

По материалам onfit.ru

Леля Савосина — Президент велнес-компании «Велком», руководитель проекта «Подготовка персонала для фитнес- и велнес-клубов», велнес- и фитнес-эксперт, бизнес-тренер, основатель велнес-тренинга в России, консультант журнала «Счастливые родители», участник фитнес-проектов компании Reebok-Россия, Международных фитнес-конвенций Reebok, Nike, World Class, «Велнес-конвенция», лектор «РЕАСПОМЕД», «Фитнес-Саммита», форума МИОФФ, лектор фестиваля физкультуры и спорта в рамках конвенции World Class. Кроме того, это приятнейший человек с открытым сердцем и светлой душой. В преддверии дня рождения Лели, мы решили поговорить с ней о работе и увлечениях. Ведь Леля — по-настоящему разносторонний человек, у которого есть чему поучиться.

Начало пути

Корр. Леля, многих интересует, как Вы начали свой путь в фитнес-индустрии. Правда ли, что у Вас два образования — спортивное и медицинское?

ЛС. Я закончила ММСИ им. Семашко по специальности врач-стоматолог. Потом, уже отработав в фитнесе 12 лет, пошла учиться в РГУФКСиТ на специальность «Физическая реабилитация». Я с детства мечтала быть врачом, но спорт был частью моей жизни.

Корр. С детства спортом занимались?

ЛС. Да, с 6 лет я занималась художественной гимнастикой. Я часто выигрывала соревнования, знала вкус победы (мастер спорта по художественной гимнастике — прим. автора). Мне всегда хотелось всегда быть первой: и в спорте, и в обычных уличных играх, и в школьных программах ГТО. Гимнастика давала большие возможности — в развитии гибкости, ловкости, скорости. В детстве я не только художественной гимнастикой занималась, но и попробовала свои силы в спортивной, и даже несколько лет ходила в кружок при цирковом училище... А в институте встала на беговые лыжи и добилась значительных успехов — выступала за сборную вузов г. Москвы по лыжным гонкам (КМС по лыжам — прим. автора).

Корр. Т.е. спорт воспитал сильные черты характера?

ЛС. Да, целеустремленность, желание быть лидером, желание быть первой. А также терпение. Требуется огромное терпение и упрямство, чтобы пробежать 30-50 км на лыжах через боль. Даже моя сила воли, чтобы не съесть торт или пирожное — тоже из спорта (смеется).

Корр. А с чего начался Ваш путь в фитнесе?

ЛС. Стоматологом-протезистом я проработала 4 года. Работа была достаточно успешной, но из-за аллергии на препараты мне пришлось прекратить свою деятельность врача.

Но мне было необходимо движение, и я пошла в шейпинг-клуб. В то время в России активно начал развиваться шейпинг. А в 1987 году я съездила к подруге в Италию, и там впервые познакомилась с настоящим фитнес-клубом и таким направлением, как аэробика. Аэробика — куда более профессиональная и эффективная методика изменения тела, чем шейпинг. Вернувшись домой, я поделилась своими впечатлениями с тренером шейпинг-клуба. Но мой энтузиазм его почему-то не вдохновил. Я предложила ему пойти подучиться, чтобы понять, что такое настоящий фитнес, на что получила ответ: «Если тебе интересно, иди и учись!». Это был вызов, который я с радостью приняла. Так в 1989 г. я попала в Школу Аэробики России в Москве, где Лариса Сиднева и Лариса Дикаревич обучали будущих российских фитнес-инструкторов, приглашая различных зарубежных преподавателей, а также наших российских фитнес-звезд: Ольгу Иванову, Лену Макаенкову.

И вот я сама веду занятия. А потом появились степы — я прочитала об этом оборудовании в английском журнале Shape. В России это оборудование еще не было популярным и начало только появляться. Самый первый свой степ я получила в подарок от мужа, который он привез из Японии. А для девушек, с которыми мы занимались, мы сделали самодельные степы из дерева.

А через два года в Школе Аэробики России проводился конкурс по Фанк-аэробике (танцевальное направление, очень популярное в то время), на котором к всеобщему удивлению я заняла 2-ое место! Благодаря этому конкурсу я встретила с Натальей Корх, мастер-тренером Университета Reebok. Она заметила меня и стала одной из моих первых преподавателей, проводником в компанию Reebok Россия.

Потом был международный семинар «Персональный тренер» (ISAT), который я прошла в Школе Аэробики, (сегодня это Федерация Аэробики России) у Джинжер Банты.

Корр. Теперь я понимаю, что вы стояли у самых истоков фитнеса в России. Расскажите, что было дальше?

ЛС. Сразу после степов появились слайды. О них я также узнала из журнала Shape. Меня всегда интересовали новинки и семинары, которые проходили в Москве. Я каждый

месяц ходила в магазин Reebok, который открылся на Садовом кольце, и спрашивала, не появился ли у них слайд. Продавцы стали периодически позванивать в главный офис Reebok в России, где не очень понимали мой интерес к профессиональному оборудованию, т.к. в Москве на тот момент была лишь розничная торговля — кроссовки, одежда. Сотрудники офиса стали обращаться в международный офис Reebok в Бостоне. Таким образом, я способствовала появлению слайда России. А в 1990 году меня пригласили в офис Reebok и предложили возглавить направление Слайд Reebok в России. Это стало настоящим прорывом в моей фитнес-карьере.

Корр. Сложно ли было внедрять новые направления в России?

ЛС. Не сложно и не страшно, ведь люди быстро устают от стандартных направлений в фитнесе и им всегда нужно давать что-то новое. Важный фактор — это инструктор, которому клиенты доверяют, с его подачи все новые направления идут на «ура».

Проблемы реабилитации в индустрии

Корр. Но в настоящее время Ваша основная специализация — это реабилитация. Почему именно это направление?

ЛС. Реабилитация впервые вошла в мою жизнь в 1994 году на семинарах «Core-тренинг» Аннет Ланг и Грея Кука. Это физиотерапевты и международные фитнес-эксперты, которые преподавали в университете Reebok, когда я там училась. Они открыли для меня «внутренний мир» тела: на своих занятиях они говорили о коре, о внутренних мышцах, помогающих телу поддерживать мышечный баланс. Ежегодно, а иногда и несколько раз в год, начиная с 1994 года по 2002 я участвовала на международных семинарах компании Reebok по различным направлениям Reebok Университета в Португалии, Голландии, Франции, Америке.

Тогда я поняла, что задействовав глубокую мускулатуру, можно прийти к действительно потрясающим результатам, и куда быстрее и эффективнее, чем работая с поверхностной мускулатурой. Я стала двигаться в этом направлении. Так в моей жизни появился институт физкультуры и кафедра лечебной физкультуры и реабилитации, который я закончила в 2006 году.

Корр. Леля, как, на ваш взгляд, развита реабилитация как направление в России? Какова проблематика этого вопроса?

ЛС. Сегодня ситуация с реабилитацией следующая. Есть медицинская реабилитация, жестко прописанная Федеральным законом, и есть мытарства людей, которые не могут получить улучшение качества жизни в условиях осуществления этого закона. По закону, реабилитационные мероприятия могут проводиться либо в палате, где находится пациент; либо в кабинетах (залах) лечебной физкультуры, медицинского массажа, психотерапии, медицинской психологии, физиотерапии, рефлексотерапии, мануальной

терапии; либо в отделениях (кабинетах) лечебной физкультуры, физиотерапии, рефлексотерапии, психотерапии, медицинской психологии.

Понятие «медицинская реабилитация» определено статьей 40 ФЗ от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», как «комплекс мероприятий медицинского и психологического характера, направленных на полное или частичное восстановление нарушенных и (или) компенсацию утраченных функций пораженного органа либо системы организма, поддержание функций организма в процессе завершения остро развившегося патологического процесса или обострения хронического патологического процесса в организме, а также на предупреждение, раннюю диагностику и коррекцию возможных нарушений функций поврежденных органов либо систем организма, предупреждение и снижение степени возможной инвалидности, улучшение качества жизни, сохранение работоспособности пациента и его социальную интеграцию в общество».

Медицинская реабилитация осуществляется в медицинских организациях и включает в себя комплексное применение природных лечебных факторов, лекарственной, немедикаментозной терапии и других методов.

Соответственно, взрослый горожанин, офисный работник со всеми сопутствующими офисными заболеваниями может получить квалифицированную медицинскую реабилитацию в весьма специфических местах. А если он не хочет чувствовать себя пациентом и в состоянии оплачивать работу специалиста, применяющего современные методики физической реабилитации, у него должно быть другое место, где он может получить квалифицированную помощь.

На Западе применение реабилитации в фитнес-клубах началось давно. На мой взгляд фитнес-клуб — более подходящее место для постоянной и планомерной работы с телом, чем больница или поликлиника. Мотивация на здоровый образ жизни в фитнес-клубе — один из самых сильных аргументов за фитнес-реабилитацию. Кто, как не тренер, может дать своему клиенту наглядную визуальную картину возможных изменений! Правда, для этого фитнес-тренер должен проповедовать то, что исповедует!

В 2003 году я попробовала внедрить разработки Аннет Ланг — идеи фитнес-реабилитации — в персональные тренировки клиентов, будучи фитнес-директором клубов Reebok. Были отличные результаты. Но руководство четко определило границы: «Фитнес-клуб — не больничка!». Я ушла из Reebok и так появился «Велком».

Корр. Ооо, мы переходим к самому интересному...

ЛС. Да, в 2005 году, мы сделали фитнес-реабилитацию основным продуктом компании. Мы поняли, что эта ниша в России никем не занята, и начали движение в этом направлении. До этого времени существовали лишь медицинские центры, которые занимались медицинской реабилитацией. Хотя было понятно, что реабилитация необходима абсолютно каждому человеку, и не только в больнице. В поликлиниках на тот период времени предлагались услуги только ЛФК. Занятия, несомненно, полезные,

но очень специфические. Фитнес-клуб не воспринимался как место, где возможна реабилитация. Туда, по придуманному кем-то стереотипу, ходили только здоровые люди. Это, мягко говоря, и тогда, и сейчас не соответствует действительности.

Гонясь за коммерческими показателями, фитнес-руководство проглядело целый пласт клиентов, на которых можно построить неплохие продажи. Это клиенты с измененной осанкой, с проблемами ОДА, пожилые, дети, нуждающиеся в физической реабилитации. Гонясь за высокими показателями выручки от продажи персональных тренировок, руководители фитнес-клубов мало контролируют процесс оказания самой услуги. В надежде, что инструкторы априори отлично знают методику спортивной тренировки, ориентируясь на их внешний вид и спортивные достижения, руководители клубов отдают на откуп самое ценное, что есть в фитнесе — качественно проведенную тренировку, основной продукт клуба. Но инструкторы, зачастую не имеющие качественного базового образования, не глубоко знающие анатомию и физиологию, не научены думать об организме человека как о целостной и интегральной системе. Они привыкли как в спорте, бороться за силовые показатели и тренировать выносливость. И бедный клиент поневоле становится машиной для испытаний применимости спортивных методик на неподготовленном человеческом материале.

Врачи же, занимающиеся реабилитацией, знают о силе воздействия физических упражнений на тело человека лишь понаслышке, как бы это странно не звучало. Они сами, как правило, мало занимаются спортом. Поэтому не понимают ощущения людей, не могут объяснить простым языком и мотивировать своих пациентов на постоянные занятия.

Движение — это лекарство, но оно должно быть вкусным! Даже прописывая теоретически грамотную программу занятий, с учетом возраста и половых отличий, врачи все равно не могут объективно оценить ее эффективность. В медицинских институтах необходимо вводить курс «Современная физическая реабилитация», с программами по функциональному тренингу, пилатесу, йоге, изотоническому и фасциальному тренингу, остеопатии. Врачи должны разбираться в принципах физической реабилитации не в теории, а на практике. Будет здорово, если врач сможет прописать фитнес-программу с учетом желания клиента похудеть или изменить конфигурацию тела, но соответствующую его осанке, заболеванию, полу, возрасту.

Корр. Леля, а как, по-вашему, относятся клиенты к врачу фитнес-клуба? Как к специалисту, который действительно является альтернативой специалистов из поликлиники, или как к номинальной единице, которая просто даст допуск в бассейн?

ЛС. При таком образовании, которое получают сейчас врачи, восприятие врача в фитнес-клубе как полезное звено — редкость. Есть три причины: 1) фитнес-клуб не дает возможности продлевать врачебный стаж — и врачи вынуждены подрабатывать в медицинском учреждении; 2) зарплата фитнес-врача значительно меньше по сравнению с коммерческими медицинскими учреждениями и 3) самое важное, врач не находит единомышленников среди инструкторского состава, который зачастую не имеет даже спортивного образования. В таких условиях обязанность иметь клиническое мышление

ложиться на инструктора. Если он хочет развиваться, хочет зарабатывать на оказании услуг для платежеспособного сегмента, придется учиться не только отжимать штангу.

Корр. Какие меры необходимы, чтобы клиенты фитнес-клубов адекватно воспринимали спортивного врача? Какие у врача должны быть знания и квалификация?

ЛС. Кабинет диагностики — необходимое условие обеспечения качества. Но только в том случае, если клубу повезло с врачом. В фитнесе, как и в любой сфере услуг, основная проблема — кадры. Отсутствие замотивированного персонала, как инструкторского, так и медицинского ограничивает возможности клуба в развитии по направлению реабилитационный фитнес.

Как бы сладка не казалась возможность зарабатывать на обеспеченных клиентах, нуждающихся в реабилитации, попытка внедрения таких программ связана с кадровыми и организационными проблемами. У врача нет мотивации работать на совесть в фитнес-клубе. Соответственно, этот вопрос придется решать — процент от продлений, процент от продаж рекомендованных услуг, другие варианты. Если у клиентов будет возможность обращаться к врачу в любое время за консультацией, он может стать центром продаж. При условии, что у него будет соответствующая квалификация и мотивация. Самый оптимальный вариант врача — терапевт (педиатр), отработавший хотя бы 2-3 года в клинике (тогда хоть понимать будет чуть-чуть), прошедший после этого профессиональную переподготовку по лечебной физкультуре и физиотерапии, диетологии, функциональной диагностике, кинезиотерапии, остеопатии. Помимо типично врачебных проблем, врач должен разбираться в фитнес-программах (не обязательно знать все упражнения различных направлений и шаги аэробики, а именно базовые упражнения и смысл упражнений и методики тренировок).

Вообще, на нынешних курсах переподготовки для врачей очень много лишнего: для работы требуется процентов 15 информации, но специальных программ обучения для врачей фитнес-клубов нет.

Корр. Какая диагностика в идеале должна быть проведена клиенту, который впервые пришел в фитнес-клуб? Обычно стартовое тестирование входит в клубную карту, но кроме давления и ЧСС в покое и при нагрузке, как правило, ничего не проверяют. Часто люди не знают о своих отклонениях по здоровью, но далеко не во всех фитнес-клубах есть кабинеты диагностики. Какие необходимы меры, чтобы решить эту проблему?

ЛС. Для первичного тестирования обязательным должно быть тестирование кислород-транспортной системы (ССС и дыхательная), ОДА. Для коррекции программы питания неплохо делать состав тела, микроэлементный состав волос. Антропометрия — дело настолько простое, что его запросто можно доверить тренерам. Так же, как и анкетирование по заболеваниям и образу жизни — сотрудникам сервисной службы фитнес-клуба. Вопросы конфиденциальности информации — чисто технические, это не вопрос компетенции врача. Клуб может и должен решать такие вопросы комплексно.

Для решения проблемы самый оптимальный путь — поставить финансовый результат

врача и тренера в зависимости от результатов их услуг. Тогда и врача не надо будет упрашивать сделать дополнительное тестирование, и тренеру не нужно будет доказывать необходимость его постоянного обучения.

Корр. Т. к. проблема пока не решена, какие Вы можете дать рекомендации простому клиенту, который занимается фитнесом, но никогда не проходил никакой диагностики ОДА? В какие медицинские учреждения и к каким специалистам нужно обращаться, чтобы получить качественную диагностику.

ЛС. Для качественной диагностики, в первую очередь, ОДА, я советую обратиться в соответствующие учреждения, такие как, например, Центральный Институт Травматологии.

Всегда перед началом занятий в клубе оцените уровень своей подготовленности: ССС и ОДА. Трудно найти врача, который после обследования порекомендует вам фитнес. Можете обратиться за консультацией ко мне — я подскажу, какие виды нагрузок будут способствовать сохранению вашего здоровья. Помните, что перед решением фитнес-задач: похудеть, нарастить мышечную массу, изменить конфигурацию тела, необходимо построить тело. Это поможет избежать потери времени и денег на реабилитацию после фитнеса.

Корр. Какие еще проблемы вы могли бы выделить в сфере реабилитации?

ЛС. На мой взгляд, большая проблема — это взаимодействие врача и фитнес-инструктора в процессе формирования программы для клиента. Она кроется не только в личностных взаимоотношениях, но и в разнице уровня подготовки этих двух профессионалов. Если они не взаимодействуют между собой, в проигрыше остается только клиент.

Корр. Вы сказали, что в фитнес-клубах часто в медицинских кабинетах спортивных центров работают далеко не профессионалы, и в основном реабилитацией в фитнес-клубах занимаются инструкторы по фитнесу, которые не имеют специального образования. Вы считаете это нормальным? Ведь не всегда инструктор имеет даже физкультурное образование, не говоря уже о медицинском.

ЛС. Это не норма, и рынку нужно совсем другое качество фитнес-реабилитации. Значит, рынок и решит эту проблему. Процент грамотных людей всегда выше там, где выше зарплата. Поэтому надо создать мотивацию, потом жесткий отбор и внутреннее обучение. И создать условия, чтобы ни клиентам, ни персоналу было невыгодно расставаться с клубом. Но не всегда мы можем говорить о морали в сфере рыночных отношений.

О компании «Велком» и ее предназначении

Корр. Большая проблема фитнес-индустрии (это отмечают все эксперты) — низкий уровень подготовки фитнес-персонала в клубах. Как Вы боритесь с этой проблемой с точки зрения работы вашей компании?

ЛС. Персонал работает в зависимости от того, что ему позволяют. Инструкторы обучаются либо сами, либо их обучает фитнес-клуб, в котором они работают. Мы открыты абсолютно для всех категорий фитнес-профессионалов. И, несмотря на высокую цену, мы привлекаем большое количество инструкторов, которые в итоге дают грамотные и объективные знания своим клиентам. Это и есть инструмент борьбы с вездесущим непрофессионализмом.

Корр. Многие после Ваших семинаров полностью меняют подход к работе, что Вы делаете, чтобы правильно мотивировать ваших студентов?

ЛС. Я наглядно показываю, какие закономерные изменения в теле самого инструктора случаться в течение 5-15 лет, если не изменить подход к тренировкам. Мы обсуждаем со студентом перспективные проблемы в его суставах, позвоночнике и внутренних органах. Тогда он начинает понимать, что здоровье — это не только внешние показатели, но и внутренние. Мы этим «взрываем мозг»!

Первое, что я делаю, я обращаюсь к телу своих студентов и прошу их найти то, что они хотят в себе скорректировать. Ведь нет ни одного человека, который полностью был бы собой доволен. Второе — я предлагаю студентам выровняться в одну прямую, то есть все сегменты тела привести к одной вертикальной оси. Такое положение называется нейтральное выравнивание. Что интересно, далеко не каждый студент может выполнить это несложное действие! После первой неудачи, я подсказываю, что нужно сделать и как правильно расслабить или напрячь определенные мышечные группы. Уже через пять упражнений большинству удастся сделать нейтральное выравнивание, но когда я прошу сделать какое-то простое упражнение в новом положении, студенты сталкиваются с новыми неудачами. В этот момент происходит перелом — студент хочет понять, что он делает не так. Тогда я показываю еще один взгляд на тренировку человеческого тела. С этого момента и начинается настоящее обучение.

Корр. Кто Ваши студенты? У них есть специальное образование (физкультурное, медицинское)? Или задача вашего обучения расширить кругозор инструктора, чтобы он мог направить своего клиента к проф. врачу?

ЛС. Среди наших студентов есть врачи, массажисты, фитнес-инструкторы, преподаватели по танцам, по йоге и пилатесу. Наша задача — научить прикладным знаниям каждого студента. Теория лишь подкрепляет уверенность в эффективности практики, которую осваивают наши студенты. В зависимости от уровня своих первоначальных знаний, каждый берет то, к чему готов — профессионально, психологически, физически.

Корр. Какими навыками и знаниями обладают ваши студенты после выпуска? Какие у них полномочия в фитнесе?

ЛС. Нам нечего стыдиться — они получили хороший старт в фитнес-реабилитации. К некоторым я без страха могу отправить даже свою маму. Прямым следствием обучения в «Велком» является сначала увеличение количества клиентов, затем продлений. Как следствие, поднимается цена на персональные тренировки. В среднем, на 50%. Есть ученики, которые работают независимыми персональными тренерами, без поддержки фитнес-клуба.

Корр. Каковы гарантии для клиента, что действия инструктора, который применяет ту или иную методику, полученную на вашем семинаре, не навредят здоровью?

ЛС. Мы обеспечиваем своим студентам возможность получить консультацию с любым клиентом по сложным вопросам. Наш студент может даже потренировать клиента вместе со мной — у нас есть студия персонального тренинга, в которой самое современное оборудование, даже такое, какого нет в фитнес-клубе.

Корр. Как вы доносите своим ученикам всю важность вопроса и учите их координировать действия с врачом ЛФК, ведь, как я понимаю, нельзя начинать тренировки без четкого обозначения проблемы?

ЛС. Наглядно. Мы проводим воркшопы (теория плюс мастер-класс), на которых участники видят подноготную того, как я сама готовлюсь к тренировке: собираю анамнез, провожу тестирование, нахожу методику, которая приведет к результату. Я показываю модель до тренировки, мы вместе исследуем особенности строения тела. Потом я провожу часовую тренировку, и модель меняется на глазах у участников воркшопа: становятся меньше боли, исчезает напряженность, подтягиваются мышцы, выравнивается кожа. Что больше может доказать важность знания проблемы?

Корр. По какому принципу набираются преподаватели? Какие к ним требования, к опыту работы, образованию?

Часто мы берем практикующих врачей. Иногда преподавателями становятся наши студенты.

Принципы и подходы в работе

Корр. Насколько я понимаю, Ваша работа — штучная, каждый раз поиск подхода к каждому конкретному человеку, работа с его проблемой, задачей...

ЛС. ...с его интеллектуальным телом. Да, потому что мы строим тело очень тонко. Поскольку я человек не из музыкального мира, я не знаю, что сложнее настраивать — фортепиано или скрипку, но я примерно также стараюсь подойти, когда я тренирую человека. У каждого человека своя проблема, да и состояние всегда разное: какие-то проблемы преодолевают, сильно устал, или наоборот — счастлив, т.к. наконец-то женился... Тонкая настройка и есть самое важное в моей работе.

Корр. Если в процентах, хотя это очень условно, но, тем не менее, сколько своих

интеллектуальных знаний, интуиции и опыта Вы вкладываете, чтобы решить проблему, с которой к Вам приходит человек?

ЛС. Опыта — наверное, процентов 35. Процентов 40 — это знание физиологии, анатомии, всего набора инструментов, которые мне помогают, все остальное — интуиция. Многие спрашивают, как я продаю свои тренировки. Я их не продаю. Я просто вижу оптимальный для человека способ решить его проблему: можно так поработать, можно по-другому и еще есть третий вариант. И я ему предлагаю попробовать. Это как не заставить человека играть в игру, а показывать эту игру, ее интересные моменты, чтобы человек знал, что такая игра есть. И это ему может очень пригодиться.

Корр. Есть ли авторитеты, по которым Вы сверяете направление своего движения в работе? Или это Ваш диалог с собой?

ЛС. Ух! Не знаю, как ответить на этот вопрос. Я ни с кем, наверное, не сверяюсь, хотя двигаюсь по остеопатическому направлению. По более тонкой структуризации тела мне интересно, по каким критериям оценивают нас врачи, что они думают. Почему они те или иные упражнения считают вредными, к примеру. Я отталкиваюсь от этой информации в своих поисках. Но часто ответы на мои вопросы или вопросы моих студентов приходят из каких-то совершенно параллельных областей. Например, недавно я сделала семинар «Триада таза». Само понятие пришло из мануальной терапии. Я вложила туда анатомические поезда, хорошее знание анатомии, остеопатические приемы. Все вместе дает мощный реабилитационный эффект.

Корр. В чем залог успешности велнес-тренера? «Золотая десятка» правил от Лели?

ЛС. Велнес-тренер должен хорошо разбираться в той проблеме, с которой пришел клиент. Безусловно, желанием помочь человеку — независимо, есть у него деньги или нет. Не всегда получается помогать за деньги... Иногда можно помочь и так. Тренер должен быть улыбчивым, повышать настроение человеку, диагностировать его психологическое состояние, чтобы иметь возможность перепланировать тренировку или упражнения. Уметь поддержать и замотивировать своего клиента, т.к. не всегда люди с болевым синдромом хотят прийти снова на тренировку. Боль уходит не быстро, но уходит. И это — тоже мотивация.

Корр. Бывает ли, что клиент относится к тренировке как к быстрому способу решить проблему, как к обезболивающему? Ведь проблема накапливалась не один год, и связана не только с анатомией, но с типом мышления, образом жизни в целом. Клиент приходит к вам и говорит: «Я хочу, чтобы за три занятия мой позвоночник стал ровным». Вы понимаете весь объем, а он смотрит на проблему линейно. Что делать в этом случае?

ЛС. Тогда надо общаться на линейном языке. Рассказываешь о том, что сделать прямым ☐ позвоночник нереально и нет смысла, т.к. нормальный позвоночник имеет изгибы. Во-вторых, если скорректировать осанку, то проблему решить можно, но это никак не три тренировки. Объясню, что ткани должны привыкнуть к изменениям, которые мы будем вносить в тело. А это не меньше 30-ти тренировок. Не верьте тому, кто обещает

сделать это за три тренировки. Я даже не буду против, если этот человек не будет моим клиентом. Я понимаю, что людям жалко времени, денег. Но есть факторы, которые ограничивают возможность сделать быстрые изменения в теле. Я сразу говорю, что я не смогу этого сделать. Я не люблю торопыг. Я говорю: «Есть много других хороших тренеров!» Но все почему-то остаются! И на 30-ть, и на 50-ть тренировок.

Корр. В чем залог успеха велнес-бизнеса?

ЛС. Значительно расширилась целевая группа. Это — успех. Велнесом можно пользоваться с детского возраста (корректировать осанку) и до конца жизни. Можно предлагать велнес в виде реабилитационных тренировок, а можно — в восстановительном и функциональном формате. Мы расширили аудиторию.

Корр. Т. е. успех в том, что есть продукт для каждого сегмента?

ЛС. Да. Есть, например, продукт для моих родителей, потому что они могут не стесняться ходить в фитнес-клуб из-за возраста или проблем со здоровьем. Поход к врачу ЛФК в 75 лет маловероятен. После занятий велнесом они готовы быть с внуками, творить, работать.

Корр. Для вас важно, чтобы в жизни была сверхидея?

ЛС. Да, важно.

Корр. Какова она? По отношению к тому, чем Вы занимаетесь.

ЛС. Мне очень хочется, чтобы большинство тренеров давали своим клиентам здоровье, чтобы они хотели и понимали, как это сделать. Сейчас это — высшая цель. Раньше у меня была идея выпрямить всех. И многие выпрямились!

Корр. Какой своей разработкой в области реабилитации Вы особенно гордитесь?

ЛС. Введение миофасциального расслабления в фитнес-программы. Создание микса из различных реабилитационных техник: ЛФК, остеопатических, мануальных методик, функционального и фасциального тренинга.

Корр. Любой учитель должен иметь ученика, чтобы передать ему свои знания, чтобы ученик стал последователем. У вас есть такой ученик?

ЛС. У меня несколько учеников, которые уже сейчас проводят со мной семинары. Со временем они будут это делать самостоятельно.

Личное

Корр. Леля, Вы много работаете и у Вас достаточно плотный график, расскажите, как Вам удается так хорошо выглядеть?

ЛС. По возможности я занимаюсь фитнесом каждый день, минимум 4 раза в неделю, много двигаюсь, правильно питаюсь, каждый раз стараюсь менять физическую активность, чтобы не давать мышцам привыкать: если вчера я занималась плаванием, то сегодня сделаю упражнения на растяжку. И естественно придерживаюсь режима дня.

Корр. Чем вы любите заниматься в свободное время?

ЛС. У меня много увлечений: путешествия, фотография, ради чего готова встать в любое время, даже в 4.00 утра, занимаюсь с растениями, ландшафтным дизайном. Как и любая женщина люблю шопинг.

Корр. Как Вы проводите отпуск?

ЛС. Предпочитаю активный отдых, стараюсь увидеть максимум за время нахождения в новом месте. Самое большое впечатление на меня произвели поездка на Камчатку, вертолетное путешествие над вулканами, прогулки по Долине гейзеров, а также восхождение на вершину вулкана Тейде на острове Тенерифе. Какой там потрясающий рассвет и лунные пейзажи!

Корр. У Вас есть дома животные?

ЛС. Сейчас нет, но моя любовь — это далматинцы. У нас было три далматинца. Долгожителем и самой большой любимицей была Прасковья (16 лет). Остальные собаки тоже довольно долго прожили по собачьим меркам. Самый чудесный момент — это встречать новорожденных щенков. Однажды у нас родилось целых 13 щенков! Принимать роды — очень волнительно и интересно. Щенки появляются на свет беленькие, без пятен и лишь через неделю окрашиваются. Один из щенков был очень слабеньким, мы его докармливали из соски. Познавательный процесс :). Самое забавное, когда такое стадо носится по квартире! Вообще выращивать щенков невероятно трудно, но это замечательный опыт.

Корр. Какую музыку слушаете?

ЛС. Джаз, баллады, хаус, классику.

Корр. На рынке известно, что «Велком» — это не просто компания по обучению, а одна большая семья, которая постоянно находится в контакте: вы проводите вместе время, куда-то выезжаете вместе... Как у Вас получается, чтобы ваши сотрудники не просто работали, а еще и являются одной семьей. В чем секрет? И не обижаются ли семьи, что работа — второй дом. Или все удастся совмещать, и члены семей вовлечены в процесс?

ЛС. Секрет в том, что мы всем сотрудникам даем возможность проявиться, не ущемляя ничьи интересы. Компанией мы обязательно выезжаем на праздники, дни рождения и без повода в разные интересные места: катаемся на лошадях, ездим на рыбалку, устраиваем вечеринки. Благодаря удивительному умению нашего генерального директора и главного креатора (Елена Пискунова — прим. автора) создавать праздник

каждый день и находить выход из любой ситуации, мы научились жить, творя. Сотрудники чувствуют внимание, заботу и уважительное отношение. Доверяя нам, они работают часто больше, чем надо, принося свой вклад в развитие компании.

Корр. На день рождение коллеги преподносят Вам какие-то сюрпризы. Какой был самым замечательным? Как вообще вы отмечаете этот день?

ЛС. Так повелось, что я всегда отмечаю день рожденья два раза: сначала с коллегами, а потом в узком кругу семьи. Самый замечательный и неожиданный сюрприз — посадка 4-х кустов ягодных у меня на даче. Самый необычный и любимый подарок — ролик-пародия с моим участием на фильм «Лара Крофт — расхитительница гробниц». Это было очень неожиданно и весело!

Корр. Кто главные люди в вашей жизни?

Л.С. Мои родители.

**Елена Олешкевич
и Рита Сухарева,
специально для Onfit.ru**