.

Тесты включают в себя как пассивные (выполняемые с помощью партнера), так и активные движения (выполняемые самостоятельно).

Результаты теста могут быть выражены:

- величиной угла между конечностями и туловищем, измеренного с помощью гониометра, прибора для измерения в угловых градусах амплитуды движений суставов конечностей и подвижности позвоночника;
- амплитудой движения в сантиметрах;
- в очках: тремя очками оценивается подвижность в пределах нормы или выше; двумя – ограниченная подвижность, при которой максимальный угол между конечностями и туловищем при выполнении движения на 5–10° меньше нормы; одним – ограниченная подвижность, при которой угол больше чем на 10° отличается от нормы в меньшую сторону.

Оценка подвижности суставов по степени растянутости мышц позволит наглядно определить, какой отдел опорно-двигательного аппарата у занимающегося следует улучшить.

Таким образом, развитие гибкости является неотъемлемым компонентом любой программы фитнеса, поскольку эластичность растянутых мышц и подвижность суставов обеспечивают возможность поддерживать тело в отличной физической форме.

4.4.2. Пилатес

Пилатес (pilates) – популярная во всем мире система упражнений, созданная Джозефом Пилатесом более ста лет назад как техника гимнастических упражнений для поддержания здоровья и физической формы («контрология тела»).

Принципы пилатеса [92, 101]:

1) *релаксация*. Любая программа пилатеса начинается с расслабления и избавления от напряжения в различных частях тела, поскольку, прежде чем пытаться укрепить ослабленные мышцы, нужно дать возможность напряженным, сокращенным мышцам расслабиться и удлиниться;

2) *концентрация*. Пилатес требует постоянного осознания занимающимся того, как он двигается, т. е. сосредоточения мыслей на каждом выполняемом движении. Это не только физический, но и психологический тренинг, воздействующий на нервные пути от мозга к мышцам. Метод Дж. Пилатеса развивает сенсорную обратную связь, или «кинестетическое чувство», чтобы занимающийся в любой момент мог осознать, какое место в пространстве занимает и что делает каждая часть его тела;

3) *выравнивание* для восстановления мышечного баланса. Тело должно работать так, как ему назначено природой, поэтому во время упражнений оно должно быть надлежащим образом выровнено, все его части должны правильно располагаться относительно друг друга. При правильном выстраивании частей тела мышцы удерживают суставы в нейтральном положении;

4) *дыхание*. Чтобы организм во время выполнения упражнений получал достаточное количество кислорода, необходимо научиться эффективно дышать, наполняя и расширяя спину и бока (грудной тип дыхания). При этом легкие уподобляются кузнечным мехам: при вдохе нижняя часть грудной клетки расширяется, а при выдохе сжимается. Общее правило дыхания: готовясь к движению, нужно сделать вдох; выдыхая, следует подтянуть живот к позвоночнику, создавая сильный центр, и выполнять нужное движение;

5) *центрирование*. Необходимо научиться мобилизовывать глубокие стабилизирующие мышцы, прежде чем приступать к программе упражнений. Для обеспечения оптимальной стабильности корпуса нужно уметь включать в работу мышцы тазового дна, подтягивая одновременно мышцы низа живота, чтобы мобилизовать поперечную брюшную мышцу (по формуле «застегнитесь и подтянитесь»);

6) *координация*. Научившись правильно дышать, правильно выстраивать части тела, создавать сильный центр и выделять стабилизирующие мышцы, необходимо научиться координировать все эти навыки с выполнением движений. Для развития координации нужно начинать с прос-

тейших движений, а потом выстраивать более сложные комбинации (через осмысленное и точное повторение «разумных» движений восстанавливается нормальный, естественный характер движений). Суть пилатеса заключается в правильном, грациозном и управляемом выполнении естественных движений, медленно, в направлении от сильного центра, что дает возможность проверять правильность выстраивания частей тела и концентрироваться на том, чтобы необходимую работу осуществляли соответствующие мышцы;

7) *выносливость*. С опытом мышцы начинают работать так, как им назначено природой, как правило, это приводит к тому, что резко возрастает выносливость (занимающийся перестает растрчивать энергию на ненужное напряжение и бесполезные движения).

Существуют три основные методики пилатеса: тренировки на полу, тренировки со специальным оборудованием, занятия на специальных тренажерах.

1. *Тренировки на полу*. Упражнения рассчитаны на любой уровень физической подготовки и любой возраст. Занятия проводятся под медленную музыку на мягком нескользком коврике. Тренироваться нужно на голодный желудок (стоит воздержаться от приема пищи за два часа до занятия), в одежде, не стесняющей движений, без обуви.

В течение занятия различные позы и движения должны медленно и грациозно сменять друг друга в определенном порядке с учетом всех принципов пилатеса. Следует постоянно держать пресс в напряжении, следить за осанкой, правильным положением всех частей тела. Спина должна оставаться всегда прямой. Дышать нужно грудью, как можно шире раскрывая ребра при вдохе и сокращая мышцы пресса при выдохе. Необходимо постоянно контролировать свои ощущения, концентрируясь на каждом движении, поддерживая напряжение в определенных зонах. При выполнении большинства движений плечи должны быть опущены, а лопатки плавно тянуться друг к другу. Это позволяет увеличить объем грудной клетки и обеспечивает правильное дыхание.

2. *Тренировки со специальным оборудованием*. Специальный спортивный инвентарь позволяет усилить нагрузку. Наибольшей популярностью пользуются тренировки на гимнастическом мяче (например, диаметром 65 см при росте человека 1 м 65 см), помогающие развивать глубокие мышцы, особенно мышцы брюшного пресса. При этом почти полностью снимается на-

грузка с поясницы и суставов. Круглая форма мяча позволяет задействовать мышцы с полной амплитудой выполнения движений, а его неустойчивость требует постоянного мышечного напряжения, чтобы удержать равновесие.

Часто в пилатесе используются ленточные эспандеры. Они позволяют выполнять упражнения на растяжку, а также создавать дополнительное напряжение с помощью сопротивления.

3. *Тренировки на тренажерах.* Работая в госпитале с лежащими больными, Дж. Пилатес разработал особую технику гимнастических упражнений. Он оборудовал больничные кровати шкивами, ремнями и пружинами. Подобные приспособления и стали прототипами современных тренажеров, используемых в упражнениях по методу Дж. Пилатеса.

Специальные снаряды визуально напоминают железную кровать, днище которой либо отсутствует, либо подвижно. Таким образом опора, на которой выполняются упражнения на тренажерах, не фиксируется, поэтому приходится прикладывать дополнительные усилия, чтобы удержать равновесие. При этом тело вынуждено привлекать к работе огромное количество мелких мышц, которые невозможно задействовать при обычных нагрузках.

Занятия по системе пилатес помогают обрести достаточно хорошую физическую форму. Данную систему могут осваивать люди любого возраста, пола и уровня физической подготовки. Пилатес способствует укреплению мышц пресса, спины, улучшению осанки, координации, повышению гибкости, подвижности суставов. Упражнения пилатеса затрагивают глубокие мышцы живота, которые почти не прорабатываются на занятиях классической и силовой аэробикой.

4.4.3. Калланетика

Калланетика – физические упражнения на основе статического напряжения и растягивания различных групп мышц. Система создана американской балериной Каллан Пинкней.

Цель занятий калланетикой – улучшение фигуры посредством специально подобранных и организованных статодинамических упражнений на растягивание различных мышечных групп. Движения выполняются с небольшой амплитудой, часто в неудобном положении в полной статике или полустатике. Акцент делается на так называемые проблемные зоны (шею, живот, ягодицы, бедра, спину), задействованы также труднодоступные внутренние мышцы [17, 40, 69, 101].

Регулярные занятия калланетикой способствуют эффективному изменению внешнего вида (укреплению осанки, улучшению форм мышц, снижению веса, формированию гармоничной фигуры), улучшению обмена веществ, повышению стрессоустойчивости и практически не имеют возрастных ограничений.

Поскольку калланетика – это гимнастика статических поз, особенностью этой системы является определенная статическая нагрузка на мышцы тела. Принимая необходимую позу, нужно удерживать ее в течение 25–100 счетов в зависимости от начального уровня подготовки.

При систематических тренировках рекомендуется соблюдать несколько правил [17, 101].

Первое правило – постепенность наращивания интенсивности и длительности нагрузок. При низкой исходной тренированности на начальном этапе необходимо дозированно подходить к нагрузкам. Добавление нагрузок должно составлять 3–5 % на каждой неделе тренировок по отношению к достигнутому уровню. На начальном этапе не рекомендуется выполнять упражнения до максимума, поскольку трудно определить функциональные возможности организма, а перетренированность долго не позволит приступить к регулярным занятиям. Быстрое достижение конечных результатов нежелательно также потому, что эффект от тренировки на первых этапах выше, чем на последующих, когда занимающийся приближается к пределу своих возможностей. Дело не только в опасности передозировки нагрузки, но и в том, что посильные (значительные, но не предельные) физические нагрузки эффективнее улучшают состояние внутренних органов.

Второе правило – разнообразие упражнений. Для качественного разнообразия физических нагрузок достаточно от 7 до 12 упражнений, существенно отличающихся друг от друга. Это позволит тренировать разные стороны функциональных способностей всего организма, потому что, включая только одно или два упражнения, тем более если они воздействуют только на небольшие группы мышц, можно достигнуть лишь узкоспециализированного эффекта от тренировки.

Третье правило, соблюдение которого обеспечивает активное противодействие преждевременному старению, состоит в первоочередной тренировке двигательной функции. Это касается прежде всего тех занимающихся, чей возраст больше сорока, поскольку, чем больше организм отвыкает от конкретного движения, тем ценнее оно в качестве средства тренировки.

Четвертым правилом является систематичность занятий. Лишь при регулярных занятиях возможно получить максимальный эффект, т. е. не только добиться идеальной фигуры, но и поддерживать оптимальное физическое состояние организма долгие годы.

Зная, что многие не любят часто заниматься гимнастикой, К. Пинкней разработала свой комплекс с расчетом на занятия два раза в неделю по часу. Это режим на первое время, чтобы добиться видимого результата. Затем, уже с целью поддержания тела в хорошей форме, достаточно заниматься один час в неделю. Возможен другой вариант: ежедневно по пятнадцать минут занятий.

Сегодня, несмотря на огромное количество разнообразных программ для оздоровления и коррекции фигуры, калланетика является одной из уникальных и популярных методик, а в оздоровительной индустрии давно завоевала страны Европы, Азии и Америки.

4.4.4. Фитбол-аэробика

Фитбол-аэробика (от англ. *fitball* – большой мяч) представляет собой комплекс разнообразных движений и статических поз с опорой на специальный мяч из поливинилхлорида с воздушным наполнением диаметром от 45 см (детский вариант) до 85 см (предназначен для людей ростом более 190 см и массой тела свыше 150 кг) [40, 41, 84].

На занятиях фитбол-аэробикой используется специальное музыкальное сопровождение, темп которого определяется характером движений и степенью амортизации мяча с учетом индивидуального уровня физической подготовленности занимающегося.

Специфика фитбол-аэробики заключается в следующем [40, 101]:

- возможность избирательного воздействия на отдельные группы мышц;
- снятие излишней нагрузки с позвоночного столба;
- тренировка правильной осанки;
- одновременная тренировка мышц спины и брюшного пресса;
- возможность применения мяча для силовой тренировки и стретчинга;
- высокая эмоциональность и развлекательность занятий;
- высокая «совместимость» упражнений на мяче с другими видами аэробики (классической – основные шаги с удержанием мяча руками, отбивами; силовой – с гантелями, резиновыми эспандерами и т. п.).

Положительное влияние занятий заключается в развитии функции равновесия одновременно с развитием силы и гибкости.

В число основных исходных позиций фитбол-аэробики входят следующие [40, 41, 101]:

- основная (базовая) сидя;
- лежа на спине лицом вниз;
- лежа на мяче с опорой на руки;
- лежа на мяче лицом вверх;
- боковая на мяче;
- ноги на мяче;
- лежа на животе, мяч прижат пятками к ягодицам.

В данных позициях выполняются:

- узконаправленные упражнения для косых мышц живота, мышц плечевого пояса, спины, боковых мышц туловища и боковой поверхности бедра;
- комплексные упражнения на баланс и развитие силы крупных мышечных групп;
- стретчинг для мышц, выполнявших нагрузку в основной части занятия.

Большое количество и разнообразие упражнений на фитболах требует их упорядочения. Программы по фитбол-аэробике можно классифицировать следующим образом [33, 34]:

- по цели занятий (для профилактики заболеваний, развития двигательных, музыкально-ритмических способностей);
- по виду гимнастических упражнений (ходьба, прыжки, бег и обще-развивающие упражнения (ОРУ));
- по ОРУ без предметов, сидя на мяче, принимая во внимание анатомический признак;
- по ОРУ с использованием предмета – мяча.

Представленные классификации дают возможность подобрать и составить определенные комплексы упражнений, выполняемые с музыкальным сопровождением в зависимости от задач тренировки (для развития мышечной силы, гибкости, быстроты движений, выносливости, координационных способностей).

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику стретчинга.
2. Представьте основные виды выполнения упражнений на растягивание.
3. Раскройте основные позиции стретчинга.

4. Почему необходимо придерживаться определенных правил при выполнении упражнений стретчинга? Раскройте эти правила.

5. Какие тесты для определения подвижности суставов (гибкости) можно использовать во время тренировки?

6. Дайте общую характеристику системы пилатес.

7. Каковы основные принципы пилатеса?

8. Опишите основные методики пилатеса.

9. Дайте общую характеристику калланетики.

10. Раскройте основные методические принципы занятий калланетикой.

11. Расскажите о правилах, которые необходимо соблюдать, занимаясь калланетикой.

12. В чем заключается специфика фитбол-аэробики?

13. Расскажите, по какому признаку разделяются (классифицируются) упражнения на фитболах.

14. Составьте упражнения на фитболах в различных исходных позициях, используя предложенную форму.

Исходная позиция	Упражнение
Основная (базовая) сидя	
Лежа на спине лицом вниз	
Лежа на мяче с опорой на руки	
Лежа на мяче лицом вверх	
Боковая на мяче	
Ноги на мяче	
Лежа на животе, мяч прижат пятками к ягодицам	

4.5. Общее понятие о тренировочных программах с использованием восточной оздоровительной гимнастики и боевых искусств

4.5.1. Восточные боевые виды искусств

Восточные системы физических упражнений оздоровительной гимнастики и единоборств вобрала в себя традиции и богатый опыт многих поколений, позволяющий познавать и использовать скрытые резервы человеческого организма, развивать психофизические качества человека в гармонии с окружающей средой [81].

Отличительными особенностями восточных оздоровительных систем являются [40, 81, 82, 101]:

- религиозно-философские основы;
- ритуальность и образность оформления занятий;
- попытка глубокого осмысления телодвижений и увязывание их с внутренним отражением – процессами, происходящими в организме во время выполнения упражнений, оценкой соответствующих ощущений;
- строгая регламентация действий, поз и их соединений, соответствующая канонам той или иной системы;
- использование приемов психической саморегуляции (концентрация внимания на «точке», мысленное проговаривание действия, образность в адресации конкретному органу или функциональной системе, волевое перераспределение напряжений и расслаблений и др.);
- наличие свода правил-требований, которые определяют манеру и стиль поведения ученика (занимающегося), его общения с учителем (тренером);
- формирование определенного и своеобразного образа жизни в целом.

Различные оздоровительные системы имеют свои специфические особенности. В частности, системы оздоровительной гимнастики в Китае развивались в контексте общей концепции учения о «вскармливании жизни» – философской целостной системы знаний о совершенствовании организма, возникшей в эпоху Чуньцю-Чжаньго (VIII–III вв. до н. э.). Теория этого учения охватывала разные области человеческой деятельности: медицину, лечебную физическую культуру, воинское искусство, диетологию и др. Данное учение в немалой степени способствовало объединению китайских философско-религиозных догм, поскольку их постулаты, касающиеся лечения и оздоровления организма, воспринимались и принимались всеми независимо от доктринальной принадлежности к конфуцианству, даосизму, буддизму или другим направлениям философии.

В основе учения лежит идея о поддержании гармонии между двумя первоначалами: *инь* (отрицательный заряд, женское начало) и *ян* (положительный заряд, мужское начало) – и их манифестациями в материальный мир в виде трех составляющих: плоти (*цзин*), жизненной энергии (*ци*) и сознания, или духа (*шэнь*). Гармонизация происходит на основе закона Великой грани, или Великого предела, в соответствии с которым инь и ян могут взаимопревращаться по достижении ими предела. Все органы и системы человека классифицируются по инь-ян, средством связи между кото-

рыми служит сеть меридианов и коллатералей, где, подобно крови, циркулирует жизненная энергия ци [40, 101].

В той или иной мере обозначенные философские начала находят отражение во многих других восточных системах оздоровления и боевых искусств.

Боевые искусства – это различные системы единоборств и самозащиты преимущественно восточноазиатского происхождения, которые развивались главным образом как средства ведения рукопашного поединка. В настоящее время они практикуются во многих странах мира в основном в виде спортивных упражнений, ставящих своей целью физическое и духовное совершенствование.

Эти факторы сделали аэробику с восточными средствами единоборств одной из приоритетных систем оздоровления в фитнесе [40, 81, 82, 101]. Популярность использования данного вида аэробики связана с рядом факторов. Во-первых, боевые и оздоровительные виды восточных единоборств предлагают богатую палитру различных движений и соединений, напоминающих подчас своеобразные танцы, что вызывает интерес у занимающихся. Во-вторых, они позволяют приобрести навыки самообороны и психологически почувствовать себя человеком не только здоровым, но и умеющим постоять за себя в сложных жизненных ситуациях. В-третьих, это прекрасное средство физической подготовки подростков и молодых людей, так как многие упражнения выполняются в скоростно-силовом режиме.

Боевые искусства можно разделить на использующие приемы с оружием и предметами и не использующие их:

1. Приемы без использования оружия и предметов:

1) удары:

- удары кулаками (бокс, вин-чунь);
- удары ногами (капоэйра, сават, тхэквондо);
- другие удары, например локтем, коленом, открытой рукой (тайский бокс, карате, ушу).

2) сцепления:

- броски (дзюдо, джиу-джитсу, самбо);
- ловушки (айкидо, бразильское джиу-джитсу, хапкидо);
- укладывание на лопатки (дзюдо, вольная борьба).

2. Приемы с использованием предметов и оружия:

- традиционного (фехтование, арнис);
- современного (кэндо).

Боевые искусства подразделяются на направления, виды, стили и школы. Так, специалисты выделяют свыше 130 разновидностей ушу. Именно из ушу вышли различные современные виды спортивных и оздоровительных видов единоборств, некоторые из них легли в основу программ аэробики.

4.5.2. Ци-гун

Ци-гун – это часть китайской традиционной культуры, представленная такими известными школами, как туна, синци, дингун, сюаньгун, даоинь, лянъдань, цзингун, нэйгун, сингун, сюдао, цзочань, нэйянгун, яншэнгун и др. В основе ци-гун лежит идея о существовании особой энергии ци, которая пронизывает весь мир и каждого человека. В дословном переводе с китайского ци-гун – работа с энергией (ци – энергия; гунн – действие, работа, умение). В более широком смысле ци-гун – это искусство применения энергии ци, которое позволяет поддерживать духовное и физическое здоровье, лечить различные заболевания, продлевает жизнь, а также может применяться в бою [40, 84, 101, 115].

Возникновение ци-гун связано с традиционной китайской религией – даосизмом, который изначально был ориентирован на алхимические практики по созданию пилюли бессмертия, дающей возможность вечной жизни. Уже в первом тысячелетии нашей эры даосы стали уделять внимание практикам работы с ци.

Система ци-гун базируется на трех основных блоках: концепциях инь-ян, у-син и представлении об энергетических каналах и биологически активных точках.

1. *Концепция инь-ян.* Согласно канонам восточной философии, человек, как и все существующие предметы и явления, подчинен действию двойного закона всеобщего чередования и дополнения – инь-ян. По теории инь-ян везде и во всем существуют два противоположных начала, обозначенных терминами «инь» и «ян». К ян относятся такие понятия, как небо, мужчина, сильный, активный, быстрый, верхний, повышенная функция и т. д., а к инь – земля, женщина, слабый, скрытый, пассивный, медленный, нижний, пониженная функция и т. п.

Хотя инь и ян и являются противоположными началами, их противоположность не постоянна. Они имеют свои процессы развития, более того, взаимно переходят друг в друга. В нормальном состоянии между инь и ян

должно сохраняться равновесие. При нарушении равновесия возникают аномальные явления: в природе – катаклизмы, в обществе – антагонизмы, приводящие к войнам, в человеческом организме – болезни.

2. *Концепция у-син.* В соответствии с теорией у-син существует классификационная система пяти первоэлементов, или пяти стихий (вода, дерево, огонь, земля (почва), металл). Каждая стихия характеризуется определенным качеством и цветом энергии ци, и по такой схеме систематизируются все процессы в природе, органы в теле человека, эмоции, звуки, запахи и пр.

3. *Представление об энергетических каналах.* Оно уходит в глубокую древность Китая и является базовым понятием традиционной китайской медицины. В соответствии с ним тело человека имеет три системы маршрутов: кровеносную, энергетическую и систему вод. Энергетическая система каналов связывает поверхность тела с внутренними органами. На каналах существует большое количество биологически активных точек, которые и являются входами в каналы (выходами из них). Через эти точки происходит взаимодействие ци человека и ци окружающего его мира, всего Космоса.

По целям применения ци-гун разделяют на два направления.

Медицинский ци-гун ориентирован на поддержание и восстановление физического здоровья. Он являет собой оздоровительную гимнастику, для которой характерны плавные медленные движения. Происходит решение задач гармонизации движения ци по организму – открытия каналов, формирования правильной структуры физического и энергетического тела.

Боевой ци-гун – применение техники работы с ци для подготовки бойцов. Мастера ци-гун производят глубокое впечатление, демонстрируя неуязвимость тела для холодного оружия («железная рубашка»), способность голыми руками ломать твердые предметы (дерево, камень). Есть даже упоминания о бесконтактном воздействии на противника.

Методы упражнений ци-гун разнообразны у различных школ:

- *метод даосской школы* в качестве цели рассматривает укрепление как ума, так и тела. Этот метод называется «развивать жизнь и природу», т. е. он уделяет особое внимание практике ци-гун и созерцанию природы;

- *метод буддистской школы* делает упор на регулировании ума, т. е. не уделяет внимание телу;

- *метод конфуцианской школы* акцентирует внимание на «регулировании ума», «искренности» и развитии моральных аспектов характера

и направлен на достижение занимающимся состояния покоя, умиротворения и безмолвия;

- *метод медицинской школы* основной целью ставит выполнение упражнений для лечения болезней, укрепления здоровья и продления жизни;

- *метод боксерской школы* делает упор на развитие индивидуальной силы для самозащиты против моральных и физических атак противника. Эта школа также имеет функцию продления жизни при сохранении здоровья, но она сильно отличается от упомянутых выше школ.

При всех своих различиях методы выполнения упражнений ци-гун не могут выйти за пределы трех определенных видов: неподвижного ци-гун, подвижного ци-гун и подвижно-неподвижного ци-гун. Все три вида предполагают тренировку ума, дыхания и положения (поз).

Тренировка мысленных состояний включает в себя умственный даоинь (управление и возбуждение). Она требует, чтобы мысли концентрировались на одном объекте, приводя кору головного мозга в особое заторможенное состояние. Это называется внутренним поддержанием умственного состояния.

Тренировка дыхания относится к дыхательному даоинь (управление и возбуждение). Дыхательные упражнения включают в себя выдох, вдох, глубокий выдох, быстрое короткое дыхание, придыхание со звуком и задержку дыхания.

Тренировка положения (поз) означает даоинь (управляющие и возбуждающие упражнения) посредством принятия телом различных положений, которые делятся на шесть видов: ходьба, стояние, сидение, лежание, стояние на коленях, массажирование.

Представим шесть основных ступеней дыхания в шаолиньской традиции ци-гун:

1. *Ступень первая – упражнение в естественном дыхании.* Время занятий – 30 дней, продолжительность – 30 мин ежедневно. При вдохе кончик языка касается основания верхних зубов, брюшная полость выпирает, а между губами образуется небольшая щель, несмотря на сомкнутые зубы. При выдохе рот закрыт, язык опускается к нижнему небу. Нарастивать продолжительность занятий следует постепенно, начиная с одной минуты. На первой ступени происходит укрепление легких и подготовка организма к более сложным упражнениям.

2. *Ступень вторая – малый небесный цикл циркуляции субстанций ян и инь.* Во время вдоха анус и живот втягиваются, пальцы ног подобно ког-

тям пытаются зацепить землю (если исполнитель босиком), что усиливает эффект упражнения. Дыхание управляется сознанием: во время вдоха сознание поднимает ци через копчик по позвоночнику к макушке головы (бой-хуэй), а при выдохе проводит через грудную клетку в киноварное поле (ориентировочно центр тяжести тела, дань-тянь). Время занятий – 10 дней, продолжительность – 30 мин. На второй ступени осваивается медитативное управление ци, происходит частичное излечение хронических заболеваний сердца, легких и желудка.

3. *Ступень третья – упражнение в циркуляции инь и ян по большому циклу.* Выдох через рот, вдох через нос. Во время выдоха брюшная полость расширяется, а сознание проводит ци через макушку. При вдохе ци (вместе с энергией земли) поднимается по ногам до копчика и далее по прежнему маршруту. Практикуется и сжимание пальцев на ногах. Время занятий – 180 дней, продолжительность та же. Кроме медитативного управления потоками энергии на третьей ступени исполнитель укрепляет свою нервную систему.

4. *Ступень четвертая – контроль периодичности дыхания в сочетании с естественным дыханием.* Естественным дыхание называется потому, что (как и при дыхании первой ступени) происходит ритмичное расширение и сокращение брюшной полости. Дыхание практически идентично дыханию первой ступени, но вдохи и выдохи глубже и сосредоточенность на процессе дыхания больше. Время занятий – 60 дней. На четвертой ступени укрепляются внутренние органы.

5. *Ступень пятая – горловое дыхание.* Горло при вдохе и выдохе расширено, что позволяет усилить процесс дыхания. Сознание направляет дыхание ци по всему организму. Губы могут быть приоткрыты. Время занятий – 90 дней. На пятой ступени горло и легкие готовятся к упражнениям в криках и звуковым дыхательным упражнениям.

6. *Ступень шестая – внутреннее дыхание.* Вдох через нос, живот подбирается, а при выдохе – расслабляется. Звуки дыхания не слышны, оно должно быть максимально незаметным. Этот тип дыхания пришел из даосской традиции и ассоциируется в различных учениях с внутриутробным дыханием. При вдохе ци через копчик и позвоночник поднимается к макушке, при выдохе опускается через грудь. Время занятий – 300 дней. Шестая ступень способствует полному освоению дыхания ци, с помощью которого исполнитель может вылечить у себя любое недомогание (по утверждениям, содержащимся в древних трактатах).

Заниматься ци-гун может каждый, так как противопоказаний практически не существует: при особых состояниях мастер ци-гун может подобрать для ученика специальные комплексы упражнений, в том числе ориентированные на лечение различных заболеваний. Для профилактики и оздоровления достаточно уделять занятиям около 20 мин ежедневно. Заниматься ци-гун лучше на свежем воздухе в свободной, не стесняющей движения одежде.

Основные факторы, которые должен учитывать занимающийся, – это фактор психики (гармония сердца), правильное дыхание (гармония дыхания) и правильная позиция (гармония тела).

В настоящее время сформированы основные системы оздоровительных упражнений, входящих в дыхательную гимнастику ци-гун [40, 101].

Система нэйян-гун, или упражнения для профилактики «изнутри», построена на использовании дыхательной гимнастики, состоящей из основного дыхательного упражнения, которое постепенно усложняется.

Приняв правильную позу, в течение одной-двух минут занимающиеся дышат через нос. При вдохе кончик языка поднимается к небу, затем следуют пауза и выдох, во время которого язык опускается в обычное положение. Одновременно с этим занимающийся мысленно должен произносить слова, продолжительность которых соответствует длительности дыхательного цикла. Начинают с трех однослоговых слов, одно из которых произносится на вдохе, второе – во время паузы, третье – при выдохе.

Произносимые слова должны нести определенный смысл, вселяющий уверенность в пользе упражнений для укрепления здоровья. Дыхание при этом всегда должно быть естественным, равномерным, без ощущения нехватки воздуха. Такой принцип дыхательных упражнений показан при функциональных изменениях органов пищеварения.

Система цян-чжуан-гун имеет три направления:

1) оздоровительные упражнения выполняются с использованием естественного дыхания – ровных, медленных и спокойных дыхательных движений;

2) особое внимание обращается на глубокие и длительные дыхательные движения; обычно вдох и выдох по продолжительности равны;

3) упражнения подбираются в соответствии с дыханием, основанным на том, что при вдохе грудная клетка увеличивается и живот втягивается, а при выдохе, наоборот, живот выпячивается, а грудь втягивается.

Эта система оздоровительных упражнений рекомендуется при отклонениях в состоянии центральной нервной и сердечно-сосудистой систем и органов дыхания.

Система баоцзянь-гун, или упражнения для сохранения здоровья, предназначена для лиц пожилого и старческого возраста. Она включает 21 упражнение облегченного характера и направлена на профилактику заболеваний у практически здоровых людей.

Специалисты по ци-гун требуют избегать неумеренности, вести простую, спокойную жизнь, указывают на важность отдыха для психики человека, поскольку состояние покоя и релаксация важны в медитативно-дыхательных упражнениях, ведущих к укреплению здоровья. Посредством этой гимнастики человек должен достичь внутреннего, естественного состояния покоя, так как только тогда возможно истинное, неискаженное восприятие окружающего мира и слияние тела и разума в единое целое [40, 101].

И наконец, следует отметить психосоматические факторы, которые учитывались в древневосточной оздоровительной гимнастике при построении различных комплексов упражнений. Любая система ци-гун говорила о том, что семь психических состояний: гнев, радость, печаль, раздумье, горе, страх и ужас – в чрезмерной мере наносят вред организму. Иными словами, стрессовые ситуации и психические травмы могут вызывать функциональные нарушения с соматическими формами патологии. Известно, например, какую роль в этиологии и патогенезе такой широко распространенной болезни, как гипертония, играют стрессы. Поэтому основной принцип гимнастики ци-гун – противостоять этим разрушающим здоровью факторам и в критические моменты уметь правильно реализовывать свои внутренние резервы для разрешения самых разных жизненных ситуаций с наименьшими негативными изменениями в состоянии здоровья.

4.5.3. Тай-цзи-чжуань

Система тай-цзи-чжуань – это оздоровительная гимнастика, которая, как считается, была введена китайским врачом Хуа То во II в. Однако разработка ее, согласно легенде, принадлежит даоистским отшельникам. Слова «тай-цзи» означают «высший», «чжу-ань» – «кулак», а в целом «тай-цзи-чжуань» переводится как «высшие основные упражнения» [40, 81, 101].

Принцип, на котором строится последовательность движений комплекса тай-цзи-чжуань, – тот же, что и во всех оздоровительных системах Востока – взаимопревращение противоположностей инь и ян. Каждое движение переходит в свою противоположность: за подниманием следует опус-

кание, за движением вперед – движение назад, после завершающего – начальное движение без каких-либо перерывов и остановок, плавно и гармонично, в чем состоит проявление целостности организма и его соответствия природе. Наклоны, повороты и другие движения тела скомбинированы по принципу круговой смены, поэтому они снимают всякое напряжение и обеспечивают внутреннюю и внешнюю гармонию [40, 101].

Система тай-цзи-чжуань предусматривает выполнение упражнений при максимальной концентрации внимания на идее движения, которое должно сочетаться с дыханием. При этом частично используется система дыхания цян-чжуан-гун. Особое внимание уделяется правильности движения, его качеству. Приведем основные правила выполнения движений [40, 101]:

- тазобедренные суставы и колени слегка согнуты;
- движение идет от бедер вперед и назад плавно, без скованности.

При шаге назад касаться опоры следует носком ноги, при шаге вперед – пяткой. Всю подошву ставить на опору постепенно, перекатываясь, с одновременным переносом массы тела на всю ногу;

- верхняя часть туловища во время движения сохраняет вертикальное положение;

- движения рук плавные, если кисть поднимается, то плечо должно быть опущено. Возможны повороты кистей, при этом важно следить за положением ладоней (вверх, вниз, вперед).

Оздоровительное воздействие тай-цзи-чжуань заключается, согласно представлениям восточной медицины, в том, что благодаря определенным последовательным движениям тела и концентрации внимания в организме человека гораздо активнее течет жизненная энергия, исчезают патологические причины для ее блокировки [81, 101].

Комплекс упражнений укрепляет ноги (в частности, благодаря перемещению массы тела с одной ноги на другую, шагам в стороны, вращениям стопы укрепляются суставы стоп).

Особое значение придается укреплению мускулатуры спины и правильной осанке, потому что неправильное положение позвоночника рождает множество болезней, а при правильном положении – уравниваются функции нервной системы, повышаются жизнедеятельность и защитные силы организма [40, 81, 101].

Таким образом, система тай-цзи-чжуань, не противореча традиционным восточным оздоровительным системам, обогащает их, акцентируя внимание на сочетании энергии с определенными движениями и дыханием.

4.5.4. Йога

Йога – одна из шести ортодоксальных философских школ индуизма. В основе йоги как религиозно-философской системы лежат умение и метод управления психикой и физиологическими проявлениями организма с целью достижения состояния нирваны – освобождения от материального существования, смерти, рождения [23, 40, 81, 101]. В процессе достижения нирваны человеку предстоит преодолеть Восьмеричный путь:

1. Яма – стремление избавиться от низменных чувств (ненасилие, честность, запрет воровства, воздержание и строгость, бескорыстие, доброта).
2. Нияма – самосовершенствование, личная дисциплина (очищение (физическое и духовное), удовлетворенность, строгость, самопознание, почитание Бога, или Высшего Сознания).
3. Асана – позы, цель которых – контролировать тело.
4. Пранаяма – контроль дыхания (овладение умением правильно дышать и направлять прану, жизненную энергию).
5. Пратьяхара – контроль над чувствами.
6. Дхарана – концентрация.
7. Дхьяна – медитация.
8. Самадхи – единение с Высшим Сознанием, или Богом.

Первые две ветви – яма, нияма – подходят для всех, их свод правил гласит, что люди должны жить в мирном обществе, что нельзя желать вреда или причинять его ни одному живому существу. Сделав эти правила частью повседневной жизни, человек становится готовым пройти Восьмеричный путь.

Следующие три ветви – асана, пранаяма и пратьяхара – предполагают отказ от чувств, когда человек учится отстраняться от внешнего мира. На данном этапе человек продолжает поиск истины, обращаясь внутрь себя. Некоторые люди достигают этого только в конце пути.

Следующие две ветви Восьмеричного пути – дхарана и дхьяна, пройдя которые человек подходит к последней ветви – самадхи, или просветлению, где он достигает согласия с Высшим Сознанием.

Суть йоги была сформулирована философом Патанджали около I в. до н. э., она состоит в соединении индивидуальной души человека с абсолютной душой, или Богом. На этом пути очищения и совершенствования существенное место отводится хатка-йоге – комплексу физических, а так-

же этических норм. Наряду с другими частями йоги хатка-йога предусматривает использование физических упражнений, в том числе дыхательной гимнастики, с целью управления физическими и психическими функциями организма.

Слово «хатка» состоит из двух слогов: «ха» – солнце и «тха» – луна. Солнце символизирует жизненные силы, энергию, бодрость, а луна – их бледное отражение, иными словами, состояние экспрессии и покоя, напряжения и расслабления. В данном случае можно уловить аналогию с представлениями о движущих началах ян и инь, положенными в основу китайской системы физических упражнений. В переводе с санскрита «йога» означает «соединение» и «то, что последовательно и неуклонно применяется».

Слово «гимнастика» привнесено в йогу в связи с тем, что при выполнении упражнений применяется гимнастический метод, характеризующийся строгой регламентацией, дозированием телодвижений по амплитуде, направлению, степени мышечных усилий, точности исходных и конечных положений.

Для йоги характерны *асаны* – канонизированные позы. Собственно, комплекс упражнений йоги состоит из набора асан с задержкой в каждой позе от нескольких секунд до минуты и более и медленных переходов от одной позы к другой. Названия поз чаще всего связываются с названиями животных (змея, рыба, кобра) или предметов (плуг, колесо). Степень трудности упражнений различна: от относительно простых (наклон вперед в положении сидя или доставание ногами пола за головой, лежа на спине) до сложных (стойка на голове и предплечьях, горизонтальный упор на локтях). Многие позы требуют повышенной подвижности в суставах, особенно в тазобедренных и плечевых. Асаны разделяются на две группы: позы для медитации (например, поза лотоса) и физкультурные позы, которые и составляют фитнес-комплексы для людей разного возраста.

Индивидуальные комплексы физических упражнений могут состоять из различного количества асан. Йоги считают, что существуют 840 000 поз, из которых важное значение имеют 84.

Каждому упражнению в йоге предписывается определенное значение, его выполнение связывается с воздействием на различные системы организма в целом и на отдельные его части. Как правило, занятия начи-

наются с дыхательных упражнений, расслабления. Затем выполняются 10–15 поз и телодвижений. Каждое упражнение продолжительностью от 1 до 5 мин повторяют несколько раз (в зависимости от подготовленности занимающихся от 5–10 до 10–20 повторений). В заключение вновь проделываются дыхательные упражнения и упражнения на расслабление. Комплекс упражнений «легкого» режима длится 30 мин.

По степени значимости за асаной следует дыхание, или *пранаяма* (прана – дыхание, жизнь, энергия, ветер, сила; йама – самообладание, дисциплина). Контроль праны ведет к контролю сознания, что особенно важно для концентрации и медитации (следующих ступеней йоги). Кроме того, дыхание считается прекрасным способом освежить и омолодить все системы организма.

В йоге дыхание используется для того, чтобы направить в тело поток праны. Кровь в теле течет по сети вен и артерий, а прана, как считается, перемещается в теле по системе каналов, называемых *нади*. Утверждают, что в теле находится свыше 72 000 этих каналов.

Главный и самый важный канал нади протягивается вдоль позвоночника и называется *субхумна*. По нему прана должна проходить свободно, без каких-либо преград, поскольку блокада энергии может вызвать физическое и эмоциональное опустошение. Именно поэтому во многих позах йоги позвоночник выгибается, что поддерживает главный канал энергии свободным.

Вдоль позвоночника расположены центры энергии, называемые *чакрами* (в переводе «колесо»). Чакр семь, и их подавление может вызвать определенные проблемы. Например, блокада в чакре Свадхистана (в области гениталий) может способствовать развитию жадности, похоти или зависти. Блокада в чакре Манипура (в районе пупка) чревата гневом и проблемами с пищеварением. Блокада чакры Анахата, также известной как центр сердца, вызывает эмоциональную подавленность. Блокада в чакре Висхуддха (в горле) может быть причиной заикания или заболеваний щитовидной железы. Следовательно, необходимо поддерживать канал субхумна чистым, чтобы «колеса» нормально функционировали. Занимающиеся должны следить за дыханием, держать спину прямо.

В хатка-йоге придается особое значение системе дыхательных упражнений. Они построены на глубоком (или полном) дыхании, на задержке дыхания и на дыхании с сопротивлением (через одну ноздрю или через

свернутый в трубочку язык). Суть дыхания – в увеличении его глубины и развитии дыхательной мускулатуры. Методы дыхания йоги в разной степени нашли отражение в методике современной дыхательной гимнастики.

Сами занятия хатка-йогой соединяют в себе методы постижения искусства напряжения и расслабления мышц, основанные на формуле «растяжение – релаксация – глубокое дыхание – усиленная циркуляция крови – концентрация».

Многие элементы йоги применяются в спортивной тренировке и лечебной физической культуре. Например, современная аутогенная тренировка основана на методах концентрации внимания и расслабления. В процессе тренировки для развития силы мышц применяются статозометрические упражнения, используемые йогой, а для создания стимулирующих бескислородных режимов деятельности – специальные двигательные задания с дозированной задержкой дыхания, которые являются неотъемлемой частью йоги.

В системе физической тренировки йогов органически слиты воедино психические и физические процессы, присущие человеку как единой субстанции. Опыт йоги свидетельствует о том, что она способствует психофизическому развитию и совершенствованию человека. При избирательных воздействиях йога может быть эффективным средством оздоровления людей, имеющих отклонения в состоянии здоровья.

Одним из важнейших требований йоги является формирование «искусства трех умений»: мышечного расслабления, рационального дыхания, концентрации внимания [40, 101].

Основные методы, формирующие такие умения:

- противоположность способов воздействия на организм;
- сочетание в упражнении физических напряжений и расслаблений;
- сочетание активно-пассивных мышечных действий (движений и статических напряжений) с дыхательными;
 - построение занятий йогой по принципу «напряжение – расслабление»;
 - многообразии статических поз;
 - полное дыхание (глубокое дыхание по схеме «вдох – выдох» – «выдох – вдох» – «выдох – пауза – вдох»), выполняемое с конкретной количественной дозировкой в целом и по частям.

Формирование этих умений осуществляется только при соблюдении основополагающего принципа йоги – абсолютного сосредоточения на цели

всех своих действий и безоговорочного следования рекомендованному способу их реализации.

На сегодняшний день йога и ее элементы широко используются в фитнесе. В частности, в оздоровительной аэробике выделено направление йога-аэробики, где асаны чередуются с элементами классической аэробики, движениями кондиционной гимнастики. Сочетание статических поз-асан с движениями, выполняемыми в динамическом и статическом режимах, – главная характерная особенность этого направления. Процесс же занятий приносит хороший оздоровительный эффект благодаря активному включению психики, концентрации внимания занимающихся на работе мышц и деятельности внутренних органов.

4.5.5. Ушу

Ушу – одна из наиболее популярных восточных систем психофизического совершенствования. Она известна также как система обучения воинскому искусству ведения боя и самообороны.

Оздоровительную функцию этой системы можно представить следующим образом: во-первых, она вбирает в себя многие каноны восточных оздоровительных систем; во-вторых, имея в виду обучение воинскому искусству, следует признать оздоровительно-развивающее значение применяемых в ушу комплексов; в-третьих, данная система достаточно четко определяет адресность тех или иных комплексов тем, кому нужно стать воином, или «оборонцем», и тем, кому нужно развивать и сохранять здоровье [81, 101].

Методика упражнений в ушу основана на координации работы сознания и дыхания в процессе действий динамического и статического характера. Важной особенностью выполнения всех действий являются замедления и активные расслабления, не допускающие ни излишнего напряжения, ни вялости действий. Это достигается способностью регулировать различные внутренние процессы в организме, равномерным распределением нагрузки на все группы мышц и активной релаксацией [40, 81, 101].

В подборе оздоровительных упражнений ушу требования сводятся к следующему:

- основу оздоровительного ушу должны составлять движения национальной школы тай-цзи-чжуань;
- занятия проводятся на естественных площадках без специального оборудования;

- комплексы из простейших видов упражнений выполняются в течение 4–6 мин;

- движения последовательно усложняются.

Комплексы предполагают стандартную последовательность упражнений и именуется по количеству входящих в них фрагментов: «24», «48», «68» и т. п.

Среди характерных признаков комплексов оздоровительного ушу можно выделить следующие:

- характер действий (плавность и закругленность движений, их малая и средняя амплитуда);

- режим действий (относительно медленный темп, равномерность и непрерывность действий);

- рабочие позы (прямое, вертикальное положение туловища и головы);

- сопровождающие условия (расслабленность, мысленное сопровождение движения и зрительный контроль за движением рук, равномерное, нефорсированное дыхание);

- условия обеспечения занятия (соблюдение относительной тишины, ограничение внешних раздражителей, вплоть до полного их исключения, внутреннее спокойствие, сосредоточенность).

Такие требования к организации занятий ушу и выполнению упражнений определяют соответствующие *методические правила*:

- 1) строгая очередность движений в комплексе;

- 2) постижение «смысла» каждого упражнения и его конкретная адресация;

- 3) доступность комплекса для людей любого пола и возраста;

- 4) глубокая вера в пользу упражнений как мотивационная основа занятия;

- 5) доведение степени освоения упражнения до автоматизма навыков при безошибочном его выполнении;

- 6) постоянное совершенствование мастерства, подразумевающее последовательный переход ко все более сложным комплексам.

Эффективным способом разучивания комплексов ушу считается дробление их на отдельные упражнения или части, которые могут состоять из 3–8 упражнений, с обязательным последующим объединением.

Этапы обучения упражнениям в ушу:

- 1) освоение внешних форм и последовательности движений одного комплекса;

2) уточнение деталей и стилистики движений, соединение отдельных фрагментов в целостную комбинацию, выбор индивидуального темпа движения и постановка соответствующего дыхания;

3) автоматизация и гармонизация движений, объединение внешних форм двигательного выражения с внутренним содержанием (осмысление движений), управление психическим и физическим состояниями.

Основной эффект воздействия упражнений ушу на организм занимающегося – общеразвивающий (возбуждающий) или оздоровительный (успокаивающий). Помимо такого общего воздействия возможен частный лечебный или профилактический эффект, поскольку считается, что физическое воздействие через возбуждение нервно-эндокринных центров положительно влияет на состояние различных функциональных систем.

Перечисленные характерные признаки ушу дают основание рекомендовать элементы этой системы для занятий в домашних условиях и в различных индивидуально-групповых формах в системе фитнеса для оздоровления организма.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику восточной оздоровительной гимнастики.
2. Охарактеризуйте восточные боевые виды искусств. В чем заключается их оздоровительное действие?
3. Какие стили восточных единоборств появились на базе школы ушу?
4. Дайте общую характеристику восточной гимнастики ци-гун.
5. Охарактеризуйте направления ци-гун.
6. Раскройте основные системы оздоровительных упражнений, входящих в дыхательную гимнастику ци-гун.
7. В чем заключается основной принцип ци-гун?
8. Дайте общую характеристику оздоровительной системы тай-цзи-чжуань.
9. В чем заключается оздоровительное действие тай-цзи-чжуань?
10. Раскройте принцип, на котором строится последовательность движений комплекса тай-цзи-чжуань.
11. Дайте общую характеристику йоги.
12. Охарактеризуйте основные элементы йоги.
13. Дайте сущностную характеристику асан.

14. В чем состоят особенности формирования «искусства трех умений»?
15. Дайте общую характеристику ушу.
16. В чем заключается оздоровительное действие упражнений ушу?
17. Раскройте сущность методических правил организации занятий ушу.
18. Охарактеризуйте основные этапы обучения упражнениям в ушу.

4.6. Общее понятие о тренировочных программах силовой направленности

4.6.1. Атлетическая гимнастика

Тренировочные программы силовой направленности, или атлетическая гимнастика, – это система гимнастических упражнений, нацеленная на развитие силовых качеств и способности ими пользоваться. Являясь традиционным видом гимнастики, она сочетает силовую тренировку с разносторонней физической подготовкой, гармоническим развитием и укреплением здоровья в целом [19, 36, 81, 101, 116].

Тренировочные программы силовой направленности предназначены для самых разных, но практически здоровых людей, поскольку используемые упражнения связаны со значительными мышечными напряжениями. Данные программы удовлетворяют стремление людей иметь сильные и красивые мышцы, рельефную (а не просто огромную) мускулатуру. Дополнительно они расширяют двигательный опыт, воспитывают привычку к систематическим занятиям физическими упражнениями, стимулируют стремление к самовыражению через красоту тела.

Специфика целей различных силовых тренировок определяет наличие различных форм занятий, систем и школ силового совершенствования. В настоящее время наибольшую популярность имеют следующие из них [19, 81, 101, 116]:

- *бодибилдинг* – система силовых упражнений, направленная на увеличение мышечных объемов, формирование рельефной, пропорциональной, но гипертрофированной мускулатуры и построение гармонично развитой фигуры;

- *культуризм*, который отождествляют с бодибилдингом, поскольку в нем используются те же принципы и правила, однако занятия культуризмом направлены на увеличение объемов отдельных мышечных групп и не претендуют на построение гармонично развитого тела;

- *пауэрлифтинг* – вид физических упражнений, развивающих максимальные силовые возможности, проявляемые в трех видах движений – силовом троеборье: жиме штанги лежа, приседании со штангой на плечах и тяге штанги в положении наклона вперед. Соответственно таким задачам применяются специальные упражнения, обеспечивающие, в отличие от бодибилдинга и культуризма, достижение максимального результата в движении, а не в статических напряжениях;

- *армрестлинг* – силовое единоборство на руках, проводится, сидя на стуле, хватом свободной рукой за специальную рукоятку. Несмотря на то, что главная задача – положить руку соперника, очень большая нагрузка ложится на мышцы спины, тазового пояса и ног, поэтому армрестлер должен обладать достаточно гармоничным развитием силы, что и достигается применением специальной системы силовых упражнений.

При всем своеобразии перечисленных выше форм силовой тренировки они объединены наличием узких задач, локальной направленностью силовых проявлений, ограниченностью общего физического и функционального воздействия и потенциальной травмоопасностью.

В тренировочных программах силовой направленности, в основе которых лежит метод силовой тренировки, используется полный арсенал средств физической культуры, а также элементы спортивной тренировки. Воздействие силового характера может быть локальным или генерализованным (захватывающим практически все группы мышц), тонизирующим или развивающим. При этом избирательно могут развиваться три силовых качества: медленная (или «жимовая») сила, быстрая (или «взрывная») и статическая, а также производные от них виды силовой выносливости.

В тренировочных программах силовой направленности используют шесть групп специальных упражнений [61].

Первая группа – упражнения без отягощений и предметов. Она включает упражнения на преодоление сопротивления собственного тела или его звена. Это могут быть силовые перемещения или статические напряжения с большим или меньшим напряжением мышц-антагонистов (например, сгибание и разгибание рук в упоре лежа или удерживание напряженных рук в положении в стороны). Эти упражнения подходят многим группам занимающихся, не требуют особой подготовленности и просты в организационном отношении.

Вторая группа – упражнения силового характера на снарядах массового типа, частично заимствованные из гимнастического многоборья и за-

ключающиеся в перемещениях собственного тела. Особенности данной группы упражнений обусловлены применением различных аппаратов (снарядов) и разнообразием используемых ситуаций. На перекладине, кольцах, брусках, коне с ручками можно выполнять упражнения в висе и в упоре, в смешанных положениях, быстро и медленно, делая акцент на замедлении или ускорении перемещений, удержании статических положений, а также всевозможные их сочетания, задействуя самые разные группы мышц или нагружая их по заданной схеме одновременно. Дополнением к снарядам традиционного многоборья могут служить канаты и подвесные шесты, гимнастическая стенка и навесные опоры, на которых выполняются подъемы и опускания тела или его звеньев, перевороты вверх и вниз в активном или активно-пассивном режимах и т. п.

Третья группа – упражнения с гимнастическими предметами определенной тяжести и эластичности: набивными мячами, эспандерами и т. п. Особенности каждого из предметов определяют характер упражнения с ним, возможности манипулирования, степень напряженности.

Четвертая группа – упражнения со стандартными отягощениями: гантелями, гириями, штангой. Характерной особенностью этих упражнений является строгая дозировка веса снаряда. Тренировка с гантелями включает различные симметричные и асимметричные движения руками в сочетании со всевозможными наклонами, поворотами, выпадами, приседаниями, позволяющими вовлечь в работу большое количество мышечных групп.

Упражнения с гириями в целом сходны с упражнениями с гантелями. Специфика их заключается в том, что при обычном хвате гиря находится вне площади опоры, из-за чего возникает ее вращение, противодействие которому требует проявления больших усилий. К тому же значительный вес гири (от 16 до 30 кг) уменьшает возможности выбора видов упражнений, хотя помимо обычных подниманий и опусканий используются броски и ловля гири одной и двумя руками, перебросы руками.

Упражнения со штангой требуют использования методических указаний, разработанных для занятий тяжелой атлетикой. В целях оздоровления и общей силовой подготовки помимо самой штанги можно задействовать ее элементы: гриф, диски, замки. Поэтому здесь не ограничиваются классическим троеборьем (жим, рывок, толчок), а используют целую группу движений в самых различных формах и положениях. Важным моментом при подборе отягощения является уровень развития слабой группы

мышц: от него начинается подбор величин отягощений. При этом количество повторений упражнения не должно быть меньше 3–4, а упражнения на максимальные веса с 1–2 повторениями в оздоровительном фитнесе не используются. При больших отягощениях важное значение приобретают продолжительность отдыха между подходами (она должна обеспечивать восстановление организма до уровня послеразминочного состояния), количество упражнений, их характер и режимы.

Пятая группа – упражнения силового характера, выполняемые в парах и тройках. Это простые и доступные упражнения, не требующие специальной технической подготовленности и выполняемые в искусственно усложненных условиях. Взаимодействие партнеров строится таким образом, что один из них создает определенное сопротивление действию другого, который преодолевает его, используя заданный способ. Характер сопротивления при выполнении упражнений этой группы может быть следующим: незначительное постоянное преодоление сопротивления; активное противодействие, переходящее в противоположное действие одного из партнеров. В парных силовых упражнениях важно уметь сохранять степень сопротивления на протяжении всего действия или целенаправленно (по заданию) ее менять.

Шестая группа – упражнения на тренажерах и специальных устройствах. Обычно в оздоровительном фитнесе используются тренажеры блочного типа, которые позволяют регулировать нагрузку за счет изменения веса отягощения (степени сопротивления) и включать в работу поочередно различные звенья тела, принимая те или иные положения. В комплексных тренажерах заложены 5–6 рабочих положений, которые определяют условия силовой работы. Функциональность любого тренажера зависит прежде всего от выполнения следующего требования: при оптимальных габаритах конструкции должна быть возможность использования как можно большего числа рабочих поз. Упражнения на тренажерах следует начинать с мелких групп мышц, постепенно переходя к крупным мышечным образованиям. Темп выполнения средний, резкие движения исключаются.

Для обеспечения должного эффекта силовой тренировки в фитнесе используется *вспомогательная группа упражнений*. Она включает все средства оздоровительной физической культуры, направленные на растягивание и расслабление, на развитие сопутствующих физических качеств (гибкости, ловкости, быстроты), а при необходимости – переключение на более легкую работу, активный отдых. Такая «силовая пауза» заменяет пассивный отдых и увели-

чивает общую нагрузку при более быстром восстановлении. Используемые серии упражнений отличаются в зависимости от места применения (вводная, основная и заключительная части занятия), общей нагрузочности, характера и разнообразия упражнений. Однако при этом они состоят всего из нескольких движений или действий, которые повторяются в течение не более 8 мин.

Выделим *общие закономерности силовой тренировки* [19, 81, 101, 116].

1. Сила рассматривается как результат работы или взаимодействия двигательного аппарата человека с окружающей средой и поэтому может служить количественным выражением данной работы. Она также может рассматриваться как источник движения, физиологический механизм которого позволяет совершать работу разного характера. Поэтому развитие силы – это прежде всего функциональное совершенствование ведущих систем организма. Одними из показателей силы мышц являются их объем и масса, соответственно необходимо учитывать механизмы обеспечения их гипертрофии.

2. Методика и выбор режимов силовой тренировки определяются следующими закономерностями:

- одиночные или повторные воздействия на организм занимающегося определяют характер следовых процессов, т. е. эффект того или иного упражнения зависит от соответствующего подкрепления за счет повторения упражнения, сохраняющего следы предыдущего выполнения;

- возможная адаптация (привыкание) к повторяющемуся воздействию рассматривается как нежелательное явление, поэтому необходимо своевременное периодическое изменение условий и характера выполнения упражнения и повышение уровня требований;

- пороговые величины по напряженности и продолжительности воздействий требуют выбора максимальных и минимальных границ нагрузки. В целом направленность и нагрузочность упражнений определяются посредством взаимосочетаний их основных характеристик, выраженных спецификой действий, количеством повторений действий в одном подходе, количеством подходов и суммой действий в них, длительностью и характером отдыха и его соотношением с характеристиками работы.

3. Для занятий силовой тренировкой условно можно выделить ряд возрастных групп: 12–15 лет, 16–18 лет, 19–30 лет, старше 30 лет. Для новичков достаточно 3 занятий в неделю по 20–30 мин, более подготовленные (чаще всего и более старшие) могут увеличивать или продолжительность занятий (до 45–60 мин), или их количество (до 4–5).

Средней нагрузкой для начинающего подростка, развивающего силу мышц живота, может послужить следующее упражнение: лежа на спине, руки за голову поднимание туловища до положения седа. Режим выполнения: 8–12 повторений в одном подходе, затем 1–2 мин отдыха и снова 8–12 повторений. Всего 3–5 подходов.

В зависимости от конкретной задачи силовой тренировки и индивидуальных особенностей «формула упражнения» меняется:

- для максимальной силы: вес отягощения (сопротивления) – 90–95 % от максимума, 1–4 силовых действия в подходе, 3–4 подхода, между ними отдых по 2–4 мин;

- для наращивания объема мышц: вес отягощения – 70–80 % от максимума, 8–12 повторений движений в подходе, количество подходов – 3–6, отдых между ними – 1–2 мин;

- для развития силовой выносливости: вес отягощения – 50–70 % от максимума, 20–50 повторений движений в подходе, количество подходов – 2–4, отдых – от 1 мин до 3 мин (перед заключительным подходом, если их больше трех).

4. Для силовой тренировки характерно условное определение величин силового напряжения по количеству повторений движения в подходе – повторный максимум.

Наиболее типичными методами силовой тренировки признаны [79, 102, 114]:

- 1) метод повторных усилий, подразумевающий непрерывное выполнение в одном подходе или в чередующихся подходах заданного количества движений определенного характера;

- 2) метод максимальных усилий, подразумевающий работу в определенных зонах нагрузки (например, максимальная нагрузка по величине усилия, околопредельная нагрузка с 2–3 повторениями, большая нагрузка с 4–7 повторениями, умеренно большая – с 8–12 повторениями, средняя – с 13–18 повторениями, малая – с 19–25 повторениями, очень малая – с 25 и более повторениями). Такие величины повторений упражнения связаны с соответствующим уменьшением уровня разового усилия, и он, конечно, не соответствует максимуму, на который способен в данный момент занимающийся и который может быть проявлен при конкретном количестве повторений. Малые уровни нагрузки используются при тренировке силовой выносливости, а большие и предельные – для увеличения объема мышечной массы.

Некоторые специалисты считают, что использование метода повторных максимальных усилий помимо увеличения силы приводит к росту мышечной массы, поэтому рекомендуют в качестве оптимального варианта режим с 5–6 повторными максимумами для увеличения силы и с 6–12 – для наращивания мышечной массы.

В силовой тренировке предпочтение обычно отдается упражнениям, выполняемым в преодолевающем режиме и с условием, что каждое последнее повторение вызывает предельное напряжение. Упражнения в статическом и уступающем режимах также имеют место и повышают эффективность силовой тренировки [79, 102, 114].

Условия организации силовой тренировки:

1) стремление к предельному утомлению мышечного аппарата на каждом занятии оказывает влияние на увеличение интенсивности метаболических процессов, в первую очередь белкового синтеза, определяющего рост мышечной массы;

2) в режиме выполнения упражнения на занятии и в серии важно учитывать оптимальное сочетание работы и отдыха;

3) в комплексы упражнений необходимо включать упражнения как на локальную нагрузку мышц, так и на нагрузку общего воздействия, вовлекающие в работу значительное количество мышечных групп;

4) упражнения силовой направленности обязательно должны сочетаться с упражнениями на растягивание тех же групп мышц и дополняться упражнениями на расслабление, точность и ловкость;

5) при подборе упражнений следует ориентироваться на основные мышечные группы шеи, плечевого пояса, рук, передней и задней поверхностей тела и ног, не увлекаясь локальной нагрузкой на какую-либо группу мышц-сгибателей или мышц-разгибателей;

6) для оценки исходного уровня подготовленности занимающегося используются соотношения весовых и ростовых показателей, оценка топографии мышц тела и отдельных звеньев, тестирование степени развития силовых качеств с помощью динамометрии и двигательных заданий (обычно на количество повторений контрольных движений);

7) для правильного и эффективного выполнения упражнения требуется рационализация дыхания. Она может обеспечиваться подбором удобных поз, а также специальных двигательных заданий, выполнение которых формирует навыки правильного («технического» и экономичного) дыхания, способствующего повышению результативности упражнения.

В силовой тренировке используются специфические *методические приемы* [19, 81, 101, 116]:

- «ограничители» (выполнение движения ограничивается по определенным параметрам: амплитуде, скорости, продолжительности);
- «последовательный прогресс» (по мере выполнения упражнения постепенно увеличиваются (раздельно или одновременно) количество повторений и величина отягощения);
- «концентрация и дробление» (требуемая работа либо распределяется на несколько занятий, либо концентрируется в коротком промежутке времени);
- «коррекция позы» (конкретное упражнение выполняется с изменением позы в исходном, конечном или промежуточном положениях);
- «иллюзия облегчения» (при повторениях с предельным напряжением оказывается некоторая помощь или облегчаются условия);
- «потогония» (увеличение интенсивности упражнений за счет использования специальных средств и способов их применения);
- «синусоида» (последовательное увеличение и снижение величины мышечного напряжения при переходе от одного упражнения к другому);
- «приоритет» (первоначальная нагрузка более слабых мышечных групп с последующим переходом к развитым лучше);
- «локализация» (стремление к изолированному сокращению мышц и ограничению подключения к работе вспомогательных мышечных групп).

Кроме перечисленных факторов, обеспечивающих успешность тренировки, существует еще один очень важный момент – питание. Основная задача питания – обеспечение организма энергообразующими веществами, витаминами и минеральными веществами, что особенно важно при силовых тренировках для обеспечения энергией при выполнении упражнений и для восстановления организма после занятий физической культурой.

4.6.2. Силовые виды аэробики

Впервые тренинг с использованием сопротивления и отягощения появился в залах для аэробики в начале 1980-х гг. К привычным гимнастическим упражнениям, чаще всего выполняемым на полу, добавились упражнения с резиновыми эспандерами, гантелями и т. п., что повысило эффективность силовых упражнений и позволило экономить время, затраченное на силовую работу. Следует отметить, что приступать к усложнению про-

грамм за счет применения гантелей, резиновых эспандеров (амортизаторов), гимнастических палок разного веса, штанг, различного рода снаряжения (например, отягощений в виде манжетов, надеваемых на руки или ноги), тренажеров можно только после освоения правильной техники выполнения упражнений с отягощением своим собственным телом или его частями [19, 40, 81, 101].

В систему занятий аэробикой естественно включились и традиционные силовые тренажеры. Принципиальным является то, что занятия силовыми упражнениями сохраняют специфику аэробики: проводятся серийно-поточным методом, под музыку, с использованием эмоциональной и танцевальной окраски, в соответствии со стилем всей программы. Например, в программе «Латин-аэробика» комплексного характера, в которой вторая часть занятия посвящена силовой подготовке, упражнения на силу сохраняют эстетическую окраску латиноамериканских танцев за счет характерной работы рук, плеч, головы и т. п. Базовые упражнения на силу широко применяются в партерной части (упражнения на полу) комплексного урока по классической аэробике, в особенности для начинающих. На основе сочетания упражнений на силу с упражнениями на гибкость создаются сбалансированные программы для тренировки мышц живота и спины, что способствует профилактике таких заболеваний, как остеохондроз, радикулит и др. [40, 101].

Для увеличения нагрузочности упражнений на силу, оказания помощи и повышения эмоциональности занятий возможно выполнение в парах ряда упражнений кондиционной гимнастики.

Чтобы повысить эффективность воздействия силовых упражнений для достаточно подготовленных занимающихся, применяются упражнения атлетической гимнастики.

Эффект тренировки во многом определяется правильной координацией и техникой выполнения упражнений. Правильному освоению техники и повышению эффективности упражнений на силу способствует умение концентрироваться на тех группах мышц и частях тела, которые участвуют в работе. Следует обратить внимание на травмоопасные (запрещенные) движения. Они могут применяться в системе физической подготовки в различных видах спорта, но с позиции фитнеса являются по тем или иным причинам травмоопасными. Так, например, глубокие приседания с подъемом на полупальцы, ходьба «гусиным» шагом, такие элементы народных танцев, как присядка, прыжки в глубоком приседе, особенно выполняемые

в быстром темпе, могут привести к травмам коленного сустава. Одновременный подъем туловища и ног для тренировки мышц живота (лежа на спине) или спины (лежа на животе), может привести к перенапряжению в поясничной части позвоночника, вызвать боли, а при длительном применении – повлечь за собой серьезные осложнения. Следует помнить, что при одной и той же силе действия в разных позах величины сил и силовых моментов, действующих в отдельных суставах, могут быть совершенно различны. При неправильно выбранной позе эти силы могут стать настолько большими, что приведут к травме [40, 101].

Выделим несколько силовых видов тренировки, входящих в аэробику и представляющих собой ее особые направления [40, 101, 116].

Слим-джим, бодистайлинг, бодиформинг – популярные системы упражнений, объединяющие элементы аэробики, калланетики, хореографии, бодибилдинга, целями которых являются разностороннее воздействие на организм занимающихся, коррекция массы и улучшение формы тела (слим-джим, бодиформинг), овладение новыми элементами хореографии (бодистайлинг).

Супер-стронг – силовая аэробика, основанная на использовании тяжелых палок – бодибар, а также различного инвентаря (амортизаторов, гантелей). Существуют отдельные упражнения на развитие мышц ног, брюшного пресса и плечевого пояса.

Памп-аэробика – направление танцевальной аэробики с использованием спортивных снарядов (перекладины, мини-штанги, гантели). Тренировка носит ступенчатый характер, продолжительность стандартного курса – 3 месяца. Интервально-круговой вариант тренинга предполагает применение степ-платформы. Используются различные жимы, приседания, наклоны, требующие включения в работу различных групп мышц.

Памп – силовая аэробика со штангой весом от 2 до 18 кг. Упражнения выполняются без остановок в течение 45 мин под ритмичную музыку. Танцевальные элементы исключены. Тренировочный эффект аэробики со штангой, без сомнения, очень высок, однако рекомендуется она только физически подготовленным людям.

Терраробика – новое направление оздоровительной аэробики – включает в себя танцевальные движения, выполняемые в аэробном режиме, в сочетании с силовой гимнастикой и стретчингом, представляет собой низкоударную высокоинтенсивную кардиотренировку. В качестве амортизатора

во время занятия используется специальная латексная лента, имеющая различное сопротивление и фиксируемая на кисти и голени занимающихся. Возможно применение также обыкновенной резиновой ленты. Ритмичное музыкальное сопровождение, несложная хореография, дифференцированное отягощение лент делают занятия тераробикой привлекательными и позволяют осуществлять индивидуальный подход в процессе их проведения. Терминология, используемая в тераробике, аналогична принятой в танцевальной аэробике.

Занятия с терасетами (так называются комплекты для занятий тераробикой) оказывают комплексное воздействие на организм занимающихся, и в связи с этим решается несколько задач:

- увеличивается интенсивность занятия при сохранении его низкоударности;
- улучшаются условия для развития силы без значительного прироста мышечной массы;
- оптимизируется режим для развития аэробных возможностей мышц и тренировки кардиореспираторных функций;
- создаются более благоприятные условия для снижения количества жировой массы в организме.

Такая тренировка доступна широкому контингенту занимающихся из-за отсутствия координационно сложных движений и высокоударной нагрузки.

Существенным достоинством тераробики можно считать индивидуальный подход, учитывающий физические кондиции занимающегося (жесткость амортизатора) или его анатомические особенности – длину тела (длина ленты).

Слайд-аэробика (от англ. *slide* – скользить) представляет собой программу разносторонней физической подготовки на основе латеральных (боковых) движений ног, заимствованных из конькобежного спорта. Это силовой вид аэробики. Занимающиеся надевают особую обувь, встают на специальную гладкую дорожку (слайд-доска) длиной 181 см, шириной 61 см и начинают скользить по ней, выполняя упражнения, напоминающие движения конькобежца, лыжника или роллера. Основное усилие при этом выполняют мышцы, приводящие бедро, имитируя спортивный бег на коньках. Латеральное скольжение по гладкой доске укрепляет мышцы и суставы нижней части туловища.

Заимствуя движения из конькобежного спорта, этот вид оздоровительной аэробики развивает ловкость, силу, скорость, реакцию. Слайд-аэробика укрепляет сердечно-сосудистую и дыхательную системы, мышцы и суставы, является одним из самых эффективных способов сжигания жировых отложений.

Занятия слайд-аэробикой имеют выраженную избирательную направленность [40, 101]:

- базовое занятие проводится с целью развития основных групп мышц [9, 94] путем применения общетренировочных средств невысокой интенсивности;

- комбинированное занятие направлено на повышение общей и силовой выносливости, скорости, координации латеральных движений на основе слайда, степа и упражнений с отягощениями;

- занятия с использованием тренировочных нагрузок на профессиональном уровне способствуют совершенствованию основных физических качеств и их реализации с учетом специфических требований конкретной спортивной деятельности.

Еще один силовой вид аэробики – *кенгу-джампс* (*кенгуру-аэробика*, *кенгуробика*). Для любителей поразвлечься специалисты разработали оздоровительную тренировку в специально изобретенной обуви – «иксо-лоперс» (XO-Lopers) или «кенгу джампс» (Kangoos Jumps).

«Кенгу джампс» похожи на ролики, только вместо колесиков у них специальные пружинящие пластины, которые при движении отталкивают занимающегося от поверхности пола. Эти коньки разработаны для обычного бега, бега трусцой, занятий аэробикой, и, что очень важно, они не требуют от занимающегося специальной подготовки. Этот вид аэробики особенно популярен среди молодежи.

В «кенгу джампс» можно как проводить силовую тренировку (вес каждого конька – 1,5 кг), так и выполнять упражнения для мышц брюшного пресса, бедер, нижней части спины. Известно, что во время бега и прыжков на организм человека действует ударная сила, в два раза превышающая вес тела. Только 25 % энергии этого воздействия поглощается мышцами, а 75 % приходится на позвоночник и суставы. Особая конструкция обуви позволяет снизить нагрузку на коленный, тазобедренный суставы и позвоночник, но требует от занимающихся хорошей координации движений, развитого чувства равновесия. Для этого необходима специальная предва-

рительная подготовка. Общая интенсивность занятий высокая за счет повышенной тонизации мышц всего туловища, особенно ног [40, 101].

Использование разнообразных форм силовой подготовки в фитнесе позволяет занимающимся не только развить ту или иную мышечную группу и дать хорошую нагрузку сердечно-сосудистой системе организма, но и значительно ускорить обменные процессы, обеспечивая жиросжигающий эффект. Однако, несмотря на заслуженную популярность, силовая аэробика травмоопасна, особенно для нижней части тела и позвоночника. По этой причине она не рекомендуется лицам, имеющим предрасположенность к травмам ног и стоп, а также только начинающим заниматься фитнесом.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику тренировочных программ силовой направленности.
2. Перечислите основные формы силовой тренировки.
3. Раскройте сущность специальных и вспомогательных упражнений в тренировочных программах силовой направленности.
4. В чем заключаются общие закономерности силовой тренировки?
5. Раскройте типичные методы силовой тренировки.
6. Каковы условия организации силовой тренировки?
7. Охарактеризуйте специфические методические приемы силовой тренировки.
8. Дайте общую характеристику силовых видов аэробики.
9. Раскройте сущность обеспечения техники безопасности на занятиях силовыми видами аэробики.
10. Каковы характерные черты основных силовых видов тренировки, входящих в аэробику и представляющих собой ее особые направления?

4.7. Врачебный контроль как основа безопасности фитнес-услуг

Фитнес-индустрия сегодня успешно развивается: строятся новые центры, совершенствуется спортивное оборудование, разрабатываются новые программы тренировок. Число людей, вовлекаемых в занятия массовой физической культурой, постоянно растет, и все чаще к активному образу

жизни приобщаются представители старшего поколения, имеющие далеко не безупречное здоровье и скромный опыт тренировок.

В связи с этим остро стоит проблема медицинского обеспечения безопасности занятий фитнесом. Необходимо заботиться о том, чтобы все практикуемые физические нагрузки способствовали сохранению и укреплению здоровья занимающихся и ничего, кроме пользы, не приносили [9, 11, 25, 29, 36, 38, 43, 44, 81, 95, 96, 101, 104, 105]. Надо понимать ту огромную ответственность, которая возлагается на владельцев, руководителей и персонал организаций, реализующих физкультурно-оздоровительные услуги.

Принципы «не навреди», «лекарство от яда отличается только дозой» непосредственно относятся к основным предложениям фитнес-индустрии. Поэтому данные принципы всегда должны лежать в основе работы спортивных клубов.

В структуре фитнес-центра независимым защитником интересов и здоровья клиентов является медицинское отделение. Только квалифицированный спортивный врач может помочь каждому человеку в выборе индивидуальной, эффективной, комфортной, а главное, безопасной программы тренировок.

Врачебный контроль проводится перед началом занятий (рекомендовано не реже одного раза в год) [42, 101, 105]. Целесообразно пройти его с участием специалистов разного профиля (терапевта, хирурга, невропатолога, ларинголога и др.), чтобы наиболее полно определить состояние обследуемого, выявить все имеющиеся у него отклонения, правильно решить вопрос о допуске к занятиям и определить приемлемую нагрузку. При этом применяются как клинические, так и инструментальные методы обследования (антропометрия, электрокардиография, спирометрия и пр.). Обязательны функциональные пробы. На основании такого обследования врач дает тренеру заключение о здоровье, уровне физического развития и функционального состояния, решает вопрос о допуске к занятиям, вносит рекомендации по проведению лечебно-профилактических мероприятий, образу жизни, режиму и методике занятий.

Два-четыре раза в год рекомендуется проводить повторные (этапные) обследования по сокращенной методике, включающие опрос, общий осмотр, использование простых методов обследования, проведение функциональных проб. Их задача – выявить изменения, происшедшие под влиянием занятий и при необходимости рекомендовать коррективы про-

цесса оздоровления. После перенесенных заболеваний, травм, перерывов в занятиях, а также при появлении жалоб, признаков переутомления, снижения работоспособности проводятся дополнительные обследования. Кроме того, врач совместно с тренером определяет влияние нагрузок непосредственно в условиях занятий.

Обследования могут проводиться непосредственно в фитнес-центре или в поликлиниках, в кабинетах врачебного контроля.

В качестве критериев для оценки эффективности оздоровления используются следующие показатели: посещаемость, отношение к занятиям, самочувствие и настроение занимающегося, сон, аппетит, работоспособность, степень восстановления к очередному занятию, заболеваемость, динамика состояния здоровья, физическое развитие, объективные показатели врачебного контроля, а также самоконтроля.

Регулярный контроль за состоянием занимающегося и определение эффективности занятий позволяет правильно планировать нагрузку и при необходимости вовремя вносить соответствующие коррективы.

Одним из важнейших критериев оценки правильности построения занятий и их эффективности является соответствие нагрузки состоянию занимающегося [104]. Нагрузка на занятиях в фитнес-центрах должна быть достаточной, но не чрезмерной, чтобы не превысить возможности организма, не вызвать чрезмерного утомления, что снижает не только оздоровительный эффект, но и интерес к занятиям.

Гиперкинезия (чрезмерная двигательная активность) и гипокинезия (недостаток движений) отрицательно сказываются на здоровье. Поэтому нагрузку обязательно надо планировать с учетом привычного двигательного режима, в котором протекает жизнедеятельность занимающегося, определяя «разумную» добавку к нему в виде занятий физическими упражнениями.

Оптимальным в оздоровительных целях считается вариант с 2–3 занятиями в неделю при дополнении их ежедневной утренней гигиенической зарядкой, ходьбой или другими циклическими упражнениями в течение дня по 20–30 мин и активно-двигательным проведением выходного дня.

Рекомендуемая продолжительность каждого занятия – 60–90 мин при двухразовой тренировке, 45–60 мин – при трехразовой, до 45 мин – если занятия проводятся чаще (например, по 20 мин 5–6 раз в неделю). Моторная плотность оздоровительных занятий составляет от 30 до 70 % (в среднем 50–60 %), примерные затраты энергии – 300 ккал/ч.

Пульсовой режим достаточно вариативен: 140–160 уд./мин – для молодых людей, 120–140 уд./мин – для лиц среднего возраста, 110–130 уд./мин – для людей старшего возраста и не более 120 уд./мин – для лиц старше 60 лет. Нередко встречаются достаточно хорошо физически подготовленные люди старшего и пожилого возраста. Для них могут устанавливаться более высокие допустимые нагрузки. Однако, как правило, к этому возрасту люди успевают перенести различные болезни, которые ослабляют организм, снижают уровень подготовленности, что приводит к тахикардической реакции на нагрузку. В связи с этим для них и установлены такие, казалось бы, низкие, а в действительности – адекватные уровни допустимой нагрузки, выраженные показателями пульса не более 120 уд./мин.

Через 1–2 мин после серии упражнений и по окончании занятия частота пульса во всех случаях должна быть не больше 100 уд./мин, а по истечении 15–20 мин после занятия восстановление должно быть практически полным. Поэтому по врачебным показаниям в оздоровительных занятиях предпочтение должно отдаваться относительно легко дозируемым упражнениям.

Повышение со временем величины нагрузки и сложности упражнений должно связываться с улучшением функционального состояния, самочувствия и объективных показателей подготовленности занимающегося. Проявлению последних способствуют расширение диапазона применяемых упражнений, повышение моторной плотности занятий с 30–40 до 60–80 % у молодых людей и до 50–60 % у лиц старшего возраста.

В решении задач оздоровления важнейшую роль играет тренер. Он ведет контроль за занимающимся по показателям самочувствия, отношения к занятиям, посещаемости, проявляемого интереса к тренировкам и степени удовлетворенности, а также по объективным показателям (ЧСС, частота дыхания, восстанавливаемость их после упражнения), по периодически проводимым тестам и контрольным измерениям. Эти показатели могут многое сказать об эффективности оздоровления. Поэтому тестирование нужно проводить не реже одного раза в три месяца до нагрузки (желательно и во время упражнения) и обязательно после нее, стараясь соблюдать при этом одинаковые условия (проведение в одно и то же время, предложение одинаковых упражнений в ходе разминки и на занятии, соблюдение режима приема пищи (за 1,5–2 ч до тестирования) и ее состава). Этим будут обеспечены стандартные условия, и обнаруженные в ходе тестирова-

ния изменения можно будет с большим основанием отнести именно на счет влияния оздоровительных занятий.

Следует иметь в виду, что каждый человек имеет индивидуальные особенности, реактивно влияющие на результаты тестирования. Поэтому в оценке его состояния и динамики показателей необходимо сравнивать полученные данные, прежде всего, с его собственными характеристиками и только во вторую очередь – со среднестатистическими показателями.

В качестве ориентира для определения нагрузки могут использоваться относительно простые показатели:

- степень восстановления после нагрузки: через 1–2 мин ЧСС не должна превышать 100–120 уд./мин;
- ЧСС после 2-минутного бега на месте в темпе 180 шагов в минуту или дозированного подъема по лестнице через 1–2 мин – не более 100 уд./мин;
- наличие одышки. По этому показателю проводится разделение занимающихся с признаками сердечно-сосудистых заболеваний, в том числе и ранее перенесенных, на так называемые функциональные классы: 1-й функциональный класс – подъем по лестнице на 6-й этаж без одышки; 2-й функциональный класс – подъем до 5-го этажа без одышки; 3-й функциональный класс – появление одышки между 2–3-м этажами; 4-й класс – появление одышки при минимальной нагрузке или в покое (в последнем случае возможна только лечебная физическая культура).

Существенным дополнением к врачебному контролю служит самоконтроль – наблюдение занимающегося за состоянием своего здоровья, влиянием занятий на самочувствие, сон, аппетит, настроение, работоспособность, работу сердца и т. д. Результаты самонаблюдения должны фиксироваться в специальном дневнике, куда следует также заносить основные показатели нагрузки, сведения о ее характере, субъективной оценке ее величины и напряженности состояния во время упражнения. Дневник периодически должен предъявляться тренеру для ознакомления, сверки с его данными, внесения коррективов в организацию, содержание и другие характеристики занятий, уточнения задач на определенные периоды и пр.

Признаками *несоответствия* нагрузки состоянию занимающихся служат резкая утомляемость на занятиях, бледность, одышка, слабость, чрезмерное учащение пульса (более 180 уд./мин у молодых и здоровых лиц и свыше 140 уд./мин у пожилых), нарушение сердечного ритма, значительное повышение или падение артериального давления, появление головной боли, болей в области сердца, уха, правого подреберья, замедление восста-

новления, нарушение сна, расстройство кишечника, ухудшение аппетита, настроения, появление раздражительности либо, наоборот, – апатии, потеря интереса к занятиям, снижение работоспособности. В этих случаях необходима консультация врача и соответствующие изменения в организации и содержании тренировки.

Критерием оценки интенсивности занятий фитнесом является самочувствие. Физические нагрузки не должны вызывать состояния чрезмерного внутреннего напряжения. Оптимальной следует признать такую интенсивность занятий, при которой занимающиеся испытывают положительные эмоции и не контролируют движения отдельных звеньев тела, ритм дыхания, не прибегают к волевым усилиям [36, 104, 105].

Оптимальная интенсивность нагрузки – категория индивидуальная, она обусловлена уровнем подготовленности, опытом и стажем занятий фитнесом, самочувствием, состоянием здоровья и другими факторами. Таким образом, физическая нагрузка должна быть оптимальной для каждого занимающегося. Если нагрузка слишком мала, то она не даст эффекта. Чрезмерное утомление может привести к травмам.

Следовательно, необходима регистрация параметров, используемых в физической рекреации нагрузок. Поэтому целесообразна разработка дескрипторов (описательных характеристик нагрузки), отражающих в первую очередь основные компоненты психофизиологического состояния человека, выражающегося в получении чувства удовольствия от двигательной активности [36, с. 166].

С опытом и ростом уровня подготовленности интенсивность занятий фитнесом, естественно, повышается. В зависимости от состояния организма одна и та же нагрузка может оказать различное воздействие на организм. Для того чтобы для каждого занимающегося определить режим нагрузки, адекватный его возможностям, планирование тренировочного процесса необходимо осуществлять, ориентируясь на зоны интенсивности физической нагрузки по частоте сердечных сокращений:

- первый тренировочный диапазон нагрузки (ЧСС 130–150 уд./мин) рекомендован для начального этапа физической подготовки занимающихся. Он обеспечивает развитие аэробной работоспособности;
- второй тренировочный диапазон нагрузки (ЧСС 150–180 уд./мин) используется для совершенствования аэробно-анаэробной работоспособности занимающихся;

- третий тренировочный диапазон нагрузки (ЧСС более 180 уд./мин) применяется для совершенствования анаэробной работоспособности занимающихся.

Величина нагрузки и приспособление организма к работе характеризуются физиологической кривой занятия [81, 101, 105, 114]. Для ее построения необходимо подсчитать ЧСС до начала занятий (в покое за 1 мин), в конце каждой части занятия (после разминки, основной, заключительной части), в конце занятий и после них. Физиологическая кривая занятия отражает возрастающую ЧСС, которая в основной части занятия увеличивается почти вдвое по сравнению с исходной величиной и снижается к концу занятий (рис. 2) [101, с. 72].

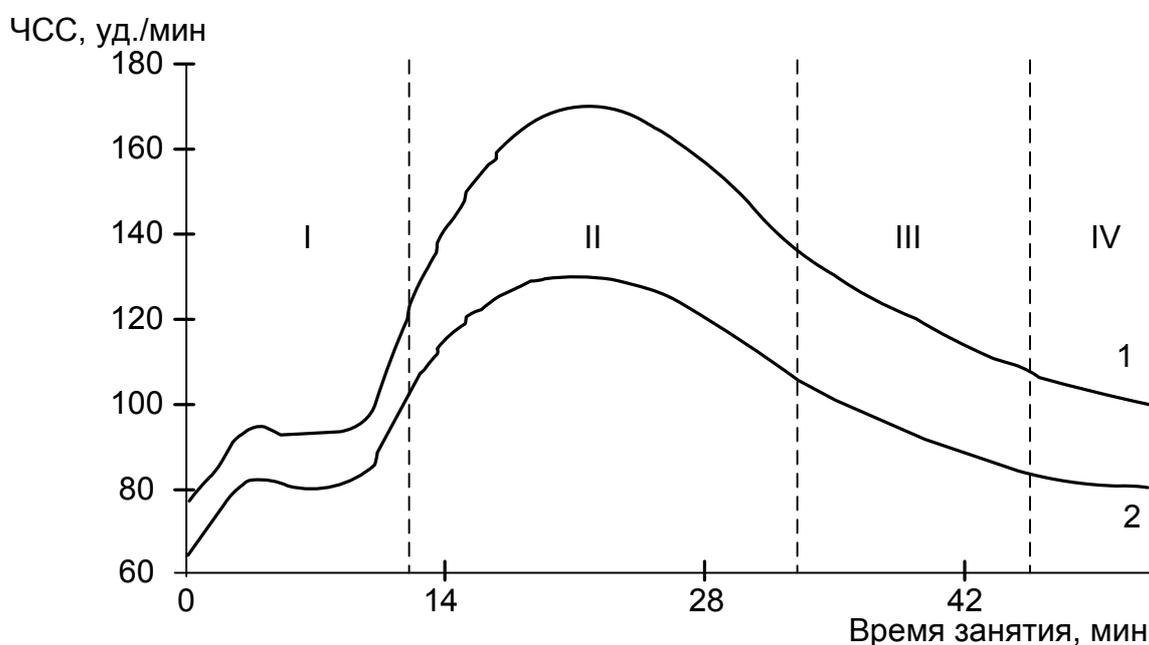


Рис. 2. Физиологическая кривая тренировки:
I – разминка; *II* – основная часть; *III* – силовой класс;
IV – стретчинг; *1* – верхняя граница ЧСС; *2* – нижняя граница ЧСС

Если пульс в пиковой зоне не достигает 135–140 уд./мин, то рассчитывать на тренировочный эффект нельзя. Если пульс не снизился в конце занятия, то очевидно, что нагрузка была чрезмерной.

После освоения занимающимися «аэробной школы» рекомендуется перейти (если нет медицинских противопоказаний) к занятиям высокой интенсивности, вызывающим увеличение пульса до 150–160 уд./мин. Аэробная часть достигает 40 мин. Большая продолжительность аэробной части

обусловливается тем, что максимальное поглощение кислорода организмом достигается только на 13–15-й минутах с начала работы. Поэтому аэробная нагрузка на протяжении 40 мин позволяет совершенствовать деятельность сердечно-сосудистой, дыхательной и других систем организма, а также способствует сжиганию жиров.

Во время занятий, наблюдая за занимающимися, можно оценить степень их утомления по внешним признакам. Небольшое покраснение кожи, незначительная степень потоотделения, учащенное, но ровное дыхание, бодрое и четкое выполнение упражнений указывают на оптимальную степень утомления. Резкое покраснение или побледнение кожи, изможденное выражение лица, сильное потоотделение, аритмичное и учащенное дыхание, нарушение координации движений, головная боль, тошнота, неправильное выполнение команд указывают на излишнее утомление. Систематический контроль и правильное регулирование нагрузки – обязательные составляющие тренировки в фитнесе.

Сами по себе тренировки абсолютно безопасны для здоровых людей. Но отсутствие инструктажа перед началом занятий, перегруженность тренировочных залов людьми, ошибки занимающихся могут привести к возникновению проблем. По нормам вокруг занимающихся должен существовать трехкратный запас свободного пространства. Опытный тренер всегда следит за этим и обязательно знакомит занимающихся с техникой выполнения упражнений. Во время занятий вокруг не должно быть посторонних предметов, острых углов и выступающих элементов. Если возникли какие-то проблемы, случилась спортивная травма (растяжение связок, мышц), то необходимо обратиться в медицинское отделение.

В настоящее время ситуация с медицинским обеспечением фитнеса меняется к лучшему. Многие руководители спортивных центров осознали жизненную необходимость этого важного звена в структуре физкультурно-оздоровительных организаций. В связи с этим на первый план выступает проблема кадров. Существующая система подготовки спортивных врачей не обеспечивает потребностей фитнес-индустрии. Ряд проблем связан с оснащением фитнес-центров современным оборудованием для функциональной диагностики, разработкой методов экспресс-оценки резервных возможностей организма, а также программным обеспечением фитнес-тестирований.

Помимо проблем есть и ощутимые позитивные сдвиги. На кафедрах ряда медицинских вузов в учебный план подготовки студентов, интернов и орди-

наторов включены занятия по врачебному контролю в фитнесе; появились учебные программы для переподготовки врачей фитнес-центров. Подготовлена и издана разнообразная методическая литература.

Создан и проходит клинические испытания аппаратно-программный комплекс «Врачебный контроль в фитнесе», предназначенный для подбора индивидуального плана занятий посетителей фитнес-клубов на основе анализа целей тренировок, противопоказаний по состоянию здоровья, функциональных резервов организма. Комплекс применяется также для текущего контроля эффективности и безопасности тренировок.

Успешная работа серьезных организаций над проблемами медицинского обеспечения фитнеса дает надежду на совершенствование этой области спортивной индустрии, которая не только поможет восстановить здоровье, развить физическую силу, подарит радостное ощущение жизни, но и обеспечит безопасность посетителей фитнес-клубов.

Контрольные вопросы и задания к семинарскому занятию

1. Дайте общую характеристику врачебного контроля в фитнесе.
2. Что является основным критерием оценки правильности построения занятий и их эффективности?
3. Дайте определение понятия самоконтроля в фитнесе.
4. Раскройте критерии оценки интенсивности занятий фитнесом.
5. Дайте характеристику физиологической кривой занятия фитнесом и раскройте правила ее построения.

Заключение

Экономический рост и развитие страны являются результатом прогресса как в сфере материального производства, так и в сфере услуг. Принцип вторичности сферы услуг в современных условиях неприемлем. Напротив, есть все основания говорить об активной и постоянно возрастающей роли сферы услуг, в том числе и физкультурно-оздоровительных, в жизни общества. Во всем мире внимание к здоровью людей растет с каждым годом. Если еще 50 лет назад были важны в первую очередь положение в обществе, достаток, образование, специальность, то в настоящее время, не отрицая важности перечисленного, до 70 % людей считают здоровье самой большой ценностью.

Физкультурно-оздоровительный сервис является одной из наиболее эффективных оздоровительных технологий. Одна из важных целей физкультуры и спорта как вида деятельности – формирование здорового образа жизни человека и общества в целом, что имеет большое государственное значение.

Большое количество людей разного возраста занимаются оздоровительной физической культурой – фитнесом, чтобы улучшить самочувствие, укрепить здоровье, стать сильными, ловкими, выносливыми, иметь стройную фигуру, хорошо развитые мышцы. Выполняя физические упражнения, человек попадает в мир новых ощущений, положительных эмоций, обретает бодрость, жизнерадостность, чувствует прилив сил.

На сегодняшний день самой острой проблемой страны является демографическая, а значит, во главу угла должно ставиться здоровье детей и молодежи. Принимая во внимание то обстоятельство, что большинство населения не может оправиться от стресса 1990-х гг. и найти в себе силы для выживания, государство и общественные институты должны во всевозрастающей степени востребовать физкультурно-оздоровительный сервис как одну из наиболее современных технологий продуцирования у человека здоровых духовных и физических качеств при минимальных затратах государства.

Все оздоровительные системы сегодня – это системы знаний и практических методик, позволяющих обеспечить формирование здоровья. Современные программы здоровья представляют собой методики, оснащенные

ные видео- и аудиоматериалами, книгами, диаграммами, компьютерными программами для выработки индивидуальных рекомендаций, снабженные сложнейшим специальным оборудованием и приспособлениями. Анализ различных программ занятий, использование отечественного и зарубежного научного опыта позволяют сравнивать их, разрабатывать новые варианты программ, привлекательные для различных слоев населения.

Физкультурно-оздоровительный сервис – достаточно новый вид сервиса. Как и в любом другом бизнесе, здесь очень важно следить за происходящим в мире, за новыми тенденциями, идеями. Все предприятия физкультурно-оздоровительного сервиса стараются оперативно реагировать на новые веяния и предлагать потребителям новые услуги. Например, все большее количество туристских фирм предлагают физкультурно-оздоровительные туры. Эксперты отмечают возрастающий интерес населения к фитнес-туризму как альтернативе пассивному пляжному отдыху. Это относительно новое направление развития туризма в России появилось недавно. Пока оно еще менее популярно в нашей стране, нежели в Европе или Америке, но популярность фитнес-туров у российских туристов возрастает.

Физкультурно-оздоровительный сервис занял заметное место в сфере услуг, и игнорировать этот факт невозможно. Подготовка специалистов по сервису и туризму предполагает знание истории, основ теории и технологии как методологической базы, на которой строится практическая деятельность. Между тем психология большинства практиков физкультурно-оздоровительного сервиса такова, что главным в их деятельности оказывается достижение экономического эффекта, получение прибыли. Гуманитарные и социальные аспекты деятельности часто игнорируются полностью или частично как не связанные с экономическим результатом, хотя на словах декларируется принцип «главное – здоровье человека». Между тем только основанный на этом принципе подход гарантирует приток новых и удержание постоянных посетителей, создает условия для достижения экономической целесообразности физкультурно-оздоровительного сервиса.

Конечно, некоторые аспекты физкультурно-оздоровительного сервиса, затронутые в учебном пособии, заслуживают более подробного рассмотрения, например важность, с точки зрения потребителя, учета ценности свободного времени в программе предлагаемой услуги и т. д. Но высказанные соображения все же дают общие ориентиры, которые могут

быть учтены и расширены в ходе практической реализации физкультурно-оздоровительных услуг в сфере современного сервиса.

Сфера физкультурно-оздоровительных услуг непосредственно влияет на духовное возрождение общества, сбережение народа через оздоровление и физическое развитие людей, которые рассматриваются как вложение в человеческий капитал. Повышение культурного уровня, укрепление здоровья наших сограждан, пользующихся физкультурно-оздоровительными услугами, способствуют в конечном счете приумножению образовательного, культурного, демографического потенциала всего общества.

Такое понимание роли сферы сервиса предполагает принципиально другой, гораздо более высокий уровень профессиональной подготовки кадров для этой области. В основе подготовки – ориентация на эффективные формы и методы организации производства физкультурно-оздоровительных услуг, разработка и реализация специальных программ, направленных на взаимодействие со всеми группами потребителей в целях оздоровления и физического развития на основе удовлетворения их нужд и запросов. Психологическая и правовая подготовка работников организаций физкультурно-оздоровительного сервиса, уверенное владение современными технологиями производства, продвижения и распространения услуг, учет прогрессивных тенденций развития станут основой дальнейшего совершенствования сферы физкультурно-оздоровительного сервиса в Российской Федерации.

Библиографический список

1. *Аванесова Г. А.* Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: учебное пособие / Г. А. Аванесова. Москва: Аспект Пресс, 2004. 318 с.
2. *Алаева Л. С.* Проблемно-модульное обучение при формировании профессиональных компетенций у студентов вузов / Л. С. Алаева // Наука и бизнес: пути развития. 2011. № 5. С. 13–16.
3. *Ананьева Т. Н.* Инновационная деятельность УМО / Т. Н. Ананьева // Образование в области сервиса и туризма: сборник статей / под ред. А. А. Федулина, Т. Н. Ананьевой. Москва: Маска, 2008. С. 3–10.
4. *Андрюхина Т. В.* Физическая культура: 10–11-й классы. Программа курса / Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова; под общ. ред. М. Я. Виленского. Москва: Русское слово – учебник, 2014. 64 с.
5. *Андрюхина Т. В.* Физическая культура: учебник для 10–11-х классов общеобразовательных учреждений / Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова; под общ. ред. М. Я. Виленского. Москва: Русское слово – учебник, 2013. 176 с.
6. *Аристова Л. В.* Физкультурно-оздоровительные и спортивные сооружения / Л. В. Аристова. Москва: Советский спорт, 2003. 400 с.
7. *Аронов Г. З.* Управление качеством в сфере услуг физической культуры: монография / Г. З. Аронов. Санкт-Петербург: Олимп-СПб, 2008. 175 с.
8. *Аэробика: теория и методика проведения занятий: учебное пособие* / под ред. Е. Б. Мякинченко, М. П. Шестаковой. Москва: СпортАкадемПресс, 2002. 303 с.
9. *Бальсевич В. К.* Онтокинезиология человека / В. К. Бальсевич. Москва: Теория и практика физической культуры, 2000. 275 с.
10. *Баринов В. Т.* Региональные проблемы управления и планирование бытового обслуживания населения / В. Т. Баринов; отв. ред. С. А. Кузьмин. Москва: Наука, 1989. 126 с.
11. *Беставишвили Т.* Разумный фитнес: книга тренера / Т. Беставишвили. Москва: Нестор-История, 2012. 328 с.
12. *Бодибилдинг для начинающих* / под ред. О. Хейденштама. Москва: Гранд-Фаир, 2002. 185 с.
13. *Бордовских Ю.* Фитнес с удовольствием / Ю. Бордовских. Москва: Эксмо, 2005. 159 с.

14. *Борилкевич В. Е.* Фитнес – современное понятие в мировом оздоровительном движении / В. Е. Борилкевич // Термины и понятия в сфере физической культуры: сборник материалов Международного конгресса, Санкт-Петербург, 20–22 дек. 2006 г. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та физ. культуры, 2006. С. 33–35.
15. *Булгакова Н. Ж.* Аквааэробика / Н. Ж. Булгакова, И. А. Васильева. Москва: Изд-во Рос. гос. акад. физ. культуры, 1996. 78 с.
16. *Булгакова Н. Ж.* Оздоровительное, лечебное и адаптивное плавание / Н. Ж. Булгакова, С. Н. Морозов, О. И. Попов. Москва: Академия, 2008. 432 с.
17. *Бурбо Л.* Калланетика за 10 минут в день / Л. Бурбо. Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. 160 с.
18. *Вапнярская О. И.* Зарубежный опыт управления массовым спортом / О. И. Вапнярская, М. И. Золотов // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 3. С. 75–83.
19. *Вейдер Дж.* Система строительства тела: перевод с английского / Дж. Вейдер. Москва: Физкультура и спорт, 1991. 306 с.
20. *Велединский В. Г.* Содержание и виды физкультурно-оздоровительного сервиса / В. Г. Велединский, А. Н. Чудных. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та физ. культуры, 2007. 225 с.
21. *Велединский В. Г.* Спортивно-оздоровительный сервис: формирование новой учебной дисциплины / В. Г. Велединский, С. И. Росенко // Ученые записки университета им. П. Ф. Лесгафта. 2007. № 9. С. 28–31.
22. *Велединский В. Г.* Теоретические аспекты подготовки специалистов по сервису и туризму / В. Г. Велединский // Туризм: подготовка кадров, проблемы и перспективы развития: труды 5-й Международной научно-практической конференции. Москва: Изд-во Моск. гос. ун-та сервиса, 2003. С. 20–30.
23. *Верещагин В. Г.* Физическая культура индийских йогов / В. Г. Верещагин. Минск: Полымя, 1982. 50 с.
24. *Виноградов П. А.* Основы физической культуры и здорового образа жизни / П. А. Виноградов, А. П. Душанин, В. И. Виноградов. Москва: Советский спорт, 1996. 588 с.
25. *Вишневский А. А.* Как правильно заниматься фитнесом, чтобы не получить травмы / А. А. Вишневский, И. В. Семькин. Москва: Игра света, 2010. 74 с.

26. *Волков С. К.* Российская Федерация как туристское направление: проблемы продвижения и пути решения / С. К. Волков // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 4. С. 57–62.

27. *Воронин С. Э.* Правовая информация как средство управления физкультурно-спортивными организациями в современных условиях: автореферат диссертации ... кандидата педагогических наук / С. Э. Воронин. Санкт-Петербург, 1999. 24 с.

28. *Галкин В. В.* Экономика и управление физической культурой и спортом: учебное пособие для вузов / В. В. Галкин. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 441 с.

29. *Гартнер М.* Фитнес-клуб: советы профессионалов / М. Гартнер. Москва: Кристина, 2000. 112 с.

30. *Гиршин А. З.* Организационно-управленческие условия развития спортивного клуба промышленного предприятия: автореферат диссертации ... кандидата педагогических наук / А. З. Гиршин. Санкт-Петербург, 2005. 23 с.

31. *Голубков Е. П.* О некоторых основополагающих понятиях маркетинга / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1. С. 5–17.

32. *Горцев Г.* Аэробика. Фитнес. Шейпинг / Г. Горцев. Москва: Вече, 2001. 320 с.

33. *Горцев Г.* Ничего лишнего: аэробика, фитнес, шейпинг / Г. Горцев. Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. 256 с.

34. *Гостев Р. Г.* Физическая культура и спорт в России: состояние и перспективы / Р. Г. Гостев, С. И. Гуськов // Физическая культура и спорт в Российской Федерации: сборник статей. Москва: Импульс-Принт, 2000. Вып. 1. С. 14–38.

35. *Григорьев В. И.* Проблема развития сферы фитнес-услуг в системе высшего образования / В. И. Григорьев // Пути модернизации физической культуры студентов: сборник научно-методических работ. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2005. С. 106–126.

36. *Григорьев В. И.* Фитнес-культура студентов: теория и практика: учебное пособие / В. И. Григорьев, Д. Н. Давиденко, С. В. Малинина. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2010. 228 с.

37. *Гуськов С. И.* Спортивный маркетинг / С. И. Гуськов. Киев: Олимпийская литература, 1996. 256 с.

38. *Давиденко Д. Н.* Физиологические и методические основы оздоровительной аэробики: учебно-методическое пособие / Д. Н. Давиденко, В. И. Григорьев. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2009. 40 с.

39. *Давыдов В. Ю.* Методика преподавания оздоровительной аэробики: учебное пособие / В. Ю. Давыдов, Т. Г. Коваленко, Г. О. Краснова. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2004. 124 с.

40. *Давыдов В. Ю.* Новые фитнес-системы (новые направления, методики, оборудование и инвентарь): учебное пособие / В. Ю. Давыдов, А. И. Шамардин, Г. О. Краснова. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2005. 284 с.

41. *Давыдов В. Ю.* Оздоровительный фитнес (аэробика, шейпинг, ритмическая гимнастика и оздоровительная гимнастика): учебное пособие / В. Ю. Давыдов, А. И. Шамардин, Г. О. Краснова. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2003. 141 с.

42. *Давыдов В. Ю.* Оздоровительный фитнес для детей и взрослых на специальных мячах: учебно-методическое пособие / В. Ю. Давыдов, Т. Г. Коваленко, Г. О. Краснова. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2004. 86 с.

43. *Дорохов Р. Н.* Спортивная морфология: учебное пособие / Р. Н. Дорохов, В. П. Губа. Москва: СпортАкадемПресс, 2002. 236 с.

44. *Дубровский В. И.* Биомеханика: учебное пособие / В. И. Дубровский. Москва: Владос, 2008. 672 с.

45. *Жестянников Л. В.* Социально-экономическое регулирование системы физической культуры и спорта: диссертация ... доктора экономических наук / Л. В. Жестянников. Санкт-Петербург, 2000. 301 с.

46. *Жолдак В. И.* Социология менеджмента физической культуры и спорта / В. И. Жолдак, С. Г. Сейранов. Москва: Советский спорт, 2003. 384 с.

47. *Журова И. А.* Методика проведения оздоровительных занятий со студентами 1–3-х курсов Сибирской государственной геодезической академии по специализации «Аэробика»: методические указания / И. А. Журова. Новосибирск: Изд-во Сиб. гос. геодез. акад., 2006. 41 с.

48. *Зайцева И.* Фитнес. 19 программ для коррекции фигуры / И. Зайцева. Москва: Эксмо, 2011. 192 с.

49. *Закарьян Л. Х.* Фитнес – путь к совершенству / Л. Х. Закарьян, А. Л. Савенко. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. 157 с.

50. *Захаров Е. Н.* Энциклопедия физической подготовки (методические основы развития физических качеств) / Е. Н. Захаров, А. В. Карасев, А. А. Сафонов. Москва: Лептос, 1994. 368 с.

51. *Исаев А. А.* Спортивная политика России: монография / А. А. Исаев. Москва: Советский спорт, 2002. 512 с.

52. *Карпей Э.* Энциклопедия фитнеса: перевод с английского / Э. Карпей. Москва: Фаир-Пресс, 2003. 41 с.

53. *Кетриш Е. В.* Инклюзивное образование в сфере физической культуры / Е. В. Кетриш, Т. В. Андрюхина, Н. В. Третьякова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 256 с.

54. *Кетриш Е. В.* Исследование отношения будущих специалистов в сфере физической культуры к профессиональной деятельности в условиях инклюзивного образования / Е. В. Кетриш, Т. В. Андрюхина // Сибирский педагогический журнал. 2015. № 3. С. 131–134.

55. *Кетриш Е. В.* О проблеме инклюзивного образования в сфере физической культуры / Е. В. Кетриш // Сибирский педагогический журнал. 2015. № 3. С. 121–124.

56. *Кетриш Е. В.* Теоретические аспекты внедрения компетентностного подхода в образовательный процесс вуза / Е. В. Кетриш, Т. В. Андрюхина // Педагогический журнал Башкортостана. 2012. № 1 (38). С. 66–71.

57. *Кетриш Е. В.* Формирование проектировочной компетенции будущих педагогов в условиях инклюзивного образования / Е. В. Кетриш. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 256 с.

58. *Кетриш Е. В.* Эволюция отношения общества к детям с нарушениями в развитии / Е. В. Кетриш // Научный диалог. 2015. № 7 (43). С. 8–26.

59. *Ким Н.* Фитнес: учебник / Н. Ким, М. Дьяконов. Москва: Советский спорт, 2006. 453 с.

60. *Котлер Ф.* Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: перевод с английского / Ф. Котлер, Д. Боуэн, Д. Мейкенз. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ, 2002. 1063 с.

61. *Крючек Е. С.* Аэробика: содержание и методика оздоровительных занятий: учебно-методическое пособие / Е. С. Крючек. Москва: Терра-Спорт: Олимпия Пресс, 2001. 62 с.

62. *Кулибанова В. В.* Маркетинг: сервисная деятельность: учебное пособие / В. В. Кулибанова. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 240 с.

63. *Купер К.* Аэробика для хорошего самочувствия: перевод с английского / К. Купер. Москва: Физкультура и спорт, 1989. 224 с.

64. *Ле-ван Т. Н.* Здоровьеформирующая деятельность педагога: научно-методический аспект: монография / Т. Н. Ле-ван, В. А. Федоров. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2016. 176 с.

65. *Ле-ван Т. Н.* Основы реализации валеологического компонента педагогической деятельности: монография / Т. Н. Ле-ван, В. А. Федоров, Н. В. Третьякова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 366 с.

66. *Ле-ван Т. Н.* Педагогические технологии формирования здорового образа жизни / Т. Н. Ле-ван, Н. Н. Нежкина // Начальная школа плюс до и после. 2012. № 10. С. 91–95.

67. *Ле-ван Т. Н.* Управленческие функции педагога в области охраны и укрепления здоровья с позиций анализа современной нормативно-правовой базы [Электронный ресурс] / Т. Н. Ле-ван // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 3. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/103-6398>.

68. *Ле-ван Т. Н.* Формирование здоровья детей и молодежи с позиций педагогики // Формирование здоровья детей и подростков в системе непрерывного образования / под ред. Т. Н. Ле-ван. Новосибирск: СибАК, 2013. С. 8–26.

69. *Лисицкая Т. С.* Аэробика: в 2 томах / Т. С. Лисицкая, Л. В. Сиднева. Москва: Федерация аэробики России, 2002. Т. 2: Частные методики. 216 с.

70. *Лисицкая Т. С.* Аэробика на все вкусы / Т. С. Лисицкая. Москва: Просвещение, 1994. 96 с.

71. *Лисицкая Т. С.* Добро пожаловать в фитнес-клуб! / Т. С. Лисицкая. Москва: Академия, 2008. 102 с.

72. *Лоуренс Д.* Аквааэробика: упражнения в воде: перевод с английского / Д. Лоуренс. Москва: Фаир-пресс, 2000. 256 с.

73. *Лубышева Л. И.* Технология реализации инновационных проектов совершенствования систем физического воспитания на региональном уровне / Л. И. Лубышева // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2002. № 3. С. 2–6.

74. *Малярчук Н. Н.* Валеология: учебное пособие / Н. Н. Малярчук. Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2008. 280 с.

75. *Малярчук Н. Н.* Культура здоровья педагога (личностный и профессиональный аспект): диссертация ... доктора педагогических наук / Н. Н. Малярчук. Тюмень, 2009. 388 с.

76. *Маркова В. Д.* Маркетинг услуг / В. Д. Маркова. Москва: Финансы и статистика, 1996. 128 с.

77. Маслоу А. Мотивация и личность: перевод с английского / А. Маслоу. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 416 с.

78. Матвеев Л. П. Общая теория спорта и ее прикладные аспекты / Л. П. Матвеев. 4-е изд., испр. и доп. Санкт-Петербург: Лань, 2005. 384 с.

79. Матвеев Л. П. Теория и методика физической культуры: учебное пособие / Л. П. Матвеев. Москва: Физическая культура и спорт, 2008. 543 с.

80. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / М. И. Золотов [и др.]. Москва: Академия, 2001. 426 с.

81. Менхин Ю. В. Оздоровительная гимнастика: теория и методика / Ю. В. Менхин, А. В. Менхин. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 384 с.

82. Милард А. Боевой фитнес для стройной фигуры. Тай-цзы, ки-бо, карате, айкидо: перевод с английского / А. Милард. Ростов-на-Дону: Феникс. 2004. 224 с.

83. Назаренко Л. Д. Оздоровительные основы физических упражнений: учебное пособие / Л. Д. Назаренко. Москва: Владос-Пресс, 2008. 240 с.

84. Невский А. Энциклопедия фитнеса и физической культуры / А. Невский, М. Дьяконов. Москва: СВР-Медиапроекты, 2011. 208 с.

85. Никитушкина Н. Н. Развитие массовой физкультурной работы по месту жительства и отдыха населения / Н. Н. Никитушкина. Москва: Москомспорт, 2010. 160 с.

86. О'Брайен Т. Основы профессиональной деятельности персонального фитнес-тренера: перевод с английского / Т. О'Брайен. Москва: Коммерческие технологии, 2009. 192 с.

87. Панасюк В. П. Качество образования: инновационные тенденции и управление: монография / В. П. Панасюк, Н. В. Третьякова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 258 с.

88. Переверзин И. И. Искусство спортивного менеджмента / И. И. Переверзин. Москва: Советский спорт, 2004. 416 с.

89. Песоцкая Е. В. Маркетинг услуг: учебное пособие / Е. В. Песоцкая. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 160 с.

90. Прищепенко В. В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» / В. В. Прищепенко // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 12–20.

91. *Ральстон П. А.* Йога. Теория и практика йоги: справочник / П. А. Ральстон, К. Смарт; пер. с англ. Ю. Рудаковой. Москва: АСТ: Астрель, 2003. 192 с.
92. *Робинсон Л.* Пилатес: путь вперед: перевод с английского / Л. Робинсон, Г. Томсон. Минск: Попури, 2003. 192 с.
93. *Сайкина Е. Г.* Фитнес в физкультурном образовании детей дошкольного и школьного возраста в современных социокультурных условиях: монография / Е. Г. Сайкина. Санкт-Петербург: Образование, 2008. 301 с.
94. *Самусев Р. П.* Атлас анатомии человека / Р. П. Самусев, В. Я. Липченко. Москва: Оникс, 2010. 608 с.
95. *Селуянов В. И.* Технология оздоровительной физической культуры / В. И. Селуянов. Москва: Дивизион, 2009. 191 с.
96. *Смирнов В. М.* Физиология физического воспитания и спорта: учебное пособие / В. М. Смирнов, В. И. Дубровский. Москва: Владос-Пресс, 2002. 608 с.
97. *Смирнов С. И.* Организационно-педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг: диссертация ... кандидата педагогических наук / С. И. Смирнов. Санкт-Петербург, 2013. 191 с.
98. *Спицнадель В. Н.* Системы качества (в соответствии с международными стандартами ISO семейства 9000: разработка, сертификация, внедрение и дальнейшее развитие): учебное пособие / В. Н. Спицнадель. Санкт-Петербург: Бизнес-пресса, 2000. 335 с.
99. *Степанова О. Н.* Маркетинг в физкультурно-спортивной деятельности: учебное пособие / О. Н. Степанова. Москва: Советский спорт, 2008. 478 с.
100. *Столбов В. В.* История физической культуры и спорта / В. В. Столбов, Л. А. Финогенов, Н. Ю. Мельникова; под ред. В. В. Столбова. Москва: Физкультура и спорт, 2000. 312 с.
101. *Теория и методика оздоровительной физической культуры: учебное пособие / Н. В. Третьякова, Т. В. Андрюхина, Е. В. Кетриш.* Москва: Спорт, 2016. 280 с.
102. *Теория и методика физической культуры: учебное пособие / под ред. Ю. В. Курамшина.* Москва: Советский спорт, 2010. 464 с.
103. *Третьякова Н. В.* Качество здоровьесберегающей деятельности образовательных организаций: теория и технология обеспечения / Н. В. Третьякова, В. А. Федоров. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2014. 198 с.

104. *Третьякова Н. В.* Лечебная физическая культура и массаж: учебное пособие / Н. В. Третьякова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2013. 318 с.

105. *Третьякова Н. В.* Медико-реабилитационное обеспечение тренировочного процесса в сфере физкультурно-оздоровительного сервиса: учебное пособие / Н. В. Третьякова, Е. В. Кетриш. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 248 с.

106. *Третьякова Н. В.* Организационно-педагогические условия здоровьесберегающей деятельности в учебном заведении: диссертация ... кандидата педагогических наук / Н. В. Третьякова. Екатеринбург, 2005. 245 с.

107. *Третьякова Н. В.* Основы здоровьесбережения: практикум / Н. В. Третьякова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2011. 138 с.

108. *Удальцова М. В.* Сервисология. Человек и его потребности / М. В. Удальцова, Л. К. Аверченко. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 203 с.

109. *Управление и организация в сфере услуг: перевод с английского / К. Хаксевер [и др.].* Санкт-Петербург: Питер, 2002. 752 с.

110. *Федотов А. В.* Психолого-педагогические аспекты деятельности спортивного менеджера: автореферат диссертации ... кандидата педагогических наук / А. В. Федотов. Малаховка, 2006. 35 с.

111. *Фрейд З.* Малое собрание сочинений / З. Фрейд; пер. с нем. Г. Барышниковой [и др.]. Санкт-Петербург: Азбука-классика, 2010. 989 с.

112. *Фурманов А. Г.* Оздоровительная физическая культура / А. Г. Фурманов, М. Б. Юспа. Минск: Тесей, 2003. 528 с.

113. *Халтурина И. Л.* Управленческая технология организации и развития спортивного клуба оздоровительной направленности в условиях рыночной экономики: автореферат диссертации ... кандидата педагогических наук / И. Л. Халтурина. Санкт-Петербург, 2004. 18 с.

114. *Холодов Ж. К.* Теория и методика физического воспитания и спорта: учебное пособие / Ж. К. Холодов, В. С. Кузнецов. Москва: Академия, 2009. 480 с.

115. *Хоули Э. Т.* Оздоровительный фитнес: перевод с английского / Э. Т. Хоули, Б. Д. Френке. Киев: Олимпийская литература, 2000. 368 с.

116. *Ягодин В. В.* Атлетическая гимнастика: учебное пособие / В. В. Ягодин. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед. ун-та, 2002. 150 с.

117. *Яных Е. А.* Степ-аэробика / Е. А. Яных, В. А. Захаркина. Москва: АСТ, 2006. 78 с.

118. *Building of Projecting Competence Among Future Teachers in the Conditions of Introduction of Inclusive Education* / E. V. Ketrish [et al.] // *International Journal of Environmental and Science Education*. 2016. Vol. 11, № 15. P. 8237–8251.

119. *Educational Institution Health Service Management: Key Aspects of Communication and Interaction Within the Team* / N. V. Tretyakova [et al.] // *IEJME-Mathematics Education*. 2016. Vol. 11, № 8. P. 2841–2857.

120. *Fedorov V. A. Quality management of educational institutions in protecting students' health: conceptual and structural-functional innovations* / V. A. Fedorov, N. V. Tretyakova // *Scientific bulletin of National Mining University*. 2015. № 6. P. 134–143.

121. *Fedorov V. A. The Development of Vocational Pedagogical Education in Russia (Organizational and Pedagogical Aspect)* / V. A. Fedorov, N. V. Tretyakova // *International Journal of Environmental and Science Education*. 2016. Vol. 11, № 17. P. 9803–9818.

122. *Student Readiness Formation for Activities Oriented to Health Saving* / N. V. Tretyakova [et al.] // *International Journal of Environmental and Science Education*. 2016. Vol. 11, № 15. P. 8281–8292.