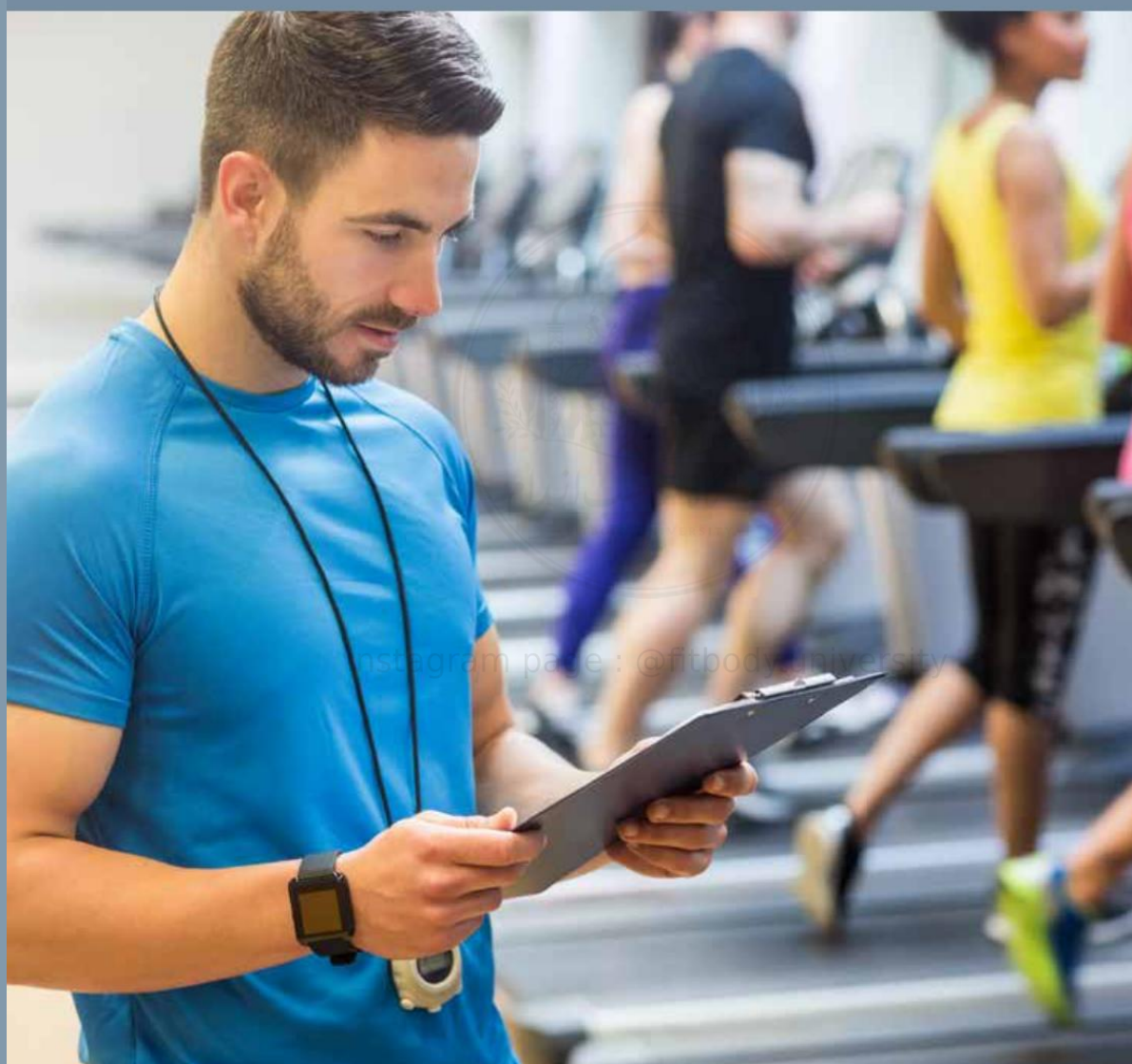


كسب وکار کوچینگ آنلاين

ویرایش اول

الطبعة الأولى



کسب و کار کوچینگ آنلاین

ISSA's The Business of Online Coaching

حقوق نشر © ISSA LLC 2021

تولید شده توسط ISSA LLC, Phoenix, AZ 85020.

تمام حقوق محفوظ است. هیچ بخش از این اثر را نمی توان بدون اجازه کتبی ناشر، به هیچ شکل و با هیچ وسیله الکترونیکی، مکانیکی یا سایر روش های شناخته شده یا روش هایی که بعداً ایجاد می شوند - از جمله فتوکپی، تصویربرداری، ضبط یا هر سامانه ذخیره و بازیابی اطلاعات - بازتولید یا منتقل کرد.

درخواست های مربوط به حق تألیف، مجوزها، بازتولید و انتشار باید به ISSA LLC, 7227 N 16th St., Suite 262, Phoenix, AZ 85020 ارسال شود.

سلب ضمانت

instagram page : @fitbody.university

این متن صرفاً برای اطلاع رسانی است. داده ها و اطلاعات آن بر پایه منابع منتشر شده و منتشر نشده مختلفی است که ادبیات و عملکردهای تمرین، سلامت، تغذیه و ژنتیک را نمایندگی می کنند و توسط ISSA LLC و Genetic Direction خلاصه شده اند. ناشر هیچ ضمانت صریح یا ضمنی درباره به روز بودن، کامل بودن یا دقت علمی این اطلاعات ارائه نمی کند و مناسب بودن آن برای هدفی خاص را تضمین نمی کند.

این اطلاعات برای استفاده در ارتباط با فروش هیچ محصولی در نظر گرفته نشده است. هر ادعا یا معرفی درباره محصولات یا نام های تجاری مشخص صرفاً مسئولیت صاحبان محصول یا سازندگان است. این خلاصه اطلاعات از منابع منتشر نشده، کتاب ها و مجلات پژوهشی قرار نیست جایگزین توصیه یا توجه متخصصان مراقبت سلامت شود و برای هدایت رفتار آنان یا جایگزینی قضاوت حرفه ای مستقل آن ها طراحی نشده است. اگر درباره سلامت خود مشکل یا نگرانی دارید، یا پیش از شروع هر برنامه سلامت، آمادگی جسمانی یا تمرین ورزشی، از متخصصان واجد صلاحیت مراقبت سلامت مجوز و راهنمایی بگیرید.

فهرست مطالب

9	مقدمه
10	چرا این کتاب؟ چرا اکنون؟
13	تاریخ صنعت تناسب‌اندام
17	بخش اول: مروری بر تمرین شخصی
19	چک‌لیست 1A: مرور
21	فصل 1: مربی شخصی شوید؛ برای لذت و سود
23	مربیان شخصی چه می‌کنند
23	برنامه‌های زمانی مربی
27	چک‌لیست 1B: مرور فصل
29	فصل 2: آیا این برای من است؟
30	توانایی‌ها
31	دانش
32	تحصیلات
32	مدارک
34	مهارت‌ها
34	شخصیت
35	نکته‌ای درباره ایمنی
37	آیا به‌عنوان کارآفرین موفق خواهید شد؟
38	چک‌لیست 2A: کارآفرینی
38	فرسودگی
39	چگونه این کتاب به ماندگاری شغلی شما کمک می‌کند
40	اعتبار برای مربی شخصی جدید
40	چرا افراد در تمرین شخصی شکست می‌خورند
44	چک‌لیست 2B: آیا آنچه لازم است را دارم؟
47	فصل 3: انتخاب نیچ تخصصی
48	چرا نیچ انتخاب کنیم
48	چگونه نیچ انتخاب کنیم
53	شناسایی رقبا
58	ساخت بیانیه خود
59	برخی حوزه‌هایی که می‌توانید در نظر بگیرید
59	کارآفرین یا کارمند؟



instagram page : @fitbody.university

فهرست مطالب

63 بخش دوم: شروع

65	فصل 4: برنامه‌ریزی برای شرکت شما
66	تحلیل ایده
67	روش‌های کم‌هزینه برای تحلیل بازار
68	پژوهش بازار بالقوه
70	تدوین بیانیه مأموریت
71	ایجاد برنامه کسب‌وکار موفق
79	فصل 5: نام، مکان و ساختار کسب‌وکار
80	انتخاب یک نام عالی
81	مکان، مکان، مکان
86	درک ساختار کسب‌وکار
87	ثبت شرکت - مزایا و معایب
88	الزامات مجوز و پروانه
91	فصل 6: برآورد هزینه‌های راه‌اندازی
92	محاسبه هزینه‌های یک‌باره
92	کشف هزینه‌های جاری
97	وفاداری مراجع و پول شما
97	کجا منابع تأمین مالی را پیدا کنید

101 بخش سوم: آماده کسب‌وکار! instagram page : @fitbody.university

103	فصل 7: مدیریت کسب‌وکار شما
105	هدف‌گذاری
107	استفاده از گواهی‌ها
107	برنامه‌ها - متعلق به شما یا شخص دیگر؟
108	سازمان‌دهی همه‌چیز
108	سامانه جذب مراجع در حوزه تخصصی
108	پیگیری
109	اعداد خود را بشناسید
110	افزایش ارزش در نقطه فروش
111	حذف خطرها
111	کار کردن در کسب‌وکار در برابر کار کردن روی کسب‌وکار
112	سیاست‌ها و رویه‌ها

فهرست مطالب

115	فصل 8: از مشتری بالقوه تا سود
117	بازاریابی داخلی
119	توسعه فرایند فروش مؤثر
119	جلسات رایگان
119	استفاده از پرسشنامه آمادگی فعالیت بدنی
120	برنامه‌ها/بسته‌ها
121	تمرین نیمه‌خصوصی (گروهی)
122	ارائه بوت‌کمپ تناسب‌اندام
123	کوچینگ تغذیه
123	مکمل‌ها
125	سامانه‌های معرفی که کار می‌کنند
127	فصل 9: تصویر و بازاریابی
128	ارزش طول عمر مراجع
129	توسعه پیشنهاد فروش منحصربه‌فرد
131	ساخت تصویر شما
131	روش‌های بازاریابی
140	توسعه تقویم بازاریابی
140	چند ستون را در آب نگه دارید
141	ایجاد آگهی موفق پاسخ مستقیم
143	فصل 10: جنبه حقوقی
144	مسئولیت حقوقی و تمرین تخصصی
145	چگونه وکیل خوبی پیدا کنید
145	ساده‌سازی مالیات
151	بیمه
155	فصل 11: اصول مالی
156	قیمت‌گذاری خدمات
158	روش‌های پرداخت
159	اصول حسابداری
164	اسناد حسابداری
166	ترازنامه
170	جبران خدمات کارکنان



instagram page : @fitbody.university

فهرست مطالب

189	فصل 12: ایجاد رابطه با مشتریان بالقوه و مشتریان
198	ارزیابی
200	استخدام شدن توسط مشتریان
201	ساخت ارزش
206	ارائه نوع مناسب خدمات مشتری
210	سیاست‌های تلفن و ایمیل
211	نگرانی‌های حقوقی اضافی
213	حفظ مراجع
217	فصل 13: ذهنیت تمرین شخصی
218	هدف‌گذاری
219	انگیزش مراجع
220	اصول تغییر عادت
221	مسئولیت‌پذیری
222	شخصیت‌های مراجع
225	فصل 14: استخدام و کارکنان
226	آیا باید مربی استخدام کنید؟
227	ایجاد شرح شغل
238	مصاحبه با متقاضیان
251	تصویر حرفه‌ای
255	ایجاد دفترچه کارکنان
257	فصل 15: طراحی و اجرای برنامه‌های مؤثر
259	راهنمای طراحی برنامه مؤثر
260	5 خطای رایج در طراحی برنامه
263	اصول طراحی برنامه
266	متغیرهای طراحی برنامه
275	فصل 16: تناسب‌انداز شرکتی و گروهی
280	پیوست A: فرم‌ها و قراردادهای کاربردی
280	نمونه خلاصه مشاوره اولیه
280	نمونه پرسشنامه سابقه سلامت
284	نمونه مجوز پزشکی
285	نمونه توافق‌نامه محرمانگی
303	نمونه کاربرگ تعیین هدف
306	پیوست B: منابع



المقدمة

مقدمه

چرا این کتاب؟ چرا اکنون؟

هر روزنامه‌ای را باز کنید یا هر وب‌سایتی را مرور کنید و تقریباً می‌توان تضمین کرد که مقاله‌ای درباره رژیم غذایی، چاقی، تناسب‌اندام یا سلامت خواهید دید. دو سوم جمعیت کشور اضافه‌وزن یا چاقی دارند و بخش باقی‌مانده نیز با تغذیه نامناسب و عادات‌های ضعیف ورزشی روبه‌روست. به همین دلیل صنایع رژیم غذایی و تناسب‌اندام رونق دارند.

باشگاه‌های سلامت به‌ویژه افزایش حضور را تجربه کرده‌اند. در سال 2004 تعداد مراجعه‌کنندگان به باشگاه‌های سلامت در مقایسه با 6 سال قبل بیش از 228% افزایش یافت. تا سال 2006، 42.7 میلیون آمریکایی عضو باشگاه سلامت بودند. هم‌زمان تعداد باشگاه‌ها به‌طور پیوسته افزایش یافت و برنامه‌های آن‌ها متنوع‌تر از هر زمان دیگری شد.

به‌وضوح مردم به دنبال راه‌های سالم برای مقابله با چاقی هستند. آن‌ها می‌کوشند بر سبک زندگی کم‌تحرک غلبه کنند و کیفیت زندگی را بهبود دهند. انتخاب‌هایشان ممکن است به توصیه پزشکان، تشویق کارفرمایان یا صرفاً تعهد شخصی خودشان شکل بگیرد.

هم‌زمان با هزینه‌کرد آمریکایی‌ها برای برنامه‌های رژیم و ورزش، تمایل به راه‌حل‌های اختصاصی و شخصی‌سازی‌شده نیز بیشتر شده است. مردم دریافته‌اند کاهش وزن و آمادگی جسمانی لزوماً یک نسخه واحد برای همه ندارد. راحتی تمرین شخصی و توجه فردی را می‌پسندند و در واقع آن را مطالبه می‌کنند. رشد برنامه‌های سلامت شرکتی نیز به تقویت حوزه تمرین شخصی کمک کرده است؛ چون کارفرمایان کارکنان را به مشارکت تشویق می‌کنند و کارکنان به دنبال راه‌حل‌های اختصاصی و اغلب خصوصی‌تر هستند.

خبر خوب برای صنعت تمرین شخصی این است که این گرایش به سلامت و تناسب‌اندام آن را به یکی از حوزه‌های مهم اشتغال تبدیل کرده است. در سال 2005، 6.1 میلیون آمریکایی برای خدمات مربی شخصی هزینه کردند؛ افزایشی 53% نسبت به 6 سال قبل. طبق Money Magazine، تمرین شخصی یکی از 15 حرفه برتر سال 2010 معرفی شده بود و National Federation of Professional Trainers رشد بیش از 40% را در 5 تا 10 سال آینده برآورد می‌کرد. مربی شخصی ماهر می‌توانست بیش از \$100000 در سال درآمد داشته باشد.

صنعت با سرعت زیادی رشد می‌کرد؛ در 3 سال اخیر آن زمان، استودیوهای تمرین شخصی بیشتری نسبت به مجموع 20 سال پیش از آن افتتاح شده بود. فرصت مربیان بسیار گسترده است، زیرا مردم بیش از گذشته از ضرورت مراقبت از خود آگاه شده‌اند. با طولانی‌تر شدن عمر، آن‌ها می‌خواهند کیفیت زندگی بهتری داشته باشند و سال‌های پس از بازنشستگی نیز بهره ببرند.

افزایش آگاهی جامعه درباره نیاز به راهنمایی و کمک در برنامه‌های تناسب‌اندام و ورزش، فرصت‌هایی تقریباً نامحدود برای مربیان شخصی ایجاد می‌کند و این موضوع هیجان‌انگیز است. وقتی افراد علاقه‌مندی را می‌بینم که می‌توانند متخصصان خوب تناسب‌اندام شوند، می‌توانم با وجدان آسوده آن‌ها را برای کار آموزش دهم. کسانی که اکنون در صنعت فعالیت دارند نیز می‌توانند برای شکل‌دادن اتحادها، روش‌ها و برنامه‌های جدیدی که به مشتریان سود می‌رساند همکاری کنند.

مهم‌تر از همه، این حرفه می‌تواند شغلی واقعی و درآمدزا باشد و دیگر صرفاً کاری جانبی در کنار یک هفته کاری بیش از 40 ساعت نباشد.

با این حال، خود مربیان اغلب برای اداره کسب‌وکار آمادگی کافی ندارند؛ بخشی از این موضوع به نبود استانداردسازی در کل صنعت تمرین شخصی برمی‌گردد. این شکاف حرفه‌ای‌گری، جابه‌جایی شغلی بالا و ناامیدی برای فردی ایجاد می‌کند که واقعاً می‌خواهد به‌عنوان یک حرفه‌ای در صنعت تناسب‌اندام فعالیت کند.

بسیاری از نهادهای گواهی‌دهنده و مؤسسات آموزشی که مدارک مرتبط ارائه می‌کنند، درک رضایت‌بخشی از علوم تمرین، تغذیه و اصول ارائه خدمات تمرین شخصی می‌دهند، اما در ارائه اطلاعات تجاری لازم بسیار ضعیف‌ترند. معمولاً تنها یک بخش از کسب‌وکار تمرین شخصی را پوشش می‌دهند، نه یک منبع جامع. مربی برای کار نزد کارفرمایی که مشتریان را برای او فراهم می‌کند آماده می‌شود، اما این مدل به‌ندرت شیوه واقعی این حرفه است.

مربیانی که می‌خواهند تأسیسات خود را ایجاد کنند یا پایگاه مشتری خود را توسعه دهند، معمولاً پیش‌زمینه آموزشی در بازاریابی، حسابداری و وظایف متعددی که یک کارآفرین باید پوشش دهد ندارند.

در نتیجه، مربیان شخصی برای شناخت جنبه تجاری صنعت مجبورند اطلاعات را از منابع گوناگون گردآوری کنند. کتاب‌ها و دوره‌ها در دسترس‌اند، به شرط آنکه فرد اصلاً نیاز را تشخیص دهد؛ اما این رویکرد اغلب تصویری ناقص و پراکنده از کسب‌وکار ایجاد می‌کند و به بودجه، علایق و دسترسی مربی محدود می‌شود. حتی ممکن است او را به اطلاعات نادرست هدایت کند؛ جست‌وجوی سریع اینترنتی سایت‌های زیادی را نشان می‌دهد که درباره اداره کسب‌وکار تناسب‌اندام نوشته‌اند، بی‌آنکه نویسندگان آن‌ها حرفه‌ای این حوزه باشند.

بنابراین، هرچند مربی با انگیزه می‌تواند دانش کاربردی اصول کسب‌وکار تمرین شخصی را کنار هم بگذارد، این کار معمولاً پرهزینه و زمان‌بر است. بسیاری با شور زیاد شروع می‌کنند اما زود ناامید می‌شوند؛ سخت کار می‌کنند و درآمد اندکی به دست می‌آورند. انزوا، ناامیدی و کمبود پول باعث می‌شود تمرین‌ها و روال‌ها کهنه و خسته‌کننده شوند و مربی متوسط در نهایت دنبال مسیر شغلی دیگری برود.

در سال‌های اخیر، کسب‌وکار تمرین شخصی در یک منبع واحد ارائه نشده است و مربیانی که می‌خواهند درک بیشتری از جنبه تجاری صنعت پیدا کنند ناچارند دانش خود را از منابع مختلف کنار هم بگذارند. این منابع معمولاً فقط یک حوزه از کسب‌وکار تمرین شخصی را پوشش می‌دهند، نه یک منبع جامع.

در کتابخانه شخصی من از راهنماهای تمرینی، منابعی وجود دارد که بر جنبه‌های تمرینی حرفه تمرکز می‌کنند؛ منابعی که درباره کسب درآمد در تناسب‌اندام صحبت می‌کنند اما فقط کار در باشگاه‌ها را پوشش می‌دهند؛ و منابعی که کسب‌وکار را بررسی می‌کنند اما مخصوص مربیان شخصی نیستند. موارد بی‌شمار دیگری نیز وجود دارد. چیزی که کمبود آن احساس می‌شود یک راهنمای جامع و مرحله‌به‌مرحله است. ما به مهارت‌هایی برای اداره یک کسب‌وکار تناسب‌اندام نیاز داریم و هدف این کتاب همین است.

در نوشتن کتاب، یک مأموریت شخصی داشتم: کمک به مربیان دیگر برای یادگیری چیزهایی که به‌سادگی در دسترس نبودند. کوشیدم اصول کسب‌وکار تمرین شخصی را به شکلی ارائه کنم که مربی تازه‌کار را برای راه‌اندازی و اداره موفق یک کسب‌وکار آماده کند. این متن فقط برای تازه‌واردها نوشته نشده است؛ شاید مهم‌تر از آن، منبعی برای مربیان باتجربه‌ای باشد که می‌خواهند شیوه‌های کسب‌وکار خود را بهبود دهند و صیقل دهند.

کتاب با این هدف نوشته شده که ابزاری باشد برای توسعه کسب‌وکارهای موفق، خدمت مؤثرتر به مشتریان و داشتن زندگی حرفه‌ای بهتر.

تجربه اولیه من به‌عنوان مربی بیسبال دانشگاهی و مربی قدرت بود. برای درآمد اضافه، چند ورزشکار را در کنار کار اصلی تمرین می‌دادم؛ چون حقوق دانشگاه محدود بود. جنبه تجاری کار بسیار ابتدایی بود: برای تعداد مشخصی جلسه در ماه هزینه می‌گرفتم و پرداخت ماهانه پیشاپیش انجام می‌شد. چون بازاری که در آن بودم ثروتمند نبود، از سر ضرورت جلسات نیمه‌خصوصی برگزار می‌کردم تا هزینه برای مشتری پایین بماند و زمان من نیز ارزشمند باشد.

instagram page : @fitbody.university

سپس به بازار مرفه‌تری رفتم و هم با ورزشکاران و هم با مشتریان عمومی تناسب‌اندام تمرین بیشتری انجام دادم. در آن مرحله بیشتر به تمرین یک‌به‌یک روی آوردم، معمولاً با جلسات 30 دقیقه‌ای.

مدتی بعد منحصراً در یک باشگاه سلامت کار کردم؛ ابتدا مربی کارکنان، سپس مدیر بخش و در نهایت مدیر بخش‌های تمرین در چند مجموعه. در محیط باشگاه چیزهای زیادی درباره جنبه تجاری یاد گرفتم، اما دیدم باشگاه‌ها و مربیان‌شان اغلب ارزش اندکی برای مشتری خلق می‌کنند. تمرکز بر فروش بسته بعدی جای توجه به ارزش طول عمر هر مشتری را می‌گرفت. همین تجربه مرا به جست‌وجوی فرصتی برای راه‌اندازی کسب‌وکار خودم رساند؛ جایی که بتوانم تمرکز محیط ورزشی بر نتیجه مشتری را با تمرکز محیط باشگاه بر کسب‌وکار فروش ترکیب کنم.

تا همین اواخر، تمرین شخصی مسیر شغلی کاملاً پذیرفته‌شده‌ای محسوب نمی‌شد و هنوز هم گاهی بیشتر به چشم «کار» دیده می‌شود تا «حرفه». افراد زیادی را نمی‌شناسم که به‌عنوان مربی شخصی بازنشسته شده باشند. چگونه ممکن است؟ نه 401K وجود داشت، نه برنامه بازنشستگی، و کسی مسیر را به‌طور واقعی شکل نداده بود تا نشان دهد چگونه می‌توان این حرفه را تا آن مرحله ادامه داد.

بخشی از علت این است که تمرین شخصی حرفه‌ای جوان است. تعداد مربیان 20 و 30 ساله بسیار بیشتر از مربیان 40، 50 یا 60 ساله است. برای درک بهتر، به تاریخ صنعت نگاه کنیم.

تاریخ صنعت تناسب‌اندام

هرچند تصاویری در مقبره‌ها کشف شده که به بلندکردن وزنه در حدود 2500 سال پیش از میلاد اشاره دارد، جنبش واقعی تناسب‌اندام مدرن تا دهه 1920 آغاز نشد.

نام Charles Atlas را به خاطر دارید؟ برنامه او با وزنه‌برداری آغاز شد و بیشتر درباره ساخت عضله بود تا سلامت. تناسب‌اندام به‌عنوان کسب‌وکار حتی در دهه 1950 نیز نسبتاً جدید بود؛ زمانی که Jack LaLanne برنامه ورزشی خود را آغاز کرد. باشگاه آن زمان از تجهیزات وزنه و چند مد عجیب دیگر تشکیل می‌شد.

در دهه 1960، Dr. Kenneth H. Cooper اصطلاح «ایروبیک» را معرفی کرد و تب تناسب‌اندام آغاز شد. خیلی زود تناسب‌اندام به واژه‌ای آشنا تبدیل شد. در دهه 1970، مفهوم باشگاه به شکل امروزی مروج و رشد کرد و تعداد علاقه‌مندان نیز افزایش یافت. در کنار وزنه‌برداری، ایروبیک و فعالیت‌های گروهی فراوان ارائه می‌شد؛ تقریباً همان چیزی که امروز دیده می‌شود.

با این حال، تمرین شخصی به‌عنوان صنعت فقط حدود 20 سال قدمت داشت. در دهه 1980، مربی معمولاً 2 یا 3 جلسه در باشگاه به مشتری می‌داد و سپس او را برای ادامه کار با دستگاه‌ها تنها می‌گذاشت، خواه روش درست باشد یا غلط. در نتیجه افراد زیادی روش‌های نادرست استفاده از دستگاه‌ها را آموختند. تنها در سال‌های اخیر تمرین شخصی واقعاً «شخصی‌تر» شد و دسترسی بیشتری به مربی برای توسعه دقیق روش‌های صحیح تمرین فراهم کرد.

به‌طور کلی، این حرفه تا گذشته نزدیک شکل مستقل خود را پیدا نکرده بود. حرفه‌ای‌های فعال امروز در حال ساختن الگوی «متخصص تناسب‌اندام شخصی» هستند. چون گردآوری دانش کاربردی درباره اصول کسب‌وکار ورزشی و زمان‌بر است، حتی مربی بسیار باانگیزه نیز ممکن است این کار را دشوار بداند.

علاوه بر این، در مؤسسات آموزشی کمبود آموزش بازاریابی و کسب‌وکار وجود دارد. نبود آموزش مدیریت کسب‌وکار نه تنها توان متخصص آینده تناسب‌اندام برای پیشرفت شغلی را محدود می‌کند، بلکه تصویر مربی شخصی در نگاه مشتری یا مشتری بالقوه را نیز تضعیف می‌کند. معرفی خود به عنوان حرفه‌ای قابل اعتماد دشوارتر می‌شود و در نهایت ظرفیت درآمدی محدود می‌گردد.

مربیان شخصی کارآفرین‌اند و باید بیش از اصول تناسب‌اندام بیاموزند. باید یاد بگیرند دانش خود را با دیگران به اشتراک بگذارند، بهترین برنامه را برای مشتری بسازند و در کنار آن، اصول بازاریابی، کسب‌وکار و مالکیت را که هر صاحب کسب‌وکار کوچک باید بداند فرا بگیرند.

این مبنایی بود که کتاب بر اساس آن توسعه یافت؛ یک راهنمای موردنیاز و سامانه میان‌بر برای مربی شخصی. در آن اطلاعاتی نه تنها از تجربه خودم، بلکه از متخصصان دیگر این حوزه آورده‌ام که کسب‌وکارهایشان را از صفر و بدون نقشه آماده ساخته‌اند. امید دارم خواننده با استفاده از کتاب منحنی یادگیری را کوتاه کند و از نخستین گام یک مدل کسب‌وکار موفق بسازد.

در این کتاب تلاش کردم اصول کسب‌وکار تمرین شخصی را از سه جهت عرضه کنم. نخست، مربی شخصی تازه‌کاری که تجربه ندارد باید برای شروع و اداره موفق کسب‌وکار آماده شود. با فرض داشتن مدارک و صلاحیت‌های درست، او باید نقشه‌ای قوی برای ساختن نه فقط مشتریان، بلکه یک کسب‌وکار کامل داشته باشد.

دوم، کتاب باید منبعی برای مربیان باتجربه باشد که می‌خواهند شیوه‌های تجاری خود را بهبود دهند و صیقل دهند. سیاست‌های ازپیش‌آزموده، قراردادهایی که نیازهای خاص مربیان شخصی را پوشش می‌دهند و روش‌هایی که در حوزه‌های کسب‌وکار مؤثر بوده‌اند در اختیار متخصص قرار می‌گیرند تا استفاده، توسعه و متناسب با وضعیت شخصی خود اصلاح شوند.

سوم، این کتاب باید ابزاری باشد که به مربیان اجازه دهد کسب‌وکار موفق توسعه دهند، مؤثرتر به مشتریان خدمت کنند، جایگاه حرفه‌ای‌تر و پربارتری در صنعت داشته باشند و کیفیت زندگی شخصی خود را بهبود دهند. تلاش کرده‌ام زمان بیشتری به مسائل و نیازهایی اختصاص دهم که کمتر آشکارند. ایده‌های کتاب باید حتی مربی باتجربه را برای راه‌اندازی برنامه‌ای تازه، جذب مشتریان جدید و توسعه ظرفیت‌های جدید آماده کند.

در سال‌های اخیر نخستین فرنچایزهای تمرین شخصی راه‌اندازی شدند. افراد فعال در بخش تجاری و مشاوره‌ای برای پرکردن خلأ وارد شدند و فروش برنامه‌های آموزشی به بسیاری از افراد جامعه تمرین کمک کرد مدل‌های کسب‌وکار قوی‌تر و ساده‌تری بسازند و فرصت‌های حوزه تخصصی را توسعه دهند.

تمرین شخصی نیز تکامل یافته و به شکل‌های مختلفی گسترش پیدا کرده است. 10 سال پیش، این خدمت عمدتاً متعلق به ثروتمندان تلقی می‌شد و مردم آن را حرفه‌ای مرتبط با ستاره‌های سینما و ورزشکاران حرفه‌ای **ISSA** انستند. اکنون جریان اصلی‌تر شده و فقط افراد ثروتمند نیستند که با متخصص تناسب‌اندام کار می‌کنند. 14

اکنون افراد عادی نیز به تمرین شخصی روی آورده‌اند؛ کسانی که احساس می‌کنند به تجربه‌ای شخصی‌تر در تناسب‌اندام نیاز دارند و شایسته آن هستند. علاوه بر این، انواع بیشتری از تمرین شخصی استفاده می‌شود:

- تمرین تناسب‌اندام یک‌به‌یک

- مدیریت وزن

- تمرین نیمه‌خصوصی

- گروه کوچک

- گروه‌های بزرگ

مربی‌ان شخصی دریافته‌اند اگر می‌خواهند درآمد داشته باشند، باید به بیش از 1 یا 2 درصد جمعیت خدمت کنند. به بیان دیگر، ارائه خدمات به بخش بزرگ‌تری از جمعیت و ورود به جریان اصلی، فرصت درآمدزایی را افزایش می‌دهد. با این کار، مربی می‌تواند حرفه‌ای پایدار بسازد، مدت بیشتری در آن بماند و زندگی راحت‌تری داشته باشد.

مربی‌ان همچنین نیاز به آموزش مدیریت کسب‌وکار و بازاریابی خوب را بهتر تشخیص داده‌اند و فهمیده‌اند یک مدل واحد برای همه کسب‌وکارها مناسب نیست. درصد افرادی که طی 10 سال گذشته به شکلی مربی شخصی استخدام کرده‌اند صدها برابر رشد کرده است.

از بسیاری جهات، کسب‌وکار تناسب‌اندام مسیری مشابه حرفه کایروپراکتیک داشته است. حدود 25 سال پیش، کایروپراکتورها نزد عموم مانند پزشکان امروزی پذیرفته نبودند؛ اکنون بیشتر مردم با کایروپراکتیک آشنا هستند و بسیاری دست‌کم یک بار به آن مراجعه کرده‌اند. تمرین شخصی نیز به همین شکل رشد کرده است: ابتدا کسب‌وکاری نخبه‌گرایانه بود، اما با افزایش آگاهی جامعه، مراجعه به مربی شخصی بیشتر پذیرفته شد و برای بعضی افراد به بخش ضروری رسیدن به آمادگی جسمانی تبدیل شده است.

برخی در صنعت معتقدند مربیان باید از سوی عموم مانند پزشکان، حسابداران حرفه‌ای و سایر متخصصان دیده شوند. شاید این اتفاق رخ دهد، اما احتمالاً تغییر آهسته خواهد بود. مشکل این است که تمرین شخصی حرفه‌ای نسبتاً جدید است، در حالی که تصور نقش پزشک در جامعه صدها سال سابقه دارد.

با نگاه به کایروپراکتیک، که آن هم حرفه‌ای نسبتاً جدیدتر است، می‌توان دید آموزش جامعه درباره نقش آن چگونه رخ داد. بخش زیادی از تغییر از راه توصیه دهان‌به‌دهان و تجربه شخصی اتفاق افتاد و موفقیت اولیه شدیداً به ارجاع‌ها وابسته بود.

من درباره نظر عمومی بیش از حد نگران نیستم، چون تمرین شخصی را از بسیاری جهات شبیه صنعت کایروپراکتیک می‌بینم. این دیدگاه با گذشت زمان تغییر خواهد کرد؛ زیرا مربیان شخصی منافع مثبت فراوانی برای مصرف‌کننده ایجاد می‌کنند و هرچه افراد بیشتری جلسه تمرین شخصی را تجربه کنند، تجربه آن‌ها مانند حوزه کایروپراکتیک از فردی به فرد دیگر منتقل خواهد شد.



Instagram page: @bodyuniversity

الجزء الأول

بخش اول

مروری بر تمرین شخصی

Instagram page : @fitbody.university

نظرة عامة

بخش اول | مروری بر تمرین شخصی

چاقی در ایالات متحده به بالاترین سطوح خود رسیده است. طبق Centers for Disease Control and Prevention (CDC)، 30% از بزرگسالان آمریکایی 20 ساله و بالاتر چاق هستند و 33% دیگر در دسته «اضافه‌وزن» قرار می‌گیرند. این همه‌گیری با سرعت ادامه دارد، زیرا سبک زندگی افراد در همه سنین کم‌تر شده است.

چاقی و مشکلات سلامت در جامعه فراگیر شده و واکنش به آن انفجاری در صنعت تناسب‌اندام ایجاد کرده است. نشانه‌ای از کاهش ناگهانی علاقه به تناسب‌اندام یا رشد فرنچایزهای تناسب‌اندام و کاهش وزن دیده نمی‌شود؛ مردم همچنان وزن اضافه می‌کنند، به دنبال راهی برای کاهش آن می‌گردند و می‌خواهند از بازگشت آن جلوگیری کنند.

افراد بیشتری برای برنامه فعلی ورزش خود به دنبال راهنمایی و انگیزش هستند. پزشکان، سازمان‌های مراقبت مدیریت‌شده و کارفرمایان سبک زندگی سالم را برای کاهش هزینه‌های غیرضروری مراقبت سلامت ترویج می‌کنند. «National Survey of Worksite Health Promotion Activities» در سال 1992 گزارش کرد که 81% محیط‌های کاری دست‌کم یک فعالیت ارتقای سلامت ارائه می‌کردند.

والدین نیز بیشتر برای تناسب‌اندام و ورزش فرزندان خود به راهنمایی حرفه‌ای مراجعه می‌کنند. بسیاری از کودکان بعد از مدرسه بیرون بازی نمی‌کنند و بعضی مدارس حتی برنامه‌های آمادگی جسمانی ارائه نمی‌دهند. این‌ها بخشی از دلایلی است که مردم را با نرخ رو به افزایش به سمت مربیان شخصی برای طراحی و اجرای برنامه‌های تمرینی مؤثر سوق می‌دهد. حجم عظیم اطلاعات درباره رژیم غذایی، وزنه‌برداری و فعالیت قلبی-عروقی نیز مردم را درباره اینکه دقیقاً برای سالم شدن چه باید بکنند سردرگم می‌کند.

دلایل دیگری هم برای ورود افراد به حوزه تمرین شخصی وجود دارد: پول، کنترل، انعطاف، استقلال و خلاقیت. با تبدیل شدن به مربی شخصی می‌توانید همه این‌ها و بیشتر را به دست آورید؛ به‌ویژه اگر تصمیم بگیرید کسب‌وکار خودتان را داشته باشید. در بخش اول بررسی می‌کنیم چرا تمرین شخصی می‌تواند کسب‌وکاری سودآور باشد، آیا آنچه برای مربی شدن لازم است دارید و آیا از نوع فردی هستید که باید صاحب کسب‌وکار شوید.

چک لیست 1A: مرور

برخی از دلایلی که افراد برای ورود به صنعت تناسب اندام انتخاب می کنند چیست؟

دلایل خود شما برای انتخاب عضویت در این صنعت چیست؟

پس از خواندن این بخش، چه خطرهایی را در مسیر تبدیل شدن به مربی شخصی پیش بینی می کنید؟

بهترین نکته یا اطلاعاتی که در این بخش پیدا کردید چه بود؟



instagram page

فصل 01

مربی شخصی شوید! برای لذت و سود

instagram page : @fitbodyuniversity

فشار سراسری برای ورزش کردن و بهبود سلامت، خبر خوبی برای این حرفه است؛ زیرا به این معناست که تعداد مربیان شخصی در کشور همچنان رشد خواهد کرد. مردم نه فقط صنعت تناسب اندام، بلکه نیاز به متخصصانی را که به طیف متنوعی از بازارهای تخصصی خدمت می‌کنند نیز درک کرده‌اند. وزارت کار ایالات متحده (اداره آمار کار) افزایش 27% اشتغال مربیان شخصی را از 2004 تا 2014 پیش‌بینی کرده بود. اگر به مربی شخصی شدن فکر می‌کنید، برای پیوستن به این صنعت روبه‌رشد زمانی بهتر از اکنون وجود ندارد.

علاوه بر رشد چشمگیر، مربی شخصی بودن انعطافی ایجاد می‌کند که در بسیاری از صنایع دیگر دیده نمی‌شود. این انعطاف به مربیان اجازه می‌دهد انتخاب‌گر باشند و حوزه مناسب، یا حوزه‌هایی را که می‌خواهند در آن فعالیت کنند، برگزینند. بهتر از آن، اگر احساس کردیم خسته شده‌ایم یا علاقه‌مان کم شده است، می‌توانیم تمرکز خود را تغییر دهیم. برای مثال، مربی زنی که حرفه‌اش را در جوانی با کار کردن با مادران دارای فرزند خردسال آغاز کرده است، ممکن است پس از 15 سال از آن بازار خسته شود. او می‌تواند به‌سادگی تلاش‌های بازاریابی خود را بازجهت‌دهی کند و، با آموزش مجدد مناسب، تمرکزش را بر بخش دیگری از جامعه بگذارد. این کار به مربی فرصتی منحصربه‌فرد برای «تغییر شغل» می‌دهد، بدون آنکه واقعاً حرفه‌اش را ترک کند.

این انعطاف یکی از دلایل اصلی انتخاب حرفه مربیگری شخصی است و دلیل مهم دیگری نیز دارد: انعطاف زمان‌بندی. در بیشتر موارد، حتی مربیانی که در مراکز تناسب اندام کار می‌کنند آزادی قابل‌توجهی در برنامه زمانی خود دارند. بنابراین اگر والدی هستید که باید کنار کودک خردسال باشید، یا لازم است جلسات را پیرامون شغل دیگری تنظیم کنید، یا در بخش مشخصی از روز انرژی بیشتری دارید، می‌توانید برنامه را مطابق نیاز خود بچینید. مشاغل زیادی در دنیا چنین امکانی برای تغییر ساعات کار فراهم نمی‌کنند.

instagram page : @fitbody.university

دلیل دیگر ورود بسیاری از افراد به صنعت تناسب اندام، کنترل بیشتر بر کار خود است. در کنار برنامه‌ریزی منعطف، مربیان شخصی می‌توانند برنامه‌هایی را ایجاد کنند که به‌نظرشان لازم است؛ برنامه‌هایی که به مراجعان کمک می‌کنند به اهداف شخصی خود برسند. به‌عنوان مربی، شما کنترل می‌کنید مراجعان چگونه تمرین کنند. همچنین بر نوع خدمات خود کنترل دارید؛ فردی، نیمه‌خصوصی یا حتی گروه‌های بزرگ. می‌توانید قالب ارائه خدمات و ساعات کاری‌تان را انتخاب کنید.

وقتی به مربی شخصی شدن فکر می‌کنید، یکی از مهم‌ترین دلایلی که افراد برای ورود به این صنعت بیان می‌کنند استقلال است. همان‌طور که می‌بینید، آزادی در برنامه‌ریزی کارها به شیوه دلخواه، سطحی از استقلال ایجاد می‌کند که فقط تعداد کمی از صنایع دیگر می‌توانند با آن رقابت کنند.

متخصصان تناسب اندام مجبور نیستند به ارزیابی مدیران یا سرپرستان دیگر وابسته باشند. لازم نیست از «نردبان موفقیت» دیگران بالا بروند؛ در عوض، نردبان موفقیت خود را می‌سازند. مسیر حرفه‌ای شما واقعاً متعلق به خودتان خواهد بود.

... فرنچایز در هر سال؛ در فهرست سال 2008، 43 مورد از آن‌ها فرنچایزهای حوزه تناسب اندام بودند. طبق اداره کسب‌وکارهای کوچک، نزدیک به دو مورد از هر سه کسب‌وکار غیرفرنچایزی در شش سال نخست فعالیت خود شکست می‌خورند. این وضعیت در تضاد آشکار با این واقعیت است که کمتر از 5% فرنچایزها در هر سال تعطیل می‌شوند. روشن است که خرید حق امتیاز می‌تواند سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی و نیز وسیله‌ای برای رسیدن به هدف باشد.

اگر به کسب‌وکار علاقه‌مندید اما خرید فرنچایز برایتان جذاب نیست، نگران نباشید. در بخش‌های بعدی این کتاب درباره عناصر یک طرح کسب‌وکار، نحوه سازمان‌دهی شرکت، تهیه پیش‌بینی‌های مالی و دیگر فعالیت‌های تجاری صحبت خواهد شد؛ موضوعاتی که حتی بدون تجربه قبلی می‌توانند به تحقق هدف شما کمک کنند.

مربیان شخصی چه کار می‌کنند؟

شاید جایی تعریف رسمی‌ای از تمرین شخصی وجود داشته باشد. یک تعریف بسیار کلی می‌تواند چنین باشد: «متخصص واجد شرایطی که مراجعان را برای انجام تمرینات ایمن متناسب با اهداف سلامت و تناسب اندامشان راهنمایی و آموزش می‌دهد؛ در محیط فردی، نیمه‌خصوصی یا گروهی.»

اما شرح شغل رسمی چیزی را که واقعاً باید بدانید توضیح نمی‌دهد؛ این تعریف نشان نمی‌دهد مربی شخصی در طول روز چه کارهایی انجام می‌دهد. مربیان در محیط‌های بسیار متفاوتی کار می‌کنند و به همین دلیل یک شرح شغل واحد وجود ندارد. برای نمونه، وظایف مربی‌ای که در یک باشگاه سلامت کار می‌کند با وظایف کسی که کسب‌وکار خودش را اداره می‌کند کاملاً متفاوت است. در ادامه به چند متخصص تناسب اندام و الگوی روزانه کارشان نگاه می‌کنیم.

instagram page : @fitbody.university

برنامه زمانی مربی

نقش مربی شخصی بسیار متنوع است. مربی در حوزه‌های زیر آموزش و راهنمایی ارائه می‌کند:

- فیزیولوژی ورزش (Exercise Physiology)

- برنامه‌ریزی تمرین قدرتی (Strength Programming)

- تغذیه

- حرکت‌شناسی (Kinesiology)

- تمرین عملکرد ورزشی

- انعطاف‌پذیری

- برنامه‌ریزی قلبی-تنفسی

مربیان شخصی می‌توانند این خدمات را به‌صورت فردی یا گروهی ارائه کنند. آن‌ها برنامه‌های خود را بر اساس ارزیابی جامع مراجع در آغاز رابطه مربی/مراجع، شخصی‌سازی می‌کنند.

سپس مراجع را راهنمایی، تمرین و تشویق می‌کنند تا به هدفی که بر سر آن توافق شده است برسد.

از آنجا که این حوزه نسبتاً جدید است، مربیان شخصی امروز با کسانی که در دهه 1950 یا حتی 1980 فعالیت می‌کردند تفاوت زیادی دارند. هم‌زمان با توسعه دانش علمی در آناتومی و فیزیولوژی، روش‌های تمرین شخصی نیز تغییر کرده‌اند.

پس همه این‌ها برای اینکه در حرفه جدیدتان «در طول روز چه کار خواهید کرد» چه معنایی دارد؟ در ادامه چند جزء رایج یک کسب‌وکار معمول مربیگری شخصی آمده است. البته تقریباً به تعداد مربیان، روش‌های مختلفی برای اداره کسب‌وکار وجود دارد؛ الگوی شما به مدل کسب‌وکاری که انتخاب می‌کنید و همچنین حوزه تخصصی موردنظر شما بستگی خواهد داشت.

ارزیابی تناسب اندام انجام دهید

در نخستین جلسه با مراجع، معمولاً اطلاعاتی درباره اهداف، وضعیت سلامت، سابقه پزشکی و سبک زندگی او جمع‌آوری می‌کنید. این کار باید به صورت جامع و نظام‌مند انجام شود تا تصویری کامل از سطح سلامت و آمادگی جسمانی مراجع به دست آید. در عین حال، این جلسه فرصتی است تا شما و مراجع یکدیگر را بهتر بشناسید و مشخص شود همکاری مناسبی خواهید داشت یا خیر.

برنامه‌ای فردی طراحی کنید

هر برنامه بر اهداف فرد استوار است و ترجیحات ورزشی و سطح تمرینی او را نیز در نظر می‌گیرد. برنامه می‌تواند بر کاهش وزن، تمرین قدرت، استقامت، عملکرد ورزشی، انعطاف‌پذیری یا هر جزئیات دیگری که از ارزیابی تناسب اندام به دست می‌آید تمرکز داشته باشد. تعیین هدف، تلاشی مشترک میان شما و مراجع است. برنامه‌ای که طراحی می‌کنید هم خود هدف و هم مسیر رسیدن به آن را در بر می‌گیرد. همچنین به مراجع کمک خواهید کرد اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت خود را بر اساس سطح فعلی آمادگی و میزان تعهدش به تناسب اندام مشخص کند.

برنامه را اجرا و آموزش دهید

مربی در جریان کار با هر مراجع، برنامه‌ای ایمن و مؤثر را آموزش می‌دهد. پیشرفت به طور منظم ارزیابی و با دقت ثبت می‌شود. در صورت نیاز، برنامه بر اساس ارزیابی‌ها و بازخورد مراجع اصلاح می‌شود.

تشویق و انگیزه ایجاد کنید

بخش بزرگی از مربیگری، کمک به مراجعان برای تعیین اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت و تشویق آنان به پایبندی به این اهداف است. مربیان شخصی با ایفای نقش مشاور و مربی، شکل‌های مختلفی از حمایت و تشویق را ارائه می‌کنند.

مشاوره تغذیه

مربیانی که در تغذیه آموزش دیده‌اند ممکن است آموزش تغذیه یا مشاوره مدیریت وزن ارائه کنند. این خدمات می‌تواند در قالب جلسه‌ای رسمی یا به شکل غیررسمی‌تر در جریان جلسات تمرینی معمول انجام شود.

بازتوانی

برخی مربیان از کار با شرکت‌کنندگان در تمرینات بالینی لذت می‌برند. این مراجعان ممکن است آسیب دیده یا بیمار بوده باشند و بخواهند به سطح قبلی تناسب اندام و فعالیت خود بازگردند. در چنین شرایطی مربی با پزشک و/یا فیزیوتراپیست مراجع همکاری می‌کند تا برنامه تمرینی مناسب طراحی شود.

زمانی که صرف تمرین شخصی می‌کنید ممکن است بخش بزرگی از زمان کاری شما را به خود اختصاص دهد. جدول زیر نشان می‌دهد چند مربی چگونه زمان خود را تقسیم کرده‌اند؛ پس از جدول، جزئیات بیشتری از برخی از آن‌ها آمده است.

ساعات کاری مربیان

فعالیت	بن وارستلر Ben Warstler	دیو گلیسون Dave Gleeson	پاملا مک‌الری Pamela MacElree	گرگ جاستیس Greg Justice	رایان کچام Ryan Ketchum	بیلی کورب Billy Korb
تمرین	15-18	30-36	15-18	30	38-42	30-40
امور مالی	0	0	5	3-5	4-5	1.5
بازاریابی	20-30	0	5	0	10-15	5
مراجعات جدید	15	0	3	2	3-4	0-2
تلفن / ایمیل / پیگیری	5	0	1	10	3-4	5-7
مورد قابل توجه دیگر	یادگیری (30-20)	-	مدیریت (10)	0	0	نظافت (2)

دیو گلیسون از **South Shore** تصویری دقیق‌تر از زمان خود ارائه می‌کند:

امور مالی: همه صورت‌حساب‌ها را در هفته اول هر ماه انجام می‌دهم. معمولاً فقط حدود یک ساعت زمان می‌برد. **بازاریابی:** بازاریابی ارجاعی و شبکه‌سازی به‌طور پیوسته. **مراجعات جدید:** سال‌هاست برنامه‌ام پر است.

تلفن / ایمیل / پیگیری: از طریق دستگاه BlackBerry خود دائماً با مراجعانم در تماس هستم؛ بیشتر از طریق ایمیل، پیام متنی و در صورت نیاز تماس تلفنی.

مورد مهم دیگر: برنامه‌ریزی، برنامه‌ریزی و باز هم برنامه‌ریزی. همیشه به راه‌هایی فکر می‌کنم که مربی و کوچ بهتری باشم و مرتب به این فکر می‌کنم چگونه برنامه‌های فعلی مراجعانم را بهتر کنم.

فصل 01 | مربی شخصی شوید؛ برای لذت و سود

«تا پیش از Athletic Revolution، عملاً یک نفره کار می‌کردم و مانند زمانی که در باشگاه سلامت و محیط باشگاه فعالیت داشتم، فرصت نداشتم با مربیان دیگر درباره کار صحبت کنم. با این حال، به‌شدت به مطالعه چند خبرنامه ایمیلی که به‌طور منظم دریافت می‌کنم متکی هستم؛ علاوه بر آن کتاب می‌خوانم، ویدئو می‌بینم و به محتوای صوتی مربیان و کوچ‌هایی گوش می‌دهم که آن‌ها را در خط مقدم صنعت خود می‌دانم. همچنین به رویدادهای محلی یک‌روزه و نشست سالانه سر می‌زنم.»

یاملا مک‌الر، مالک مشترک Urban Athlete, LLC، برنامه کاری خود را چنین بیان می‌کند:

تمرین: 15-18 ساعت

امور مالی: 5 ساعت

بازاریابی: 5 ساعت

جذب مراجع: 3 ساعت

پیگیری تلفن / ایمیل: 1 ساعت

کار اداری: 10 ساعت

او اضافه می‌کند: «دوست دارم بگویم هر سه ماه یک رویداد حرفه‌ای را شرکت می‌کنم. معمولاً همیشه یک یا دو کتاب کسب‌وکار در دست خواندن دارم. همچنین درباره سبک‌های مختلف تمرین تحقیق و مشاهده می‌کنم، حرکات جدید را بررسی می‌کنم، روش‌های متفاوت اجرای حرکات را می‌سنجم و هر هفته دنبال چیزهای تازه‌ای هستم که بتوانم در باشگاه اجرا کنم.»

گرگ جاستیس رویکرد متفاوتی دارد. او می‌گوید: «من و دستیار اداری‌ام دائماً بازار را مرور و بررسی می‌کنیم؛ چه چیز جدیدی آمده و چه تغییراتی رخ داده است. روزی نمی‌گذرد که چیزی مرتبط با کسب‌وکار را به‌روزرسانی نکنیم.»

دستیار گرگ مسئول بازاریابی است. او به‌راحتی می‌پذیرد که بازاریابی نقطه قوتش نیست، بنابراین آن را واگذار کرده است. برای مربیان مهم است نقاط ضعف خود را بشناسند و راهی برای جبران آن‌ها پیدا کنند.

گرگ زمان خود را در بخش‌های دیگر به این شکل تقسیم می‌کند:

تمرین: 30 ساعت

امور مالی: 3-5 ساعت

مراجعه جدید: 2 ساعت

تلفن / ایمیل / پیگیری: 10 ساعت

هر چند وقت یک‌بار بازار هدف، ترکیب جمعیتی و موارد مشابه را بازبینی می‌کنید؟ یکی از نکاتی که باید بر آن تأکید شود این است که نمی‌توانید اجازه دهید دانش تمرینی یا مجموعه مهارت‌هایتان قدیمی شود. بنابراین باید به‌طور پیوسته به اطلاعات تازه درباره تمرین شخصی، تغذیه، رقبا، فروش و موضوعات مرتبط دسترسی داشته باشید.

چکلیست 1ب: مرور فصل

بهترین پنج ویژگی شما که برای حوزه تمرین شخصی مناسب است کدام‌اند؟

1.

2.

3.

4.

5.

کدام حوزه‌های مهارتی را باید توسعه دهید تا مربی شخصی بهتری شوید؟

1.

2.

3.

4.

5.

فکر می‌کنید از کدام بخش وظایف یک مربی بیشتر لذت خواهید برد؟

instagram page : @fitbody.university

آیا وظیفه‌ای هست که فکر می‌کنید از آن خoshتان نخواهد آمد؟

در حال حاضر، آیا حوزه تخصصی مشخصی وجود دارد که بخواهید روی آن تمرکز کنید؟ (ممکن است بسیاری از خوانندگان هنوز پاسخی برای این پرسش نداشته باشند.) اگر بله، کدام حوزه؟

آیا این کار برای من مناسب است؟

instagram page : @ibondy.university

متخصصان تناسب اندام از مسیرهای بسیار گوناگونی وارد این حرفه می‌شوند. آن‌ها پیشینه‌های تحصیلی و آموزشی متفاوتی دارند. در حرفه قبلی خود شاید مربی، متخصص فیزیولوژی ورزش یا حتی دبیر تربیت بدنی بوده باشید. شاید مشاور املاک، حسابدار یا دستیار اداری بوده‌اید. ممکن است پیشینه‌ای قوی در تناسب اندام داشته باشید یا اصلاً سابقه‌ای در این حوزه نداشته باشید. از آنجا که مربیان شخصی نقش‌های متنوعی بر عهده می‌گیرند، پیشینه‌ای که با خود به این کار می‌آورید می‌تواند از شما روان‌شناس، انگیزه‌دهنده، مربی یا متخصص بهتری بسازد.

مطالعه درباره یک حرفه جدید می‌تواند هیجان‌انگیز و در عین حال گیج‌کننده باشد. بنابراین اگر این حوزه برایتان کاملاً تازه است، شاید از خود بپرسید آیا تمرین شخصی برای شما مناسب است یا نه. بیاید برخی ویژگی‌های فردی یک مربی شخصی را بررسی کنیم. اگر یک یا دو مورد از این ویژگی‌ها را ندارید، اشکالی ندارد؛ احتمالاً همچنان عملکرد خوبی خواهید داشت. بیشتر این ویژگی‌ها را می‌توان تقویت کرد یا آموخت.

توانایی‌ها

عبارت‌های زیر را بخوانید و ببینید تا چه اندازه شما و توانایی‌هایتان را توصیف می‌کنند.

خودتان به سلامت و تناسب اندام پایبند هستید. تناسب اندام یک سبک زندگی است. مربیان شخصی لازم نیست ظاهری شبیه بدنسازان داشته باشند، اما باید الگویی از یک سبک زندگی سالم باشند. اگر این ویژگی‌ها شما را توصیف می‌کنند، فرصت‌های زیادی برای کار در باشگاه، برای خودتان یا در حوزه‌های متعدد دیگر وجود دارد؛ از تندرستی سازمانی و کشتی‌های تفریحی گرفته تا استراحتگاه‌ها، کوچینگ آنلاین و موارد دیگر.

از آموزش دادن و به اشتراک گذاشتن دانش لذت می‌برید. مربیگری بسیار فراتر از صرفاً «گفتن» این است که مراجع چه کاری انجام دهد یا چه چیزی برای او بهتر است. مربی باید بهترین شیوه هدایت هر مراجع را تحلیل کند تا محیطی متناسب با اهداف او ایجاد شود. برای مثال، آیا مراجع هنگام تمرین از صحبت کردن لذت می‌برد، یا صحبت کردن مانع اجرای برنامه می‌شود؟

می‌توانید دیگران را انگیزه دهید. افراد پرانرژی و مشتاق معمولاً بهتر می‌توانند دیگران را تحریک و تشویق کنند. مربی شخصی زمان قابل‌توجهی را صرف تشویق مراجعان برای رسیدن به اهدافشان و ارتقای سطح عملکردشان می‌کند.

به راحتی با دیگران رابطه برقرار می‌کنید. چه بخواهید چه نخواهید، در این حرفه نمی‌توانید فقط یک متخصص تناسب اندام باشید. باید مهارت‌های بین‌فردی داشته باشید، زیرا با طیف بسیار متنوعی از شخصیت‌ها روبه‌رو خواهید شد؛ از فردی درون‌گرا و بسیار خودآگاه با دانش و تجربه اندک تا علاقه‌مندی که تقریباً در سطح حرفه‌ای است. توانایی ارتباط با شخصیت‌های متفاوت مهارتی است که یا باید از قبل داشته باشید یا برای یادگیری آن آماده باشید. حتی اگر در آن خوب باشید، این مهارتی است که باید هر روز به کار ببرید، تمرین کنید و دوباره بیاموزید.

در تعیین هدف خوب هستید. بخش بزرگی از کار شما شامل کمک به مراجع برای تعیین اهداف تناسب اندام و رسیدن به آنهاست. این یعنی ایجاد گام‌های کوچک و دست‌یافتنی که در نهایت به «تصویر بزرگ‌تر» منتهی می‌شوند.

دیگران شما را شنونده خوبی می‌دانند. می‌توانید به فرد مقابل احساس شنیده شدن بدهید و با آنچه برایتان تعریف می‌کند همدلی کنید. شما از تکنیک‌های خوب گوش‌دادن فعال (Active Listening) استفاده می‌کنید.

شخصیتی مراقبت‌گر دارید. از آرام کردن افرادی که آسیب دیده‌اند، درد دارند یا در حال بهبود پس از جراحی هستند لذت می‌برید. تمرکز شما بر کمک به مراجع برای بهتر شدن است.

برای دریافت بهترین آموزش تلاش می‌کنید تا بتوانید به مراجعان خود در دستیابی به بیشترین نتیجه کمک کنید و از پیگیری تازه‌ترین روش‌ها و آموزش‌ها لذت می‌برید.

برای ساختن یک حرفه موفق در صنعت تمرین شخصی انگیزه زیادی دارید. اشتیاق برابر است با سود. به بیان دیگر، اگر نسبت به حرفه خود مشتاق و باانگیزه باشید، تقریباً ناگزیر در آن بهتر خواهید شد؛ و اگر از ابزارهای مناسب استفاده کنید، این موضوع می‌تواند به درآمد تبدیل شود.

یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی که مربی شخصی باید داشته باشد، ارتقای سلامت است. توانایی تشویق سبک زندگی بهتر در هر مرحله از رشد مراجع، هم سطح تناسب اندام او را بهبود می‌دهد و هم به حرفه شما کمک می‌کند در مسیر درست حرکت کند؛ معرفی شخصی شما از سوی یک مراجع، یکی از بهترین راه‌ها برای توسعه کسب‌وکار است.

مربی شخصی شدن برای کسانی که می‌خواهند به دیگران کمک کنند، حرفه‌ای پاداش‌بخش است. افرادی که به سلامت علاقه دارند، شخصیتی مراقبت‌گر دارند و می‌توانند به‌طور مؤثر دیگران را انگیزه دهند، این حوزه را یک مسیر شغلی عملی خواهند یافت.

instagram page : @fitbody.university

دانش

مربیان شخصی باید بتوانند برنامه‌های تغذیه و تناسب اندام را به‌طور مؤثر برای مراجعان طراحی و ارائه کنند. بنابراین باید درک روشن و محکمی از بدن انسان، آناتومی و نحوه کار فرایندهای زیستی بدن با یکدیگر داشته باشند. آن‌ها باید بتوانند برنامه‌هایی طراحی کنند که این فرایندها را به‌صورت نظام‌مند هدف قرار دهد، بدون آنکه برای مراجع خطر یا آسیب ایجاد کند. مراجع نیز باید برنامه را بفهمد؛ بنابراین بخشی از دانش مربی به ارتباط مؤثر و «چگونگی» دنبال کردن برنامه مربوط می‌شود. همچنین مقداری دانش روان‌شناسی و درک شیوه هدایت، آموزش و انگیزه‌دادن به مراجع برای دستیابی به بهترین نتایج ضروری است.

تحصیلات

بسیاری از مربیان شخصی دارای مدرک دانشگاهی در سلامت، علوم ورزشی یا رشته‌ای مرتبط هستند. دوره‌های کارشناسی ارشد در علوم کاربردی تمرین، تربیت بدنی، حرکت‌شناسی (Kinesiology) و فیزیولوژی نیز وجود دارند. هر یک از این حوزه‌ها می‌تواند زمینه تحصیلی قابل قبولی برای مربی شخصی باشد.

مدرک دانشگاهی تقریباً بلافاصله به شما اعتبار می‌دهد. افرادی که در رشته‌ای مرتبط با تناسب اندام مدرک دارند، اغلب برای همان شغلی که می‌خواهند انتخاب می‌شوند. با پیشرفت و گسترش فعالیت حرفه‌ای نیز خواهید دید که داشتن مدرک دانشگاهی درهای بیشتری را آسان‌تر باز می‌کند.

گفته می‌شود تا 50% مربیان مدرک دانشگاهی ندارند. از آنجا که مراجعان ما عموماً افراد تحصیل‌کرده‌ای هستند، به نظر من نداشتن تحصیلات دانشگاهی می‌تواند خدمت کاملی به آن‌ها ارائه نکند. بنابراین اگر به تحصیلات رسمی فکر می‌کنید، معتقدم باید آن را جدی دنبال کنید.

مدارک و گواهی‌های حرفه‌ای

در حال حاضر برای کسانی که می‌خواهند مربی شخصی شوند الزام واحد و مشخصی برای دریافت مجوز وجود ندارد. یعنی می‌توانید بگویید «من مربی شخصی هستم» و از نظر عنوان، کار تمام است. با این حال، بیشتر مراجعان پیش از تصمیم‌گیری برای استخدام شما، درباره مدارک حرفه‌ای‌تان سؤال خواهند کرد. علاوه بر این، ممکن است هر زمان قانونی در ایالت شما تصویب شود که اخذ مجوز را الزامی کند.

داستان‌های زیادی درباره کمبود حرفه‌ای‌گری در این صنعت شنیده می‌شود. چنین رفتارهایی بر کل حوزه تناسب اندام اثر می‌گذارند، نه فقط بر فردی که آن‌ها را انجام می‌دهد. ممکن است برخی از این مربیان تا حدی موفق شوند، اما همین موضوع نیاز شدید صنعت به استانداردسازی بیشتر را یادآور می‌شود. تا زمانی که صنعت به آن مرحله برسد، بهتر است از معتبرترین نهادهایی که می‌توانید پیدا کنید گواهی بگیرید.

گواهی حرفه‌ای به عموم نشان می‌دهد که مهارت شما از یک مربی معمولی بیشتر است و سطح مشخصی از شایستگی را نمایندگی می‌کند. مدارک و عضویت‌های حرفه‌ای برای مراجعان اهمیت دارند. واقعیت این است که تعداد زیادی از مربیان در پایین‌ترین حد طیف شایستگی قرار دارند؛ به سختی از عهده کار برمی‌آیند، در حالی که می‌توانند روی آموزش خود سرمایه‌گذاری کنند و به متخصصانی بسیار ماهر تبدیل شوند. توصیه من این است که مدارکی را انتخاب کنید که واقعاً شما را آموزش می‌دهند و در تمام دوران حرفه‌ای خود نیز یادگیری را ادامه دهید.

کدام گواهی را باید دریافت کنید؟ با وجود بیش از 250 نهاد صادرکننده گواهی، سؤال خوبی است و پاسخ ساده‌ای ندارد. اگر قصد دارید در یک یا چند باشگاه کار کنید، از آن‌ها بپرسید کدام گواهی‌ها را می‌پذیرند؛ این موضوع تا حدی به منطقه‌ای که در آن زندگی می‌کنید بستگی دارد.

فصل 02 | آیا این کار برای من مناسب است؟

با این حال، نام‌هایی که معمولاً با آن‌ها روبه‌رو خواهید شد عبارت‌اند از ACE (شورای آمریکایی ورزش)، ACSM (کالج آمریکایی پزشکی ورزشی)، NSCA (انجمن ملی قدرت و آمادگی جسمانی)، IYCA (International Youth Conditioning Association) و AFAA (Aerobics and Fitness Association of America). این برنامه‌ها معتبر و در سطح ملی شناخته شده‌اند و می‌توانند نقطه شروع خوبی برای تقویت صلاحیت حرفه‌ای شما باشند.

میانگین هزینه یک گواهی ملی بین \$250 تا \$500 است. علاوه بر این، لازم است گواهی‌های احیای قلبی-ریوی (CPR) و دستگاه شوک خودکار خارجی (AED) را نیز دریافت کنید. به نظر من پیش از آغاز حرفه تمرین شخصی، باید دست‌کم یک گواهی ملی یا مدرک دانشگاهی در علوم تمرین داشته باشید.

ده‌ها نهاد عمومی صدور گواهی تمرین شخصی وجود دارند و بسیاری از آن‌ها بسیار خوب‌اند. برنامه‌های کوچک‌تر و تخصصی‌تری نیز وجود دارند که به‌طور ویژه بازارهای خاصی را هدف می‌گیرند که شاید بخواهید در آن‌ها فعالیت کنید. افزودن چنین مدارکی به سوابق حرفه‌ای می‌تواند سطح مشخصی از شایستگی و آموزش گسترده‌تر ایجاد کند، اما لزوماً به افزایش دستمزد منجر نمی‌شود.

پس از دریافت گواهی، احتمالاً باید آن را از طریق واحدهای آموزش مداوم (Continuing Education Units; CEUs) حفظ کنید. معمولاً مجموعه گسترده‌ای از دوره‌ها برای انتخاب وجود دارد؛ برخی ممکن است در منطقه شما ارائه شوند و برخی نه. بنابراین هنگام انتخاب برنامه گواهی، از جمله این معیارها را بررسی کنید:

- چه تعداد CEU لازم است؟
- چه نوع مستنداتی مورد نیاز است؟
- CEUها کجا و هر چند وقت یک‌بار ارائه می‌شوند؟

هر برنامه نقاط قوت خود را دارد. برای انتخاب برنامه مناسب، اهداف شخصی خود را در نظر بگیرید: آیا گواهی با برنامه‌هایی که برای خود و کسب‌وکارتان دارید هم‌راستا است؟ درباره بازار هدف‌تان چطور؛ آیا این مدرک به شما کمک می‌کند بازار تخصصی انتخاب‌شده را بهتر خدمت‌رسانی کنید؟

افزودن مدارک حرفه‌ای همچنین به شما امکان می‌دهد در پاسخ به نیازهای مراجع با متخصصان مختلف حوزه سلامت همکاری کنید. چنین ارتباطی هم فرصت تجاری ایجاد می‌کند، هم حمایت یک متخصص شناخته‌شده در جامعه را به پشتوانه شما می‌افزاید و هم سطح بالاتری از مراقبت را برای مراجع فراهم می‌کند.

دلیل دیگری هم برای گرفتن مدارک وجود دارد: لذت‌بخش است. در کارگاه‌های حضوری می‌توانید با متخصصان هم‌فکر شبکه‌سازی کنید، ببینید دیگران کسب‌وکار خود را چگونه اداره می‌کنند و ایده‌های تازه زیادی بگیرید. دریافت مدارک تکمیلی، چه حضوری و چه از طریق مطالعه در منزل، اغلب انرژی مربی را تازه می‌کند و باعث می‌شود برای مراجعان فعلی و جذب افراد جدید انرژی بیشتری داشته باشد.

دوره‌های آموزشی ممکن است شما را به سمت یک حوزه تخصصی جدید سوق دهند یا باعث شوند تمرکز قبلی خود را تغییر دهید. به همین دلایل، بسیاری از افراد هر سال دست‌کم 2 مدرک تکمیلی دیگر را دنبال می‌کنند.

مهارت‌ها

فعالیت روزمره هیچ کسب‌وکاری بیش از آنکه به یک مهارت خاص نیاز داشته باشد، به توانایی رسیدگی به جزئیات وابسته است. علاوه بر کمک به مراجعان برای بهتر شدن، شرکت در دوره‌ها و مطالعه برای به‌روز نگه‌داشتن دانش حرفه‌ای و همه کارهایی که برای درآمدزایی انجام می‌دهید، باید حساب‌ها را ثبت کنید، مالیات بپردازید، تبلیغات اجرا کنید، مواد بازاریابی بسازید و به تلفن و ایمیل پاسخ دهید. باید مفاهیم بازاریابی را بفهمید و بتوانید بازار هدف خود را مشخص کنید. البته می‌توانید برای بسیاری از این کارها افراد دیگری استخدام کنید، اما در شروع، بیشتر صاحبان کسب‌وکار عملاً یک تیم یک‌نفره‌اند.

اگر کسب‌وکار خودتان را اداره کنید، کسی شما را مجبور نمی‌کند مسئولیت‌های روزانه‌تان را انجام دهید. وقتی با چنین فرصتی روبه‌رو هستید، باید آماده باشید خودتان نتیجه را بسازید. جایی برای فرار از مسئولیت وجود ندارد؛ باید کارها را با دقت، نظام‌مندی و استمرار پیگیری کنید.

شخصیت

وقتی می‌خواهید تعیین کنید آیا ویژگی‌های لازم را دارید یا نه، نخست باید ببینید شخصیت شما با نقش مربی همخوانی دارد یا خیر. در هر حوزه‌ای هم افراد درون‌گرا وجود دارند و هم برون‌گرا، اما اگر می‌خواهید کسب‌وکار تمرین شخصی خود را توسعه دهید، چند مؤلفه اساسی بسیار مهم‌اند. از خود بپرسید آیا واقعاً به تناسب اندام علاقه‌مندید. وقتی با تمرین‌های جدید یا پیشرفت‌های تازه در تغذیه آشنا می‌شوید هیجان‌زده می‌شوید؟ آیا برای کمک به دیگران در ساختن یک سبک زندگی سالم اشتیاق دارید؟

شخصیت شما چگونه است؟ اکنون زمان خوبی است که به توصیف دوستان و همکارانتان از شما گوش دهید. آیا می‌گویند فردی دوستانه و مشتاق هستید؟ مهارت ارتباطی خوبی دارید؟ وقتی چیزی را توضیح می‌دهید از این کار لذت می‌برید، یا زود کلافه می‌شوید و آرزو می‌کنید راه سریع‌تری برای عبور از مراحل وجود داشت؟ آیا دیگران می‌گویند مطالب را خوب توضیح می‌دهید؟ آیا واقعاً به مراجعان و میزان لذت آن‌ها از برنامه‌ها اهمیت می‌دهید؟

برای تبدیل شدن به یک متخصص تناسب اندام، شخصیت ویژه‌ای لازم است. بیشتر مربیان به دیگران اهمیت می‌دهند و از کمک کردن لذت می‌برند. درک و همدلی نیز بسیار مهم است؛ فهم احساس مراجع درباره وزن، سلامت و سطح تناسب اندامش برای انگیزه‌دادن به او ضروری است. علاوه بر این، باید صبر زیادی داشته باشید. مراجعان اغلب در موقعیتی آسیب‌پذیر قرار دارند و عزت‌نفسشان همیشه در سطحی نیست که شما دوست دارید باشد.

چند نکته درباره ایمنی

ایمنی در کار، البته، یعنی باید احیای قلبی-ریوی و کمک‌های اولیه پایه را بدانید. همچنین باید مطمئن شوید کارکنانتان به‌درستی آموزش دیده‌اند و آن‌ها نیز آموزش کمک‌های اولیه را دریافت کرده‌اند. اما برای مربی شخصی، ایمنی فراتر از درمان یک کبودی یا دانستن زمان تماس با 911 است.

هنگام تمرین دادن، همیشه باید ایمنی مراجع را در نظر داشته باشید. IHSA دستورالعمل‌هایی برای محافظت از سلامت و ایمنی مراجعان تدوین کرده است. مطمئن شوید دوره‌های گواهی‌ای که شما و کارکنانتان می‌گذرانید بر ایمنی و شیوه‌های کاری محتاطانه تأکید دارند. مربیان شخصی باید از تشخیص یا درمان آسیب‌دیدگی پرهیز کنند و نباید مراجعان دارای بیماری‌های مزمن را تمرین دهند، مگر اینکه آموزش تخصصی لازم را برای این کار دیده باشند.

تمام قوانین سلامت شهری، ایالتی و فدرال بر کسب‌وکار شما اعمال می‌شوند. همچنین باید آموزش‌ها و ثبت سوابق موردنیاز OSHA درباره عوامل بیماری‌زای منتقله از خون را رعایت کنید. خوشبختانه بسیاری از کدهای سلامت بر علائم و تابلوهای مناسب متمرکزند و رعایت آن‌ها نسبتاً ساده است؛ فقط مطمئن شوید همواره در وضعیت انطباق قرار دارید.

NSCA تأکید می‌کند که برای ساختمان مشخص خود یک برنامه پاسخ مکتوب برای آسیب‌ها یا «رویدادهای نامطلوبی که به‌طور معقول قابل پیش‌بینی‌اند» - یعنی تهدیدهای سلامت و ایمنی - داشته باشید. ممکن است بخواهید برای حمله قلبی، تشنج، آتش‌سوزی، سیل، طوفان شدید و حتی تروریسم نیز برنامه پاسخ اضطراری تدوین کنید.

رویه‌های اضطراری

- آتش‌سوزی
- گردباد (Tornado)
- توفند (Hurricane)
- زمین‌لرزه
- وضعیت پزشکی
- عوامل بیماری‌زای منتقله از خون

instagram page : @fitbody.university

فصل 02 | آیا این کار برای من مناسب است؟

اگر در محل کسب و کار شما آسیبی رخ داد، مطمئن شوید گزارش حادثه تکمیل می‌شود. اگر زیرمجموعه الزامات OSHA باشید، دستورالعمل‌های مشخصی خواهید داشت؛ اما به‌طور کلی ابتدا باید اقدام مناسب را برای تثبیت وضعیت انجام دهید و سپس گزارش را تکمیل کنید. گزارش‌های حادثه به موضوعات مسئولیت و ادعاهای ناشی از قصور کمک می‌کنند و الزامات ایالتی جبران خسارت کارکنان را نیز پوشش می‌دهند. افزون بر این، این گزارش‌ها ابزار مدیریتی خوبی برای شناسایی حوزه‌های مشکل‌دار هستند.

لغزش، سقوط و دیگر آسیب‌ها باید بلافاصله گزارش شوند تا یادآوری جزئیات دقیق باقی بماند. البته ابتدا باید صبر کنید فرد درمان مناسب را دریافت کند یا تحت نظارت پزشکی قرار گیرد. بررسی سریع حادثه باعث می‌شود زمانی که خاطره افراد تازه است و شاهدان و کارکنان هنوز در محل حضور دارند، جزئیات دقیق‌تری جمع‌آوری شود.

بهتر است از قبل فرم آماده‌ای داشته باشید که بخش اطلاعات شخصی فرد آسیب‌دیده را شامل شود: نام، نشانی، شماره تلفن، شماره گواهینامه رانندگی، تاریخ تولد، جنسیت و وضعیت فرد در محل، مانند کارمند، مراجع، بازدیدکننده و غیره.

بخش جزئیات حادثه باید تاریخ، محل و زمان وقوع حادثه را همراه با شرح دقیق آنچه رخ داده است ثبت کند. این شرح باید به‌صورت زمانی و گام‌به‌گام نوشته شود تا همه اطلاعات لازم برای تحلیل حادثه در دسترس باشد.

بخش دیگری نیز باید اقدامات انجام‌شده توسط کارکنان، شاهدان و دیگر افراد را توضیح دهد. باز هم توالی زمانی دقیق را ثبت کنید؛ برای مثال: «مراجع A با 911 تماس گرفت و آمبولانس اعزام شد.» همچنین باید مشخص شود چه کسی تماس گرفته، با کدام نهاد تماس برقرار شده و آن نهاد چگونه پاسخ داده است. این نهاد می‌تواند پلیس، کلانتری، خدمات فوریت‌های پزشکی (EMS) و موارد مشابه باشد.

در بخش آسیب جسمی باید نوع آسیب، علت مستند آن در صورت معلوم بودن و نام، محل و شماره تلفن پزشکی که آسیب را درمان کرده است ثبت شود.

نام و اطلاعات تماس همه شاهدان باید ثبت شود. حتی اگر گفته‌اند چیزی ندیده یا نشنیده‌اند، از آن‌ها بخواهید بیانیه‌ای با همین مضمون را امضا کنند. همه بیانیه‌ها باید همراه هر عکس و/یا نمودار مرتبط به گزارش نهایی پیوست شوند.

instagram page : @fitbody.university

در نهایت، بخش آخر باید نام کارمندی را که گزارش را تهیه کرده، عنوان شغلی، شماره تلفن و بخش سازمانی او و نیز نام سرپرست، در صورت وجود، ثبت کند؛ گزارش باید امضا و تاریخ‌گذاری شود.

گزارش‌های حادثه باید به دفتر مناسب جبران خسارت کارکنان در ایالت ارسال شوند. گزارش داخلی نیز باید شامل تحلیل علت آسیب و پیشنهادهایی برای جلوگیری از حوادث بعدی باشد. همچنین سیاست‌های شرکت درباره آسیب‌دیدگی باید در گزارش لحاظ شود. برای مثال، برخی رستوران‌ها در صورت آسیب‌دیدگی کارمند انجام فوری آزمایش مواد مخدر را الزامی می‌کنند. اگر کارمند از آزمایش امتناع کند یا نتیجه آزمون ناموفق باشد، موضوع مسئولیت و جبران خسارت کارکنان می‌تواند محل مناقشه شود.

به یاد داشته باشید: فقط واقعیت‌ها را بنویسید. از توصیف‌های توهین‌آمیز یا تحریک‌آمیز درباره افراد درگیر استفاده نکنید. فرض کنید گزارش قرار است روی تابلوی اعلانات نصب شود و بر همین اساس مراقب توضیحات خود باشید. برای کاهش بیشتر ریسک، همه اظهارات و گزارش‌ها را پیش از توزیع از طریق وکیل خود بررسی کنید؛ او بهتر می‌تواند به محافظت شما در برابر مسئولیت حقوقی کمک کند.

آیا به عنوان کارآفرین موفق خواهید شد؟

مایکل گربر در کتاب The E-Myth توضیح می‌دهد که این تصور که کارآفرینان صرفاً کسب‌وکارها را راه می‌اندازند، افسانه‌ای نادرست است. شاید بپرسید مگر کسب‌وکارها را کارآفرینان شروع نمی‌کنند؟ از نگاه او، نه؛ بسیاری از آن‌ها توسط «فنی‌ها» یا متخصصانی شروع می‌شوند که ناگهان دچار یک لحظه کارآفرینانه می‌شوند. محرک این تصمیم ممکن است دستمزد پایین، یک روز بد یا صرفاً یک ایده روشن باشد.

ممکن است برای شما هم همین‌طور باشد. مربی خوبی هستید و تصمیم می‌گیرید کسب‌وکار تمرین شخصی خود را شروع کنید. اما آیا واقعاً می‌دانید چگونه یک کسب‌وکار را اداره کنید؟ و آیا خوب بودن در مربیگری الزاماً به معنای خوب بودن در مالکیت کسب‌وکار است؟ در بسیاری از موارد پاسخ منفی است.

میان کارمند خوب بودن و صاحب کسب‌وکار خوب بودن فاصله زیادی وجود دارد. اگر پیش‌تر مالک کسب‌وکاری نبوده‌اید، شاید از خود بپرسید روحیه واقعی کارآفرینی دارید یا نه. افرادی که کسب‌وکار خود را آغاز می‌کنند معمولاً رهبران خوبی‌اند و توان تصمیم‌گیری دارند. آن‌ها بسیار سخت کار می‌کنند، زیرا مالکیت یک شرکت به مراتب دشوارتر از کار کردن برای فرد دیگری است.

وقتی مالک یک شرکت هستید، همه ریسک‌ها و کار سخت بر عهده شماست و کسی نیست که شکست را به گردن او بیندازید. در عوض، واسطه‌ای هم وجود ندارد که سود شما را بردارد و کسی به شما نمی‌گوید چه کاری را چگونه انجام دهید. لذت کمی با ساختن و مالکیت یک کسب‌وکار موفق از صفر قابل مقایسه است.

برای اینکه تشخیص دهید می‌توانید کارآفرین خوبی باشید یا نه، سؤال‌های صفحه بعد را از خود بپرسید.

چک لیست 2A: کارآفرینی

- آیا رهبر هستید؟
- آیا سریع تصمیم می‌گیرید؟
- آیا تمایل دارید مسئولیت امور مالی، تصمیم‌ها و نتایج را بپذیرید؟ آیا خانواده‌ای حامی دارید؟
- آیا اخلاق و اصول محکمی دارید؟ آیا برای یادگیری آماده‌اید؟
- آیا حاضرید بیشتر اوقات خارج از منطقه آسایش خود کار کنید؟

کارآفرینان معمولاً با اشتیاق در جست‌وجوی فرصت‌های تازه‌اند و میزان زیادی از انضباط شخصی و تمرکز را نشان می‌دهند. ممکن است پر از ایده باشید، اما همان‌طور که سام والتون گفته است: «بیشتر ما ایده‌ها را اختراع نمی‌کنیم؛ بهترین ایده‌ها را از دیگران می‌گیریم.» لازم نیست مالک همه ایده‌ها باشید؛ کافی است آن‌ها را پیدا کنید و سپس به‌شیوه‌ای موفق اجرا کنید.

در ضمن، لازم است بدانید کارآفرین نباید معتاد به کار باشد. در واقع، کار افراطی می‌تواند از موفقیت نهایی کسب‌وکار کم کند. یک صاحب کسب‌وکار خوب میان استراحت، تفریح و کار تعادل برقرار می‌کند.

فرسودگی شغلی

وقتی تازه شروع می‌کنید تصور آن دشوار است، اما فرسودگی حتی می‌تواند بهترین مربیان را تحت تأثیر قرار دهد. تغییر دادن نحوه رفتار و شخصیت برای هر مراجع از نظر ذهنی و عاطفی دشوار است؛ شبیه این است که تمام روز و هر روز «در حال اجرا» باشید. شاید مدتی سرگرم‌کننده باشد، اما بدون استراحت خیلی زود فرساینده می‌شود. مراجعان از شما انتظارات بالایی دارند و مطالبه‌گرند، اما باید بخشی از خود واقعی‌تان را حفظ کنید. هرچند رفتارشان را با نیازها و شخصیت مراجع تطبیق می‌دهید، همچنان باید احساس کنید خودتان هستید. برای پیشگیری از فرسودگی، چند اصل مهم را رعایت کنید:

- **به برنامه زمانی خود پایبند باشید.** فقط چون مراجعان ترجیح می‌دهند، هر روز ساعت 6 صبح شروع نکنید و تا 11 شب ادامه ندهید. می‌توانید چند روز در هفته زودتر یا دیرتر کار کنید و در عین حال برای زندگی شخصی خود زمان نگه دارید.
- **ساعات‌های «خارج از دسترس» را روشن تعیین کنید.** اگر احساس می‌کنید باید همه شماره‌های تلفن و ایمیل‌های خود را به مراجعان بدهید - کاری که نویسندگان توصیه نمی‌کند - حتماً زمان‌هایی را که اجازه تماس دارند مشخص کنید. لازم نیست 24/7 در دسترس باشید.

- **خدمات خود را ارزان‌تر از ارزش واقعی قیمت‌گذاری نکنید.** به‌ویژه هنگام کار با مراجعان دشوار، گاهی به توانایی خود شک خواهید کرد. اجازه ندهید تعرفه پایین این ناامنی را تقویت کند. باید متناسب با ارزشی که ارائه می‌دهید دستمزد بگیرید و بتوانید زندگی راحتی داشته باشید.

- «نه» بگویید. مراجعانی وجود خواهند داشت که شما را فرسوده می‌کنند، انرژی‌تان را می‌گیرند و باعث می‌شوند از کارتان متنفر شوید. اگر این الگو دائمی است و تلاش برای تغییر پویایی رابطه نتیجه نمی‌دهد، باید همکاری را پایان دهید.
- به صورت گروهی تمرین دهید. با کار گروهی می‌توانید همچنان به درآمد موردنظر برسید، در حالی که نسبت به تمرین کاملاً فردی ساعات کمتری کار می‌کنید.

حفظ تعادل میان زندگی حرفه‌ای و شخصی بسیار مهم است. نمی‌توانید همیشه کار کنید و همچنان از شغل خود لذت ببرید. همچنین نباید مرزهای شخصی و حرفه‌ای را محو کنید. معاشرت مداوم با مراجعان پس از ساعات کاری، حتی اگر بخواهند دوست شما باشند، می‌تواند مشکلات زیادی ایجاد کند و پیامدهای جدی داشته باشد.

بنابراین برای زمان استراحت برنامه‌ریزی کنید، هر از گاهی تلفن را خاموش کنید و علایق دیگری هم داشته باشید. البته همچنان باید زمانی را برای سمینارها، کنفرانس‌ها و سخنرانی‌ها کنار بگذارید. شاید شبیه کار دیگری به نظر برسد، اما اگر از یادگیری درباره این موضوعات لذت نمی‌برید، احتمالاً این حوزه را انتخاب نمی‌کردید.

این کتاب چگونه به ماندگاری بلندمدت شما در حرفه کمک می‌کند؟

میزان ماندگاری مربیان شخصی واجد شرایط در این صنعت پایین است. بخشی از این مسئله به نبود یک «مسیر شغلی» معمول و ضعف پایه‌های کسب‌وکار برمی‌گردد؛ در نتیجه، بسیاری از مربیان شخصی سرخورده می‌شوند و در نهایت سراغ حرفه‌های دیگری می‌روند. بسیاری این حرفه را برای مدتی امتحان می‌کنند و سپس تصمیم می‌گیرند جای دیگری را جست‌وجو کنند. تا همین اواخر، تمرین شخصی تا حدی شبیه مشاغل مانند پیشخدمتی یا فروشندگی فروشگاه تلقی می‌شد: کاری پاره‌وقت هنگام تحصیل یا تا زمانی که فرد تصمیم بگیرد در بلندمدت چه می‌خواهد انجام دهد.

همان‌طور که در مقدمه گفته شد، نبود آموزش مدیریت کسب‌وکار ظرفیت درآمدی بسیاری از مربیان را محدود می‌کند و آن‌ها مجبور می‌شوند برای تأمین نیازهای مالی خود ساعت‌های بیشتری کار کنند. این وضعیت به دلزدگی و فرسودگی مربی می‌انجامد و کیفیت خدمت به مراجع را نیز کاهش می‌دهد. وقتی مراجعان نسبتاً سریع نتیجه نمی‌بینند، علاقه خود را از دست می‌دهند و شما آن‌ها را به عنوان مشتری از دست می‌دهید. نرخ بالای خروج مراجعان و نگهداشت پایین نشانه‌هایی هستند که می‌گویند باید مدل کسب‌وکار خود را بازنگری کنید.

این کتاب به مربی شخصی کمک می‌کند یک مدل کسب‌وکار واقعی ایجاد کند. مدل‌هایی که در اینجا توضیح داده می‌شوند، چه قصد داشته باشید یک کسب‌وکار تک‌نفره داشته باشید و چه چند کارمند استخدام کنید، قابل اجرا هستند. کافی است هر فصل را مانند یک نقشه راه به کار ببرید؛ تا پایان کتاب یک مدل کسب‌وکار قوی و آزموده خواهید داشت.

اعتبار مربی شخصی تازه‌کار

به‌عنوان مربی تازه‌کار ممکن است مضطرب باشید. شاید با پیشینه اندک یا حتی بدون پیشینه در تناسب اندام وارد این حوزه شده باشید. بارها ممکن است از خود بپرسید چرا اصلاً وارد این حرفه شدید. خوشبختانه معمولاً طی چند ماه این احساس‌ها فروکش می‌کنند.

راه‌هایی وجود دارد که با آن‌ها می‌توانید در نگاه مراجعان فعلی و بالقوه خیلی زود اعتبار ایجاد کنید.

انرژی و اشتیاق. این دو ویژگی چیزی است که هر مراجع دوست دارد در مربی خود ببیند. تصور کنید یک مربی بی‌حال و افسرده چه پیامی منتقل می‌کند. هنگام ملاقات با مراجع مطمئن شوید استراحت کافی داشته‌اید و آرام و آماده‌اید. انرژی‌ای را نشان دهید که مراجع انتظار دیدنش را دارد.

متعهد باشید. هر مربی سبک خاص خود را دارد، اما می‌توانید با حرفه‌ای بودن، به‌موقع رسیدن و اجرای کامل جلسه در بازه زمانی تعیین‌شده تعهد خود را نشان دهید. مراجع همچنین زمانی تعهد شما را حس می‌کند که هر هفته اطلاعات تازه‌ای ارائه می‌دهید؛ مثلاً مقاله‌ای که برای او آورده‌اید، خبرنامه‌ای درباره نکات تغذیه سالم یا اطلاعات مرتبط دیگر.

همیشه حرفه‌ای رفتار کنید. رفتار شما باید همواره فراتر از هرگونه شائبه باشد. اینکه در Facebook با مراجعانتان دوست شوید یا نه، انتخاب خودتان است؛ اما باید همیشه به یاد داشته باشید اکنون صاحب کسب‌وکار هستید و دست‌کم در ذهن مراجع، باید مطابق با این جایگاه رفتار کنید.

ارتباط برقرار کنید. ارتباط، ساده‌ترین راه برای حفظ مراجع و نبود ارتباط، یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای از دست دادن اوست. در تماس بمانید، اگر غایب یا دیر خواهید بود اطلاع دهید و مراجع را دائماً در جریان اهداف و برنامه‌اش قرار دهید.



چرا افراد در تمرین شخصی شکست می‌خورند؟

اگر این حوزه تا این اندازه خوب است، شاید پرسید چرا افراد این‌قدر زود از تمرین شخصی خارج می‌شوند. سؤال بجایی است. تقریباً همه کسی را می‌شناسند که پس از 1، 2 یا 5 سال از مربیگری «بازنشسته» شده است. ابتدا دلایل عمومی شکست کسب‌وکارهای کوچک را بررسی می‌کنیم و سپس به دلایل شکست یا کناره‌گیری مربیان شخصی می‌پردازیم.

ورود به صنعت به دلایل نادرست

باید به تناسب اندام علاقه داشته باشید و مهم‌تر از آن، واقعاً بخواهید به افراد کمک کنید زندگی خود را تغییر دهند. فصل 13 عمیق‌تر به این موضوع می‌پردازد. اساساً باید خود کار را بخواهید، نه فقط سود سریع، آزادی انتخاب ساعات کاری یا مزیت رئیس خود بودن. برای اداره کسب‌وکار و هم‌زمان تمرین دادن به مراجعان به استقامت ذهنی نیاز دارید و باید بتوانید وارد نقش رهبر شوید و در آن بمانید. بخشی از رهبری این است که بدانید چه کاری را چه زمانی واگذار کنید، اما مسئولیت نهایی تصمیم‌ها با شماست.

بنابراین حتی اگر بلندپرواز باشید، به پشتکار، صبر و نگرش «می‌شود انجامش داد» نیز نیاز دارید تا از دوران دشوار عبور کنید. همچنین باید اعتمادبه‌نفس کافی داشته باشید تا از اشتباهات خود یاد بگیرید و آن‌ها را درس بدانید، نه شکست. بسیاری از کسب‌وکارها موفق نمی‌شوند چون صاحب کسب‌وکار یک مشکل کوچک را نشانه شکست می‌بیند و گام‌های لازم را برای برطرف کردن آن برنمی‌دارد.

انتظارات غیرواقع‌بینانه از درآمد

کسب‌وکارهای نوپا اغلب تا زمانی که 1-2 سال از فعالیتشان نگذشته باشد سود بزرگی ایجاد نمی‌کنند. هنگام خواندن بخش‌های بعدی درباره قیمت‌گذاری، درآمد و سرمایه در گردش این نکته را در نظر داشته باشید.

مهارت‌های مدیریتی ناکافی

هر کسب‌وکاری برای موفقیت به مدیریت مناسب نیاز دارد. بدون تجربه و آموزش قبلی ممکن است دشوار باشد، اما شدنی است. مهم‌ترین عامل در مدیریت، توجه به همه چیز است. صاحبان کسب‌وکار باید بدانند امور مالی، خرید، فروش، استخدام و آموزش چگونه انجام می‌شوند؛ حتی اگر کارکنان دیگر این کارها را انجام دهند یا آن‌ها را برون‌سپاری کنید. باید کنترل‌های حسابداری داشته باشید تا مطمئن شوید اطلاعات دریافتی دقیق است و کسی از شما سوءاستفاده نمی‌کند. این فقط مدیریت مالی است؛ تنها بخشی از مدیریت کل کسب‌وکار.

برنامه‌ریزی ضعیف

مدیران باید به‌صورت دوره‌ای همه چیز را بازبینی کنند: سیاست‌ها، قراردادهای بازار، جمعیت عمومی، جمعیت هدف، داده‌های مراجعان و موارد دیگر. اما پیش از تحلیل این موارد باید مطمئن شوید داده‌های شما تازه و دقیق‌اند.

منابع خود را بررسی کنید و از رقبا، روندهای تازه و مقایسه پیش‌بینی‌های مالی خود با واقعیت بازار آگاه بمانید. باید بتوانید خود را با بازارهای در حال تغییر و خواسته‌های مراجعان تطبیق دهید. اطلاعات جدید، فناوری تازه و حوزه‌های نوظهور را دنبال کنید؛ شاید یکی از آن‌ها بیش از کاری که اکنون انجام می‌دهید برایتان جذاب باشد.

دیگر دلایل عمده شکست کسب‌وکار که به برنامه‌ریزی ضعیف مربوط می‌شوند:

- بدهی بیش از حد
- کمبود منابع ذخیره
- هزینه‌کرد بیش از حد
- دست‌کم‌گرفتن مسائل
- رقابت
- خدمات ضعیف به مشتری
- بازاریابی ناکارآمد
- موقعیت مکانی
- نداشتن وبسایت

بنابراین می‌بینید بیشتر این مشکلات با برنامه‌ریزی و تحقیق دقیق قابل پیشگیری‌اند. فصل‌های بعدی قرار است شیوه موفقیت را آموزش دهند، اما از پرسیدن نظر و کمک حسابداران، وکلا و دیگر متخصصان نترسید. در این زمینه تقریباً نمی‌توان گفت «اطلاعات بیش از حد» دارید.

به اعتقاد نویسنده، مربیان شخصی به دلایل زیر نیز ممکن است موفق نشوند:

نبود جهت روشن

بخشی از دلیل واقعی اینکه مربیان مدت زیادی در صنعت تناسب اندام نمی‌مانند، نبود یک مسیر شغلی واقعی است. بسیاری از افرادی که می‌توانستند مربیان شخصی موفق شوند، به دلیل نبود نردبان شغلی مشخص و میانگین درآمد نسبتاً محدود، حرفه‌های دیگری را انتخاب می‌کنند. آموزش مدیریت کسب‌وکار از سوی نهادهای صدور گواهی محدود است و آموزشی هم که دریافت می‌شود اغلب با راهنمایی یا مربیگری واقعی ادامه پیدا نمی‌کند. در عمل، بخش زیادی از آموزش و راهنمایی کسانی که می‌خواهند مستقل کار کنند به تعداد کمی از مشاوران صنعت واگذار می‌شود.

شاید در نتیجه همین کمبود راهنمایی باشد که بسیاری از مربیان در تعیین اهداف روشن و قابل اندازه‌گیری شکست می‌خورند. هدف‌گذاری یکی از کارکردهای اصلی طرح کسب‌وکار است که در فصل 4 بررسی خواهد شد. کسب‌وکارهایی که برنامه مکتوب با اهداف واقع‌بینانه و دست‌یافتنی دارند، بیشتر احتمال دارد در فعالیت باقی بمانند؛ کسب‌وکارهای فاقد چنین برنامه‌ای معمولاً بیشتر در معرض شکست‌اند.