

УДК 796.011

РОЛЬ ФИТНЕС-ТРЕНЕРА В МОТИВАЦИИ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ В ФИТНЕС-КЛУБАХ



THE ROLE OF A FITNESS COACH IN MOTIVATION OF PHYSICAL EXERCISES IN FITNESS CLUBS

Питкин Виктор Александрович

старший преподаватель
кафедры физического воспитания и спорта,
Кубанский государственный технологический университет
irvik25@mail.ru

Юшко Юлия Андреевна

студентка группы 20 ЭБ РС 1,
институт фундаментальных наук
Кубанский государственный технологический университет
sladkovataya@bk.ru

Аннотация. В представленной статье изучается влияние тренера на мотивацию к физическим упражнениям в фитнес-клубах. Представлены обобщенные выводы исследований в области физической культуры, которые показывают, что помощь фитнес-тренера положительно влияет только на мотивацию занятия физическими упражнениями организма в фитнес-клубах.

Ключевые слова: мотивация, фитнес-тренер, физические нагрузки, тренировочный процесс, фитнес-клуб.

Pitkin Victor Alexandrovich

Senior Lecturer of the Department
of Physical Education and Sports,
Kuban State Technological University
irvik25@mail.ru

Yushko Yulia Andreevna

Student of group 20 EB RS1,
Institute of Basic Sciences,
Kuban State Technological University
sladkovataya@bk.ru

Annotation. The presented article studies the influence of a coach on the motivation for physical exercises in fitness clubs. The generalized conclusions of studies in the field of physical culture are presented, which show that the help of a fitness trainer has a positive effect only on the motivation for engaging in physical activity with body loads in fitness clubs.

Keywords: motivation, fitness trainer, physical words of activity, kuban training process, fitness club.

Актуальность исследуемой проблемы обусловлена тем, что мотивация представляет собой одну из наиболее сложных и заслуживающих особого внимания проблем, поскольку ее изучение непосредственно связано с поиском источников деятельности человека, тех побудительных сил, благодаря которым осуществляется любая тренировочная деятельность, определяется направленность поведения человека занимающегося под наблюдением тренера.

Цель исследования заключается в изучении влияния фитнес-тренера на мотивацию к физическим нагрузкам занимающихся в фитнес-клубе.

Мотивация – это внутренняя психологическая характеристика личности, которая находит выражение во внешних проявлениях, в отношении человека к окружающему миру, различным видам деятельности.

Любое психологическое или физиологическое состояние, любое изменение организма в какой-то мере связано с мотивацией, и представляет собой мотивационные состояния [2]. Теория мотивации исходит из противоположного допущения, предполагающего, что мотивация непрерывна, бесконечна и изменчива, она выступает универсальной характеристикой практически любого состояния живого организма [7].

Занятия спортом, особенно регулярные, предполагают, что человек мотивирован к физическим нагрузкам и понимает важность физической активности в своей жизни. Мотивация при занятиях спортом необходима не только начинающим и далеким от спорта людям, но и тем, кто занимается спортом регулярно, чтобы физическая нагрузка была не просто «на автомате», а являлась результатом осознанного выбора в пользу здорового образа жизни и понимания его необходимости.

При посещении фитнес-клуба мотивация к физической нагрузке является одним из главных условий достижения результата и внедрения регулярных тренировок в повседневную жизнь. Несмотря на всю внутреннюю мотивацию клиента фитнес-клуба, его желание стать лучше и спортивнее, необходима поддержка извне. Такой поддержкой должен стать опытный фитнес-тренер.

Поскольку потребители фитнес-услуг как правило сами в полной мере осознают свои цели, касающиеся постоянных и/или отсроченных желаний – для повышения заинтересованности в занятиях тренеру необходимо обсуждать перспективы и возможности достижения желаемого результата с клиентами. Важно ставить сроки, объяснять клиенту этапы тренировочного процесса, предлагать варианты участия в соответствующих мероприятиях, самому показывать пример заинтересованного человека с похожими целями, взглядами и «рекламируемым» образом жизни.

Тренеру важно искренне любить свой образ жизни, демонстрировать положительный пример счастливого и удовлетворённого человека. Если тренер будет говорить о преимуществах занятия спортом, но при этом его спортивный образ жизни будет просто картинкой или не будет удовлетворять его самого, рано или поздно тренирующийся почувствует и поймет это, что снизит его мотивацию [5]. Тренер должен быть примером для подражания и мотивацией к стремлению стать лучше посредством физических нагрузок.

Очень часто в фитнес-клубы приходят люди, недовольные своей внешностью и состоянием своего тела. В таком случае тренер должен рассказать вдохновляющие истории, поделиться личным опытом, дать ориентир на сроки и результат. Это позволить клиенту понять, что его желания и цели реальны и возможны, стоит лишь приложить усилия.

Если клиент не доволен функциональным состоянием организма, набором физических умений и навыков, которыми владеет, необходимо поощрить в нем желание развиваться и трудиться. Фитнес-тренер должен показать пример человека, владеющего своим телом в идеале, быть живым примером и мотивацией [6].

Важно поощрять достижения занимающегося. Тренер должен подмечать даже самые маленькие успехи и промежуточные результаты клиента. Фиксация результатов помогает наполнить смыслом усилия. Появляется ощущение, что все не напрасно, есть движение к цели. Это особенно помогает в тех случаях, когда видимые результаты от тренировок еще не появились или прогресс по ряду причин остановился [4].

Не менее важной для клиента является эмоциональная поддержка. Тренеру важно чувствовать психологическое состояние клиента в момент времени. Поддерживать, когда он расстроен; успокоить, когда он сверхэмоционален; приободрить, когда устал. Это помогает выстроить ассоциацию: тренировки=позитив [3]. Связывать упражнения только с положительными эмоциями помогут мотивирующие послы. Например: «чем меньше тренировок ты будешь пропускать, тем быстрее мышцы окрепнут и ты станешь сильнее» [8]. Мотивация зависит не только от слов тренера, но и от того, как они сказаны. Тренер всегда должен балансировать между позитивом, настойчивостью, деликатностью и уважением.

С какой бы проблемой или запросом не обратился бы клиент, фитнес-тренер всегда должен показать свою заинтересованность в помощи клиенту, стремление привести его к желаемому результату, раскрыть потенциал клиента, привить ему любовь к спорту и физическим нагрузкам. Простое сопоставление тренировок и рациона питания – это способ достижения быстрого и эффективного результата. Однако пока клиент не осознает, зачем ему нужны физические нагрузки, не понимает важность спортивных занятий в своей жизни и не видит достойного примера, даже самый хороший результат рано или поздно приведет к выгоранию и желанию отказаться от своих целей. Именно для этого и необходимо всегда поддерживать мотивацию занимающихся.

Таким образом, циклами фитнес-тренер играет важную роль в мотивации занятий физическими упражнениями в фитнес-клубе. Тренер и его результаты регулярных физических нагрузок и здорового образа жизни являются примером для занимающегося. Не только своим примером, но и физической, психологической помощью фитнес-тренер способен поддерживать мотивацию клиента при занятиях в фитнес-клубе. Именно мотивация является залогом регулярных тренировок и достижения поставленных целей.

Литература

1. Венгерова Н.Н. Классификация фитнес-программ // Актуальные проблемы развития фитнеса в России: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – СПб. : РГПУ и А.И. Герцена, 2009. – С. 23–32.

2. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации. – СПб. : Речь, 2006. – 458 с.
3. Голубева Г.Н., Ферулева Ю.П. Формирование «фитнес-стиля» молодежи // Педагогико-психологические и медикобиологические проблемы физической культуры и спорта. – 2006. – № 1. – С. 133–143.
4. Дружинина В.Н. Психология: Учебник для гуманитарных вузов. 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 656 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
5. Ермолаева П.О., Носкова Е.П. Основные тенденции здорового образа жизни россиян // Социол. исслед. – 2015. – № 4. – С. 120–129.
6. Кабановская Е.С. Особенности формирования и регулирования российского рынка фитнес-услуг // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2008. – № 3. – С. 171–173.
7. Левин К.Н. Намерение, воля и потребность // Динамическая психология: Избранные труды. – М. : Смысл, 2001. – С. 165–205.
8. Фитнес программы в системе занятий по физической культуре в ВУЗе / В.А. Питкин [и др.] // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2021. – № 5 (195). – С. 126–130.
9. Дубенюк Н.В. Большая психологическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 544 с. – (Серия «Большая современная энциклопедия»).
10. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб. : Питер, 2011. – 512 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»)

References

1. Vengerova N.N. Classification of fitness programs // Actual problems of fitness development in Russia: Collection of materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference. – SPb. : RSPU and A.I. Herzen, 2009. – P. 23–32.
2. Vilyunas V.K. Psychology of the development of motivation. – SPb. : Speech, 2006. – 458 p.
3. Golubeva G.N., Feruleva Yu.P. Formation of the «fitness-style» of youth // Pedagogical-psychological and medical-biological problems of physical culture and sports. – 2006. – № 1. – P. 133–143.
4. Druzhinina V.N. Psychology: Textbook for humanitarian universities. 2nd ed. – SPb. : Piter, 2009. – 656 p.: ill. – (Series «Textbook for universities»).
5. Ermolaeva P.O., Noskova E.P. The main trends of a healthy lifestyle of Russians // Sociol. research. – 2015. – № 4. – P. 120–129.
6. Kabanovskaya E.S. Features of the formation and regulation of the Russian market of fitness services // Proceedings of the St. Petersburg University of Economics and Finance. – 2008. – № 3. – P. 171–173.
7. Levin K.N. Intention, will and need // Dynamic psychology: Selected works. – M. : Meaning, 2001. – P. 165–205.
8. Fitness programs in the system of physical education classes at the university / V.A. Pitkin [et al.] // Scientific notes of the University named after P.F. Lesgaft. – 2021. – № 5 (195). – P. 126–130.
9. Dubeniuk N.V. Great Psychological Encyclopedia. – M. : Eksmo, 2007. – 544 p. – (Series «Great modern encyclopedia»).
10. Ilyin E.P. Motivation and motives. – SPb. : Peter, 2011. – 512 p.: ill. – (Series «Masters of Psychology»)