

A look at personal training that goes beyond the textbooks.
— MUSCLE & FITNESS

IGNITE THE FIRE



REVISED
UPDATED &
EXPANDED

*The Secrets to Building a Successful
Personal Training Career*

JONATHAN GOODMAN CSCS

With a foreword by Lou Schuler, author of the
New Rules of Lifting series

کتاب راهنمای حرفه‌ای مربیان تناسب‌اندام

آتش را شعله‌ور کن

رازهای ساختن یک مسیر شغلی موفق در
مربیگری شخصی

جانانان گودمن

ویرایش سوم، بازنگری شده و گسترش یافته
IGNITE THE FIRE — JONATHAN GOODMAN

اطلاعات نشر

اصلی:

نام

Ignite the Fire: The Secrets to Building a Successful Personal Training Career

نویسنده: جاناتان گودمن (Jonathan Goodman). ویرایش سوم؛ بازنگری شده و گسترش یافته.

حق نشر © 2014 متعلق به J. Goodman Consulting Inc. است. تمامی حقوق محفوظ است.

شناسه بین‌المللی کتاب (ISBN): 978-1-50578-761-0.

برای سفارش‌های عمده ویژه باشگاه‌ها، مؤسسات دانشگاهی و دوره‌های راهنمایی حرفه‌ای، تخفیف‌هایی در نظر گرفته شده است. برای پرس‌وجو به www.theptdc.com/bulk-orders مراجعه کنید یا به support@theptdc.com ایمیل بزنید.



تقدیم به مادر و پدرم



دیگر آثار جاناتان

آتش را شعله‌ور کن: رازهای ساختن یک مسیر شغلی موفق در مربیگری شخصی
(نسخه بازنگری شده، به‌روزشده و گسترش‌یافته)

www.theptdc.com/ignite

ویرال‌نومیکس: چگونه دیگران را مشتاق کنیم درباره شما صحبت کنند
(Viralnomics)

store.theptdc.com

مجموعه «مربی آنلاین بسیار ثروتمند» شامل «عادت‌های مربیان آنلاین بسیار ثروتمند» و «تحول‌های بازاریابی مربیان آنلاین بسیار ثروتمند»

store.theptdc.com

کتاب جیبی مربی شخصی (The Personal Trainer Pocket Book)

store.theptdc.com

راهنمای متخصص تناسب‌اندام ثروتمند برای آغاز مسیر شغلی

store.theptdc.com

راهنمای متخصص تناسب‌اندام ثروتمند برای مربیگری آنلاین

store.theptdc.com

راهنمای متخصص تناسب‌اندام ثروتمند برای جذب مراجع

store.theptdc.com

دوره‌های گواهینامه و توسعه کسب‌وکار

آکادمی مربی آنلاین، همراه با کتاب درسی «مبانی مربیگری آنلاین» (The Fundamentals of Online Training)

www.onlinetrainer.com/academy

کتابهای کودک

«ماجرا، ماجرا، در انتظار همه ماست» (Adventure, Adventure, Awaits for Us All)، با همکاری آلیسون گودمن؛ عرضه شده در آمازون.

خدمات خبرنامه دیجیتال

«بازاریابی تناسب اندام، ماهانه» (Fitness Marketing Monthly).
store.theptdc.com

برای مشاهده فهرست کامل و به روز کتابها، برنامه ها و دوره ها به www.theptdc.com/store مراجعه کنید.



فهرست مطالب

6	سپاسگزاری
8	پیشگفتار
10	مقدمه

بخش 1: برنامه‌ریزی برای موفقیت

13	1. خب، مربی شخصی شده‌اید؛ حالا چه؟
32	2. انتخاب درست: پیدا کردن کار به‌عنوان مربی
73	3. متمایز باشید: ساختن حوزه تخصصی مربیگری

بخش 2: کار کردن به‌عنوان مربی شخصی

94	4. حالا وارد دنیای فروش شده‌اید: هنر فروش
129	5. رو در رو: پرورش روابط با مراجعان
160	6. برافروختن آتش: سیستم برانگیختن اشتیاق
178	7. ساده نگه دارید: سیستم تمرکز و چرایی اثربخشی آن
205	8. سوخت آتش: باانگیزه نگه داشتن مراجعان
225	9. ده تیپ: شخصیت‌های رایج مراجعان و روش کار با آن‌ها
254	10. روابط درون‌سازمانی: کار کردن به‌عنوان عضوی از یک تیم

بخش 3: گسترش کسب‌وکار مربیگری شخصی

268	11. درآمد بیشتر: چگونه به‌عنوان مربی درآمد بیشتری داشته باشیم
288	12. روی خود سرمایه‌گذاری کنید: موفق‌شدن به‌عنوان مربی
	اشتعال (Ignition)

سپاسگزاری

وقتی این سطرها را می‌نویسم و دوباره بخش سپاسگزاری نسخه نخست کتاب را می‌خوانم، احساس دلتنگی و نوستالژی به سراغم می‌آید.

سال 2009، زمانی که نوشتن این کتاب را آغاز کردم، باور نداشتم که روزی آن را تمام خواهم کرد. سال 2011 هم تصور نمی‌کردم «مرکز توسعه مربیان شخصی» (thePTDC) روزی پا بگیرد. حالا در سال 2014، گویی آسمان حد توانایی‌های ماست و باور دارم هر چیزی ممکن است.

البته می‌توانم از شب‌هایی بگویم که تا دیروقت بیدار بودم و صبح‌هایی که زود از خواب بلند می‌شدم؛ از حمله‌های اضطراب یا کاهش وزنی که به دلیل تغذیه نامناسب و روزهای تمام‌نشدنی نگرانی درباره تکتک واژه‌هایی که می‌نوشتم، داستان‌هایی که تعریف می‌کردم و راهبردهایی که در صفحات پیش رو شرح داده‌ام، تجربه کردم.

اما دلتان برایم نسوزد.

زندگی فوق‌العاده است و من از آن لحظات لذت بردم؛ دست‌کم از بیشترشان. نتیجه نسخه 1.0 «آتش را شعله‌ور کن»، شکل‌گیری thePTDC بود: تلاشی مشترک که شعار «ورزش به‌مثابه دارو» را از خانه من در تورنتو تا روستاهای هند، از اروپا تا استرالیا و هر نقطه میان آن‌ها به گوش مردم می‌رساند.

اینکه ده‌ها هزار نفر در بیش از 100 کشور جهان این کتاب را خوانده‌اند، شگفت‌انگیز است؛ هیجان‌انگیز، فوق‌العاده و مهم‌تر از همه، بدون شما ممکن نبود. بنابراین نخستین سپاس من از شماست؛ کسی که اکنون این کتاب را می‌خواند. از شور و تعهدتان به جنبش «ورزش به‌مثابه دارو» سپاسگزارم.

به مادر و پدرم: هر کاری که در زندگی انجام دهم، تقدیم شما خواهد بود. همواره کنارم بوده‌اید، گوش داده‌اید و هر ایده دیوانه‌واری را که داشته‌ام تشویق کرده‌اید. به خواهر و برادرهای بزرگ‌ترم، لیز، دیو و دن، و شریک‌های دوست‌داشتنی زندگی‌شان، جیمز، کایلا و رونو: ما از جهات بسیاری با هم متفاوتیم، اما وقتی دور هم جمع می‌شویم، هیچ‌کس نمی‌تواند جلوی لبخندش را بگیرد. همه‌تان را دوست دارم.

این کتاب هرگز بدون ویراستارم، کلی جیمز-انگر، به سرانجام نمی‌رسید. هنوز نمی‌دانم چطور توانستی بیش از 65,000 واژه از پرگویی‌هایم را به چیزی که اکنون می‌بینید تبدیل کنی. خیلی فوق‌العاده‌ای، هرچند مدام می‌خواهی مجبورم کنی واژه‌ها را با املای آمریکایی بنویسم.

و به آلیسون، تکیه‌گاه محکم: نمی‌دانم چطور از پس همه این‌ها برمی‌آیی. تمام این مسیر را دیده‌ای و از همه‌چیز خبر داری. از هر کسی بهتر مرا می‌فهمی و دلسوزترین، مهربان‌ترین و صبورترین انسانی هستی که شناخته‌ام. هیچ‌یک از این‌ها بدون تو ممکن نبود. دوستت دارم.

سپاسگزاری نسخه نخست «آتش را شعله‌ور کن» را با قولی به خانواده و دوستانم تمام کردم: اینکه تلفن‌هایشان را جواب خواهم داد، قرارها را به یاد خواهم سپرد، آخر هفته‌ها بیرون خواهم رفت و بیشتر دوش خواهم گرفت؛ البته تا وقتی که نوشتن کتاب بعدی را شروع کنم. از آن زمان تاکنون 3 کتاب نوشته‌ام و آزادی داشته‌ام هر ایده عجیب‌وغریبی را که در آن لحظه خوب به نظرم می‌رسید دنبال کنم.

پس احتمالاً بهتر است از قول‌هایی که سال‌ها پیش دادم قطع امید کنید. شاید گاهی قراری را فراموش کنم یا دوش گرفتن را عقب بیندازم، اما آن قدر به من خوش می‌گذرد که نمی‌خواهم دست بکشم.

پیشگفتار

من مربی شخصی نیستم؛ یعنی هرگز با مراجعان به صورت حضوری کار نکرده‌ام و علاقه‌ای هم به این کار ندارم. اما بیش از 20 سال است که با مربیان در نوشتن مقاله و کتاب همکاری می‌کنم و کارشان را از نزدیک می‌بینم.

مربیانی که سرانجام با آن‌ها کار می‌کنم، بیش از هر چیز مربیان خوبی هستند. بدیهی است، مگر نه؟ چرا باید بخواهم با کسی کتاب بنویسم که در کار خودش خوب نیست؟ اما چه چیزی یک مربی را «خوب» می‌کند؟ پاسخ این پرسش پیچیده‌تر است. کسانی که با آن‌ها همکاری می‌کنم معمولاً ویژگی‌های زیر را دارند:

باتجربه‌اند

هر از گاهی از مربی جوانی خبر می‌شنوم که هر جمله‌اش از جاه‌طلبی لبریز است. در ذهن خودش آماده است دنیا را زیرورو کند. اما در ذهن من؟ هنوز چیز قابل استفاده‌ای از او نمی‌بینم. فعلاً او می‌داند چه روشی برای خودش، برای دوستان تمرینی‌اش و برای ورزشکاران و مربیان مشهوری که تحسین می‌کند و می‌خواهد از آن‌ها الگو بگیرد، مؤثر است.

آنچه می‌خواهم ببینم، شواهدی است که نشان دهد او می‌تواند به کسانی نتیجه برساند که اصلاً شبیه خودش نیستند؛ کسانی که هدف‌ها و موانعی دارند که او در این مقطع از مسیر حرفه‌ای خود توان همذات‌پنداری با آن‌ها را ندارد. از این هم مهم‌تر، می‌خواهم بدانم آیا بر پایه موفقیت‌ها و شکست‌های خودش در کمک به مراجعان، نظرش را درباره مسئله مهمی تغییر داده است یا نه.

آموزش دیده‌اند

مربیان فوق‌العاده‌ای می‌شناسم که هرگز به دانشگاه نرفته‌اند. اما تقریباً تمام مربیانی که برای مقاله‌ای با آن‌ها کار کرده‌ام مدرک دانشگاهی دارند، و همه هم‌نویسندگان کتاب‌هایم مدرک کارشناسی ارشد داشته‌اند.

اگر از آن‌ها بپرسید، می‌گویند ناچار شده‌اند بسیاری از آموخته‌های دانشگاه را کنار بگذارند و دانش حاصل از زندگی واقعی با آموزش کتاب‌درسی متفاوت است. بعضی متخصصان جوان تناسب‌اندام این حرف را می‌شنوند و می‌گویند: «پس چرا بخش‌های بی‌فایده را کنار نگذاریم و مستقیم سراغ دانش نرویم؟»

دلیلش این است: پیش از شکستن قالب، باید آن قالب را بشناسید. لازم است بفهمید باورهای رایج چگونه به باورهای رایج تبدیل شده‌اند. بله، این یعنی یادگیری اطلاعاتی که 100% قابل استفاده عملی نیستند. گاهی هم یعنی جذب حجم زیادی از اطلاعات که شاید هیچ وقت از آن‌ها استفاده نکنید.

اما این به معنی بی‌فایده بودن آن اطلاعات نیست. کسب دانش مهارتی است که در تمام دوران حرفه‌ای خود، و درواقع در هر شغلی، به آن نیاز دارید. و پیش از آنکه بتوانید یاد بگیرید، باید یاد بگیرید چگونه یاد بگیرید.

موفقیتشان بر کمک به دیگران بنا شده است

حالا به محتوای «آتش را شعله‌ور کن» و اصل حرف این پیشگفتار می‌رسیم: معیار موفقیت شما به عنوان مربی، موفقیت مراجعانتان است. آموزش اولیه و مستمر، دانش موردنیازتان را به شما می‌دهد؛ تجربه می‌آموزد چگونه از آن دانش استفاده کنید. اما هرگز مربی خوبی نخواهید شد، مگر آنکه کسانی که برای خدماتتان پول می‌پردازند، به هدف‌هایشان برسند.

جان به خوبی توضیح می‌دهد چگونه مربی بهتری باشید. او نشان می‌دهد چطور به مراجعان کمک کنید عمیق‌ترین انگیزه‌هایشان را کشف کنند و به کار بگیرند؛ دلایل پنهانی که می‌خواهند به تناسب‌اندام برسند و آن را حفظ کنند. همچنین نشان می‌دهد چگونه از حرفه خود درآمد بهتری داشته باشید.

فقط امیدوارم به خاطر داشته باشید که همه چیز با اشتیاق شما برای کمک به مراجعانتان آغاز می‌شود. موفقیت آن‌ها، موفقیت شماست.

— لو شولر (Lou Schuler)

مقدمه

اکنون 5 سال از تصمیم برای نوشتن «آتش را شعله‌ور کن» می‌گذرد. آن زمان کتاب‌های فراوانی درباره موفق‌شدن در حرفه مربیگری وجود داشت و امروز هم قطعاً کم نیستند.

پس چرا این کتاب تا این اندازه با خوانندگان ارتباط برقرار کرد؟ به باور من 2 دلیل دارد. نخست اینکه آن را به زبانی ساده و فهم‌پذیر نوشته‌ام. دوم اینکه بر «جنبه‌های نرم» مربیگری تمرکز کرده‌ام. یک برنامه تمرینی فقط به اندازه توانایی شما در ترغیب مراجع به اجرای آن خوب است. معتقدم شناخت روان‌شناسی و توانایی ساختن رابطه‌ای نیرومند با مراجعان، به‌گونه‌ای که خودشان بخواهند برنامه را دنبال کنند، اولویت نخست شما به‌عنوان مربی است. یادگیری چگونگی طراحی برنامه در اولویت دوم قرار می‌گیرد.

در 3 سالی که از انتشار نسخه اصلی «آتش را شعله‌ور کن» گذشت، چیزهای زیادی تغییر کرد.

من دیگر مراجعان را تمرین نمی‌دهم. از زمان انتشار نسخه نخست، تمرکز من بر یادگیری هرچه بیشتر درباره ایجاد نظام‌های کارآمد کسب‌وکار و نقطه تلاقی تناسب‌انداز، کسب‌وکار و اقتصاد رفتاری گذاشته‌ام؛ موضوعاتی که در این نسخه به‌روزشده با آن‌ها آشنا می‌شوید. (حتی اگر به‌صراحت نام نبرم، تقریباً همه نظام‌ها و فنونی که اینجا شرح می‌دهم عمیقاً در روان‌شناسی ریشه دارند.)

در 3 سالی که از پیدایش نسخه اول کتاب می‌گذرد، صنعت تناسب‌انداز هم بسیار تغییر کرده است. تمرین انفرادی جای خود را تا حدی به برنامه‌های باکیفیت تمرین گروه‌های کوچک داده است؛ روندهایی مانند کراس‌فیت به بخشی ثابت تبدیل شده‌اند و گزینه‌های مربوط به محل و شیوه تمرین به‌صورت تصاعدی گسترش یافته‌اند.

شاید چشمگیرترین تغییر این باشد که امروز صرفاً ارائه اطلاعات برای موفقیت کافی نیست. اگر می‌خواهید مسیری حرفه‌ای شگفت‌انگیز، موفق و رضایت‌بخش داشته باشید، باید یاد بگیرید چگونه محتوای خود را عرضه و مؤثر ارتباط برقرار کنید؛ نه فقط در آنچه می‌گویید، بلکه در آنچه می‌نویسید و در شیوه ارائه خودتان.

در نتیجه، این نسخه بازنگری‌شده، گسترش‌یافته و به‌روزشده، عملاً کتابی متفاوت است. جریان روایت همان است: من برای شما، خواننده‌ام، می‌نویسم؛ نه برای تحت‌تأثیر قرار دادن نویسندگان دیگر حوزه تناسب‌اندام با اصطلاحات تخصصی مبهم و خسته‌کننده. تنها هدفم این است که از مطالب لذت ببرید، آن‌ها را بفهمید و بتوانید هرچه می‌گویم به کار ببندید.

هنوز هم از پیدا کردن شغل مناسب، شناخت جایگاه خود در این دنیای شلوغ تناسب‌اندام، فنون فروش و طراحی برنامه برای تازه‌کاران صحبت می‌کنم. علاوه بر این‌ها، بخش‌های بازنویسی‌شده یا کاملاً تازه‌ای درباره موضوعاتی از ایجاد جریان‌های درآمدی متعدد تا استفاده از رسانه‌های اجتماعی برای رشد کسب‌وکار و داشتن زندگی رضایت‌بخش به‌عنوان مربی خواهید یافت. می‌خواهم به شما کمک کنم تعادل مناسب خودتان را پیدا کنید.

اما واقعیت ناخوشایندی هم وجود دارد: نرخ چاقی در سراسر جهان همچنان رو به افزایش است. تناسب‌اندام نوعی پزشکی پیشگیرانه است؛ اما بدون شمار زیادی متخصص توانمند که در خط مقدم با شور و درستکاری فعالیت کنند، افزایش هزینه‌های مراقبت سلامت ممکن است در آینده‌ای نه‌چندان دور جامعه را زمین‌گیر کند.

مربیگری شخصی از نظر من رضایت‌بخش‌ترین، هیجان‌انگیزترین، قدردانی‌برانگیزترین و پربارترین حرفه دنیاست. هدفم این است که آن را به یکی از سودآورترین حرفه‌ها هم تبدیل کنم. من برای شما اینجا هستم، رفقا؛ بگذارید این کتاب راهنمایان باشد.

بخش 1

برنامه ریزی برای

موفقیت

آغاز فصل 1 در صفحه بعد



خب، مربی شخصی شده‌اید! حالا چه؟

«وقتی شاگرد آماده باشد، استاد از راه می‌رسد.»

— ضرب‌المثل بودایی

همه‌چیز از اشتیاق آغاز می‌شود.

اشتیاق همان چیزی است که میان یک مربی شخصی موفق (و ثروتمند) و کسی که در این حرفه شکست می‌خورد تفاوت ایجاد می‌کند. منظورم فقط اشتیاق به تمرین نیست؛ بلکه توانایی برانگیختن همان اشتیاق در مراجعان نیز هست.

بگذارید توضیح بدهم. مربیان شخصی تازه‌کار گاهی تصور می‌کنند هدف اصلی‌شان کمک به مراجعان برای دستیابی به هدف‌های دشوار عملکرد ورزشی یا رسیدن به بدنی کم‌چربی و عضلانی و تفکیک‌شده است. درست است که بعضی از مراجعان شما در این گروه قرار می‌گیرند، اما بیشتر مربیان، از جمله خود من، با طیف بسیار گسترده‌تری از افراد کار می‌کنند. این افراد نه ورزشکار آماتور یا رقابتی هستند و نه در پی بدنی بی‌نقص و رشک‌برانگیز. آن‌ها نه برای رسیدن به کمال، بلکه برای رسیدن به آمادگی جسمانی تلاش می‌کنند. ورزش می‌کنند تا سالم‌تر باشند: استرسشان را

مدیریت کنند، وزن کم کنند و عضله بسازند. تمرین می‌کنند تا سرزنده بمانند و با آثار افزایش سن یا بیماری‌های مزمن مقابله کنند؛ و در حالت مطلوب، می‌خواهند در این مسیر خوش هم بگذرانند.

این مراجعان اغلب هدف‌هایی روشن و دقیق ندارند. بنابراین انگیزه‌شان برای تمرین با شما به اندازه‌ای که می‌خواهید نیست. آن‌ها غالباً بر سر دوراهی‌اند: آیا تمرین با شما را ادامه دهند یا کنار بگذارند؟ شیوه‌های پیشرفته بارگذاری، دوره‌بندی تمرین (Periodization) و برنامه‌نویسی پیچیده، هر قدر هم خوب طراحی شده باشند، احتمالاً کمکی به حفظ چنین مراجعانی نمی‌کنند. بگذارید نکته‌ای را بگوییم: برای بیشتر مراجعان، کیفیت برنامه‌ای که طراحی می‌کنید در برابر توانایی شما در ایجاد میل به اجرای همان برنامه در مراجع اهمیت بسیار کمتری دارد.

تعجب کردید؟ واقعیت این است که بهترین و موفق‌ترین مربیان شناخت خوبی از فیزیولوژی (Physiology)، آناتومی (Anatomy) و بیومکانیک (Biomechanics) دارند و این دانش را در تمرین‌ها به کار می‌گیرند. اما مهم‌تر از آن، هر روز در مراجعان خود اشتیاق ایجاد می‌کنند. همین اشتیاق است که آنان را متمایز می‌سازد.

دنیل کوئل در کتاب پرفروش «رمز استعداد» (The Talent Code) توضیح می‌دهد چه چیزی یک مربی عالی برای کودکان می‌سازد. مربیانی که از سطوح پایه بهترین ورزشکاران را پرورش می‌دهند، لزوماً کسانی نیستند که بهتر از همه مهارت‌ها را آموزش می‌دهند؛ آن‌ها بهترین افراد در برانگیختن

اشتیاق کودکان هستند. والتر گرتسکی، پدر وین گرتسکی، دانش کافی برای تحلیل بیومکانیک ضربه اسلپ‌شات وین در کودکی او نداشت؛ او کاری کرد که وین عاشق بازی شود، و همین مهم‌تر بود.

کسانی که تازه ورزش را آغاز کرده‌اند شاید کودک نباشند، اما همین درس درباره آن‌ها هم صدق می‌کند. به‌عنوان مربی، وظیفه اصلی شما این نیست که به مراجع یاد بدهید عضلات سرینی‌اش را فعال کند، یا وادارش کنید 3 ست 12 تکراری انجام دهد، یا برای برنامه تمرینی او «دوره‌بندی بلوکی» (Block Periodization) طراحی کنید. نویسنده این کارها را وظیفه فیزیوتراپیست‌ها، مربیان قدرت و آماده‌سازی جسمانی و درمانگران ورزشی می‌داند. کار اصلی شما این است که مراجع برای تمرین کردن هیجان‌زده شود و تک‌تک جلسه‌های تمرین را دوست داشته باشد.

یعنی هر کاری از دستتان برمی‌آید انجام دهید تا او دلایل واقعی ورزش کردنش را پیدا کند؛ مفهومی که بعداً مفصل درباره‌اش صحبت خواهیم کرد. شاید تعجب کنید که این دلایل اغلب هیچ ارتباطی با هدف‌هایی که فرد ابتدا نام می‌برد، مانند کم کردن 10 پوند وزن یا دویدن در مسابقه 5 کیلومتری، ندارند.

وقتی با چنین افرادی کار می‌کنید، فقط در حرفه تناسب‌اندام نیستید؛ شما در حرفه خدمات مشتری نیز فعالیت می‌کنید. بهترین برنامه تمرینی، برنامه‌ای است که برای هر مراجع جواب بدهد و آن‌قدر احساس خوبی در او ایجاد کند که باز هم برگردد.

هماهنگ شدن با اشتیاق خودتان

برای آنکه به مراجعان کمک کنید اشتیاق خود را پیدا کنند، ارتباطتان را با اشتیاق خودتان حفظ کنید. پرسش‌هایی مانند موارد زیر را از خود بپرسید:

- انگیزه اولیه شما برای ورزش کردن چه بود؟
- چگونه ورزش را شروع کردید؟ آیا به باشگاه می‌رفتید؟ اگر بله، اولین باشگاهی را که عضو آن شدید با جزئیات توصیف کنید.
- چه چیزی باعث شد ادامه دهید؟
- با چه موانعی روبه‌رو شدید؟ چگونه بر آن‌ها غلبه کردید؟
- از چه زمانی در باشگاه احساس موفقیت کردید؟ این احساس چه تأثیری بر تصویری که از خودتان داشتید گذاشت؟
- اولین بار چه زمانی کسی متوجه تغییرات بدن شما شد؟ چه نظرهایی شنیدید؟ آن حرف‌ها چه احساسی در شما ایجاد کرد؟
- اولین بار چه زمانی به شخص دیگری درباره تمرین کردن توصیه کردید؟
- آیا انگیزه شما برای ورزش در گذر زمان تغییر کرده است؟ اگر چنین است، چگونه؟
- چه چیزی باعث شد تصمیم بگیرید مربیگری شخصی را حرفه خود قرار دهید؟
- برای مربی شخصی شدن با چه موانعی مواجه شدید؟ چگونه از آن‌ها گذشتید؟

• امروز چگونه اشتیاقتان به تناسب اندام را زنده نگه می دارید؟

«چرای» مراجعانتان را پیدا کنید

اینکه از شما می خواهم اشتیاق شخصی تان را بشناسید، چیزی فراتر از درون نگری است؛ این کار کمک می کند با مراجعان ارتباط برقرار کنید. منظورم این است: وقتی به این فکر می کنید که چرا نخستین بار به تناسب اندام علاقه مند شدید یا برای اولین بار پا به باشگاه گذاشتید، احتمالاً با اشتیاق و انگیزه ویژه خودتان بهتر ارتباط می گیرید.

اولین انگیزه من، در 15 سالگی، این بود که دیگر در هاکی دچار ضربه مغزی نشوم. آن قدر لاغر و ضعیف بودم که بازیکنان دیگر مدام مرا به زمین می کوبیدند و می خواستم قوی تر شوم. وقتی وزنه زدن را شروع کردم، خیلی زود فهمیدم عاشق قوی تر و بهتر شدن برای خودم هستم، نه برای یک تیم؛ و علاقه ام به هاکی را از دست دادم. بعد «چرای» من به این تبدیل شد: «می خواهم رابطه جنسی داشته باشم»؛ زیرا در ذهن نوجوانانه و ناپخته ام (حدود 15 سالم بود)، فکر می کردم دخترها فقط به عضلات دوسر بازو اهمیت می دهند. (با نگاهی به گذشته، تا دهه 20 زندگی ام نفهمیدم اشتباه می کردم؛ و تازه آن زمان تمرین دادن پاهایم را شروع کردم).

هرچه بزرگ تر شدم، شیفته شیوه های مختلف وزنه زدن شدم؛ از فکر شرکت در مسابقات بلند کردن کتل بل گرفته تا پاورلیفتینگ و مدلینگ تناسب اندام را امتحان کردم. در حال حاضر به زیبایی شناسی دوران «عصر طلایی»

علاقه‌مند شده‌ام: نگاه کردن به بدن همچون مجسمه‌ای خوش‌تناسب، نه تلاش برای هرچه حجیم‌تر شدن. این آرمان بدنی را با تمرین دنبال می‌کنم، چون از آن لذت می‌برم و در جمع‌های اجتماعی به من اعتمادبه‌نفس می‌دهد.

اما این داستان من است و به خودم تعلق دارد. برای موفقیتان در مربیگری، فهمیدن اینکه مراجع از چه موقعیتی می‌آید، چه ناامنی‌ها و نگرانی‌هایی دارد و ممکن است با چه مشکلاتی دست‌وپنجه نرم کند، اهمیتی اساسی دارد. نخستین قدم این است که مانند کاری که من در بالا کردم، مسیر تغییر اشتیاقاتان به تناسب‌اندام را در طول زمان دنبال کنید. احتمالاً دلیل تمرین کردن شما در امروز با دلیلتان هنگام شروع فرق دارد؛ مهم نیست چه زمانی آغاز کرده‌اید. به یاد بیاورید نخستین بار که وارد باشگاه شدید چه فکری در سرتان می‌گذشت و انگیزه شخصی‌تان چه بود. ترس، اضطراب یا احساس مرعوب شدن آن روزها را نیز فراموش نکنید.

زیرا مراجع شما در هر سنی که باشد، احتمالاً هنگام تمرین با شما احساس ناامنی یا تردید می‌کند. این احساس چندان با حال‌وهوای روزهای اول خودتان تفاوت ندارد. چیزی که امروز از خودتان انتظار دارید، برای او تازگی دارد؛ باید او را از همان نقطه‌ای که اکنون در آن است همراهی کنید. به یاد آوردن جایگاهی که روز اول داشتید، کمک می‌کند با مراجع ارتباط بگیرید و خود را جای او بگذارید. همان‌طور که در این کتاب خواهید دید، وقتی مراجع احساس کند شما او را درک می‌کنید، در کنارتان راحت خواهد بود؛ و این برای اعتماد کردن به شما و تمایل به تمرین با شما ضروری است.

در فصل‌های بعدی بیشتر درباره این موضوع صحبت می‌کنیم. فعلاً می‌خواهم اشتیاق گذشته و امروزتان را در مقام مربی بشناسید و هنگام خواندن این کتاب و پیش رفتن در مسیر حرفه‌ای خود آن را به یاد داشته باشید.

برای کمک به پیدا کردن «چرا»ی خودتان، کاربرگی به نام «اشتیاق شما چیست؟» (What's Your Passion?) تهیه کرده‌ام. می‌توانید آن را از www.theptdc.com/ignite-worksheets دریافت کنید.

✓ نکته آموزشی

به یاد بیاورید اشتیاقاتان از کجا آغاز شد و بکوشید همان احساس را در تک‌تک مراجعاتتان ایجاد کنید. کاری کنید احساسی را تجربه کنند که شما هنگام تبدیل کردن تناسب‌اندام به بخشی از زندگی خود داشتید؛ آن وقت می‌مانند. در حفظ مراجع، اشتیاق از همه دانش علمی دنیا نیرومندتر است.

انتخاب گواهینامه مربیگری

[یادداشت: من با هیچ نهاد صادرکننده گواهینامه‌ای همکاری یا در آن منفعت مالی ندارم؛ بنابراین مطالبی که در ادامه می‌گویم، نظر بی‌طرفانه من است.]

هنگام انتخاب گواهینامه مناسب، اولین نکته‌ای که باید در نظر داشته باشید این است که صدور گواهینامه برای مربیان، یک کسب‌وکار است؛ آن هم کسب‌وکاری سودآور. باید گواهینامه‌ای را برگزینید که بیش از همه با فلسفه تمرینی شما هماهنگ است. افزون بر این، گواهینامه‌های مختلف مربیگری شخصی به میزان متفاوتی از دانش پیش‌زمینه و مطالعه نیاز دارند. اگر

تصمیم دارید برای مدرکی دشوارتر اقدام کنید، مطمئن شوید از پس این چالش برمی‌آیید؛ اما به یاد داشته باشید معمولاً هرچه گرفتن گواهینامه دشوارتر باشد، در سراسر صنعت اعتبار بیشتری دارد.

نگار فونونی

نگاهی از درون

نگار فونونی، مربی تناسب‌اندام و سبک زندگی، نویسنده، کارآفرین، کهنه‌سرباز نیروی هوایی ایالات متحده و مادر، مشتاق است زنان را از راه قدرت بدنی توانمند سازد.

نگار اهل لس‌آنجلس است و 14 سال سابقه در صنعت تناسب‌اندام دارد. او باور دارد نگرش مثبت مهم‌ترین جنبه یک سبک زندگی متناسب و سالم است. نگار از طریق وبلاگش، «بخور، وزنه بزن و شاد باش» (Eat, Lift & Be Happy) و کانال یوتیوب همراه آن، به زنان می‌آموزد بدن خود را بپذیرند و تشویقشان می‌کند زندگی خود را با غذا و ورزش غنی‌تر سازند.

نگار نویسنده مهمان چندین وبسایت، از جمله MyFitnessPal.com و Schwarzenegger.com است و مجموعه 12 هفته‌ای دگرگونی کامل با نام «لاغر و دوست‌داشتنی» (Lean & Lovely) را نوشته است.

نگار بی‌هیچ خجالتی شیفته داستان‌های علمی‌تخیلی و فانتزی است؛ هنگام خندیدن از بینی صدایی درمی‌آورد و عاشق وزنه‌زدن، یوگا، شراب قرمز، شکلات تلخ، سفر، مد و خواندن و جمع کردن کتاب است. او همراه همسر، پسر و 2 بولداگ بازیگوشش در سانتامونیکا، کالیفرنیا زندگی می‌کند.

3 کلید موفقیت نگار در صنعت تناسب‌اندام

① **حوزه تخصصی خود را پیدا کنید.** همه به یک حوزه تخصصی مشخص نیاز دارند؛ زیرا کمک می‌کند بر گروه جمعیتی‌ای متمرکز شوید که بیشترین بهره را از دانشتان می‌برد. گاهی این حوزه خودش شما را پیدا می‌کند؛ پس آماده شنیدن باشید و ذهنی باز داشته باشید.

② **اصیل باشید.** هیچ‌کس دیگری مانند شما نیست. اگر تلاش کنید کسی جز خودتان باشید، رفتارتان ساختگی به نظر می‌رسد. اصالت همیشه ارزشمند است و کمک می‌کند همان نوع مراجع و مشتری‌ای را جذب کنید که واقعاً می‌خواهید.

③ **با اشتیاق‌تان زندگی کنید.** اگر هر روز صبح با هیجان کاری که انجام می‌دهید بیدار شوید، سخت تلاش خواهید کرد و سهمی مثبت در دنیای تناسب‌اندام خواهید داشت.

جمله‌هایی که نگار سرلوحه زندگی خود قرار می‌دهد

«راز جلو افتادن، شروع کردن است.»

«شجاعت یعنی مقاومت در برابر ترس و چیره شدن بر آن، نه نبود ترس.»

— مارک تواین

برای آشنایی بیشتر با نگار فونونی و جنبش «بخور، وزنه بزن و شاد باش» او، به www.negharfonooni.com سر بزنید.

در کانادا، ایالات متحده و بیشتر کشورهای دیگر، مربیگری شخصی حرفه‌ای فاقد مقررات‌گذاری است. این بدان معناست که مربیان برای کار در این صنعت الزاماً به گواهینامه نیاز ندارند. همچنین هیچ نهاد گواهی‌دهنده‌ای در

قبال عملکرد مربیانی که تأیید می‌کند پاسخ‌گو شناخته نمی‌شود و در نتیجه تفاوت‌های زیادی در این زمینه وجود دارد. با این حال، طرح‌های بیمه بیشتر باشگاه‌ها مربیانی را که گواهینامه معتبر در سطح ملی ندارند پوشش نمی‌دهد و برخی باشگاه‌ها حتی چنین افرادی را استخدام نمی‌کنند.

اکنون صنعت از نقش پایه مربی شخصی فراتر رفته است. گواهینامه‌های «جانبی» یا تکمیلی بیشتری، از آموزش کنترل گرفته تا تخصص کار با سالمندان و مربیگری سبک زندگی سالم، در حال ظهورند. بار دیگر پیش از ثبت‌نام برای گواهینامه تازه، هدف‌هایتان را در نظر بگیرید [برای آگاهی بیشتر درباره ایجاد حوزه تخصصی تمرین، فصل 3 را ببینید]. گرفتن مدارک فقط برای جمع کردن کاغذ و افزودن حروف اختصاری پس از نامتان ممکن است اتلاف پول باشد؛ زیرا احتمالاً مراجعان شما تفاوت آن‌ها را نمی‌دانند.

با این همه، هرچند مراجعان تفاوت مدارک را نمی‌شناسند، این گواهینامه‌ها تقریباً همیشه راهی برای گسترش دانش و ادامه یادگیری در مقام مربی‌اند. می‌توانید برای کار با جمعیت‌های ویژه یا توسعه مهارت‌هایتان گواهینامه بگیرید و در همین حین از پژوهش‌های روز آگاه بمانید. فایده این کار در دانشی است که به دست می‌آورید، نه در حروف پس از نام یا کسب امتیازهای آموزش مداوم (Continuing Education Credits). هرچند با مطالعه فردی هم می‌توانید این دانش را به دست آورید، یک دوره گواهینامه منابع موردنیازتان را از پیش گردآوری و سازمان‌دهی کرده است.

باید به خاطر داشته باشید که گواهینامه‌های مربیگری شخصی درها را به رویتان باز می‌کنند. در کانادا، Can Fit Pro، شبکه مربیان شخصی دارای گواهینامه (CPTN) و انجمن فیزیولوژی ورزشی کانادا (CSEP) همگی راه‌های خوبی برای شروع هستند. در ایالات متحده مجموعه متنوع‌تری از نهادهای مربیگری شخصی وجود دارد؛ از جمله شورای آمریکایی ورزش، کالج آمریکایی پزشکی ورزشی و آکادمی ملی پزشکی ورزشی.

در فضای آنلاین نیز گزینه‌هایی مانند انجمن ملی ورزش و مربیان (NESTA) و انجمن بین‌المللی علوم ورزشی (ISSA) وجود دارند که گزینه‌ای جذاب برای افراد سراسر دنیا محسوب می‌شود. افزون بر آن، بسیاری از کشورها نهادهای گواهی‌دهنده خود را دارند؛ نام کشورتان را همراه عبارت personal training certification در گوگل جست‌وجو کنید تا ببینید کدام نهادها برایتان مناسب‌اند.

مزیت دریافت گواهینامه از یک سازمان بزرگ این است که چنین نهادهایی کارگاه‌ها، وبینارها، همایش‌ها، کنفرانس‌ها و دیگر فرصت‌های آموزش مداوم فراهم می‌کنند تا دانش خود را بیشتر کنید. نکته دیگری که باید در نظر بگیرید این است که شرکت مالک یک نهاد گواهی‌دهنده ممکن است مالک زنجیره‌ای از باشگاه‌ها هم باشد (برای نمونه Good Life Fitness و CanFit Pro در کانادا)، یا باشگاه‌ها داشتن یک گواهینامه خاص را از مربیان بخواهند. اگر باشگاه مشخصی را برای کار کردن در نظر دارید، بررسی کنید

آیا مدرک خاصی را الزامی می‌داند یا ترجیح می‌دهد. البته اگر بعداً تصمیم بگیرید باشگاهتان را عوض کنید، معمولاً گرفتن گواهینامه لازم نسبتاً آسان و کم‌هزینه است.

من حرفه خود را با گواهینامه Can Fit Pro PTS شروع کردم؛ گواهینامه‌ای «پایه» که گرفتنش نسبتاً آسان است. سرانجام آن را کنار گذاشتم و به جای آن گواهینامه متخصص تأییدشده قدرت و آماده‌سازی جسمانی (Certified Strength and Conditioning Specialist, CSCS) از انجمن ملی قدرت و آماده‌سازی جسمانی را گرفتم؛ یکی از معتبرترین و سطح‌بالترین گواهینامه‌های موجود.

پس از قدری تحقیق دریافتیم CSCS نسبت به مدرک پیشین با علایق شخصی من هماهنگی بیشتری دارد. این گواهینامه بیشتر بر عملکرد ورزشی تأکید می‌کند و مجله پژوهشی ماهانه‌ای که دریافت می‌کردم منبع ارزشمندی بود. به 2 دلیل مدرکم را تغییر دادم. اول آنکه در آن زمان فکر می‌کردم شاید بخواهم با ورزشکاران کار کنم. دوم آنکه شنیده بودم مجله مشهور Men's Health - که می‌خواستم برایش به صورت آزاد مطلب بنویسم - تنها نویسندگان دارای عنوان CSCS را می‌پذیرد. از آن زمان تاکنون بارها در Men's Health حضور داشته‌ام، هم در خود مجله و هم در یکی از کتاب‌های آن. در نهایت در کار با ورزشکاران متخصص نشدم، اما همچنان خوشحالم که مدرک CSCS را گرفتم.

پیشنهاد می‌کنم پیش از صرف وقت و هزینه برای گرفتن گواهینامه، سازمان‌های صادرکننده احتمالی را با دقت بررسی کنید. (برای دریافت اطلاعات به‌روز، مستقیماً با این نهادها تماس بگیرید یا برای دیدن مقایسه‌ای از مدارک به مرکز توسعه مربیان شخصی در www.theptdc.com/cert سر بزنید.)

آیا برای مربی شخصی بودن باید بدن کاملاً عضلانی و تفکیک‌شده داشته باشید؟

به آنچه می‌گویید عمل کنید. اگر مربی شخصی هستید، باید از آمادگی جسمانی برخوردار باشید و به توصیه‌هایی که می‌کنید خودتان هم عمل کنید. فکرش را بکنید: آیا حاضرید مدیریت سرمایه‌تان را به فردی ورشکسته بسپارید؟ یا موهایتان را نزد آرایشگری کوتاه کنید که خودش مدل موی افتضاحی دارد؟

اندام و ظاهر شما مهم‌اند و برای کسانی که می‌بینید پیام‌های فراوانی دارند؛ همین‌ها می‌توانند تعیین کنند که مراجعان را جذب می‌کنید یا از خود می‌رانید. موضوع به روان‌شناسی و پدیده‌ای به نام پیوندهای تداعی‌گرانه ناخودآگاه (Unconscious Associative Connections) مربوط می‌شود. در دهه 1950 پژوهشگری به نام آلفرد ال. یاربوس مجموعه‌ای از پژوهش‌ها را انجام داد که بعدها درباره آن‌ها در کتابی به نام «حرکت‌های چشم و بینایی» (Eye Movements and Vision) نوشت. شرکت‌کنندگان ابزارهای ردیابی چشم به چشم داشتند تا مشخص شود به کجا نگاه می‌کنند؛ سپس از آن‌ها خواسته شد به یک نقاشی نگاه کنند. جای تعجب نبود که چشم‌هایشان

در سراسر نقاشی می‌چرخید. اما وقتی از آن‌ها پرسیدند افراد درون نقاشی چقدر ثروتمندند، نگاهشان روی لباس افراد متمرکز شد. وقتی درباره سن افراد نقاشی پرسیدند، نگاهشان به سرهای آن‌ها دوخته شد.

این نخستین شاهد برای میان‌برهایی بود که مغز ما هنگام دریافت اطلاعات حسی به کار می‌گیرد. در دنیا اطلاعات بسیار زیادی وجود دارد و پردازش همه آن‌ها ممکن نیست؛ بنابراین مغز با استفاده از پیوندهای تداعی‌گرانه ناخودآگاهِ ازپیش‌موجود، به اصطلاح راه میان‌بر می‌زند.

در مثال بالا، مغز شرکت‌کنندگان از قبل می‌دانست که پوشاک نشان‌دهنده ثروت است. پس وقتی از آن‌ها پرسیدند افراد در نقاشی‌ها چقدر ثروتمندند، بلافاصله می‌دانستند باید به لباس‌ها نگاه کنند. از آنجا که چهره‌هایمان سندان را آشکار می‌کنند (دست‌کم بدون جراحی زیبایی)، شرکت‌کنندگان همچنین می‌دانستند برای تعیین سن اشخاص نقاشی باید به چهره‌هایشان نگاه کنند.

مقصودم این است: ممکن است 5 گواهینامه داشته باشید، در کارگاه‌های فراوانی شرکت کنید، به افراد زیادی کمک کرده باشید و افتخارات گوناگون دیگری هم در کارنامه‌تان ثبت شده باشد. متأسفانه هیچ‌یک از این‌ها برای مراجع احتمالی معنایی ندارد، مگر آنکه وقت بگذارد و بفهمد همه این‌ها چه معنی دارند؛ و در این صنعت چنین شناختی زمان زیادی می‌برد.

پس آیا برای مربی شخصی بودن حتماً باید بدنی بسیار عضلانی و تفکیک‌شده داشته باشید؟ خیر. مهم این است که از نظر بدنی نمایانگر هدف‌های مراجعان احتمالی خود باشید. چه داخل باشگاه باشید و چه بیرون آن، تبلیغ متحرکی برای محصول خود - یعنی خودتان - هستید. من بیشتر مراجعانم را بیرون از باشگاه پیدا کرده‌ام؛ یا در رویدادهای اجتماعی یا هنگام گفت‌وگو با غریبه‌ها در کافی‌شاپ. متناسب به نظر رسیدن و داشتن ظاهری حرفه‌ای، نقش بزرگی در ایجاد تمایل به تمرین با شما دارد. هرگز نمی‌دانید چه وقت یک مراجع احتمالی یا کسی را می‌بینید که نام شما را به مراجعی احتمالی معرفی خواهد کرد؛ بنابراین باید همیشه برای معرفی و عرضه خودتان و دادن کارت ویزیت آماده باشید.

ظاهر فیزیکی شما بر برداشت مراجعان از میزان تخصصتان اثر می‌گذارد. رابرت بی. چالدینی در کتاب «نفوذ» (Influence) 3 راه برای نشان دادن متخصص بودن معرفی می‌کند: عنوان، پوشش و نشانه‌های پیرامونی. مربیان می‌توانند این نظریه را به روش‌های زیر با کار خود سازگار کنند:

• **عنوان.** آن مرد تبلیغات Dos Equis خودش را «جالب‌ترین مرد دنیا» معرفی می‌کند. عنوان خوبی است؛ همان‌طور که «دکتر دره» عنوان خوبی است. برای خودتان عنوانی انتخاب کنید؛ و بله، حتی می‌تواند «دکتر» باشد. فقط خودتان را پزشک یا دکتر طب معرفی نکنید. نباید چیزی از خودتان جعل کنید، اما می‌توانید خلاق باشید. دوست خوبم راجر لاوسن (Roger "RogLaw" Lawson) خودش را «مدیر ارشد

جذاب سازی جنسی» (Chief Sexification Officer) می نامد. من حاضرم با او تمرین کنم.

• **پوشش.** همان طور که گفتم، مردم ما را از روی لباسی که می پوشیم قضاوت می کنند. حرفه ای ظاهر شوید. اگر می خواهید مربی ای آگاه به نظر برسید و همه افراد دیگر باشگاه لباس های Dri-Fit می پوشند، شما با شلوارک ورزشی و پیراهن یقه دار حاضر شوید. بلافاصله باهوش تر از همکارانتان به نظر خواهید رسید. اگر می خواهید به شکل خاصی دیده شوید، قدرت برداشت دیگران را درک کنید و برای ساختن تصویری مناسب با همان ویژگی مورد نظر تلاش کنید. اگر باشگاهتان قانون پوشش دارد، نمی توانید تغییر چندانی در نوع لباس ایجاد کنید؛ اما می توانید مطمئن شوید لباس هایتان کاملاً تمیز، بدون چروک و اندازه هستند. کفش هایتان هم باید تمیز و خوش ظاهر باشند.

• **نشانه های پیرامونی.** به نظرتان چرا تبلیغات «یک شبه پولدار شوید» خودروهای گران قیمت نشان می دهند؟ محیط اطراف و نشانه هایی که همراه خود دارید، سهم بزرگی در برداشت دیگران از شما دارند. پس خود را در جمع مراجعانی قرار دهید که خوب تمرین می کنند. حتی اگر در آن لحظه مشغول تمرین دادن کسی نیستید، یکی از اعضای باشگاه را در سالن پیدا کنید و زمانی را در کنار او بگذرانید. همراه دیده شدن با افراد متناسب کمک می کند دیگران شما را مربی خوبی تصور کنند. اگر آن افراد لبخند هم بزنند، امتیاز بیشتری می گیرید.

وقتی در باشگاه تمرین می‌کنید، احتمالاً دیگران متوجهتان می‌شوند. شاید حتی خیره نگاه کنند. این خوب است؛ چون تمرین‌های خودتان نیز نوع دیگری از تبلیغ‌اند. یکی از آسان‌ترین روش‌ها برای جذب مراجع جدید این است که در ساعت‌های شلوغ باشگاه تمرین کنید. خودتان را در معرض دید قرار دهید، هدفون نگذارید و چیزی برای نشان دادن داشته باشید. اجرای گونه‌های تازه یا غیرمعمول حرکات ممکن است نگاه تماشاگران علاقه‌مند را جلب کند و آن‌ها را به پرسیدن سؤال وادارد؛ می‌توانید از این فرصت برای ایجاد رابطه یا پیشنهاد یک جلسه کوتاه رایگان یا ارزیابی در همان محل استفاده کنید. مطمئن شوید رفتارتان برای نزدیک شدن مناسب است و به کسانی که نگاهتان می‌کنند سلام کنید؛ شاید همین شروعی باشد که شخصی برای باز کردن سر صحبت با شما منتظرش بوده است.

در پایان، چه در باشگاه و چه در محله‌تان، هرگز لبخند زدن را کنار نگذارید. وقتی با قهوه‌تان دور محله قدم می‌زنید، مردم شما را به‌عنوان مربی «آن باشگاه سر خیابان» خواهند شناخت. فراموش کنید که مانند بسیاری از ما هر 5 ثانیه یک بار گوشی‌تان را بررسی کنید. همان 2 ثانیه اضافه‌ای که صرف می‌کنید تا با لبخند به کسی نزدیک شوید، دستش را بفشارید، از او تعریف کنید، حالش را پرسید و روز خوبی برایش آرزو کنید، شاید تنها بازاریابی‌ای باشد که در تمام عمر به آن نیاز دارید. همیشه به یاد داشته باشید که مردم «مربی» را می‌خرند، نه «مربیگری» را. ظاهر و رفتار شما به همان اندازه حرف‌هایتان اهمیت دارد.

می‌خواهم نکته آخر را هم یادآوری کنم. مربی هنگام کار فاصله نزدیکی با مراجعان دارد و بوی بد دهان یا هر بوی ناخوشایند دیگری می‌تواند آن‌ها را دل‌زده کند. چند پیشنهاد دارم:

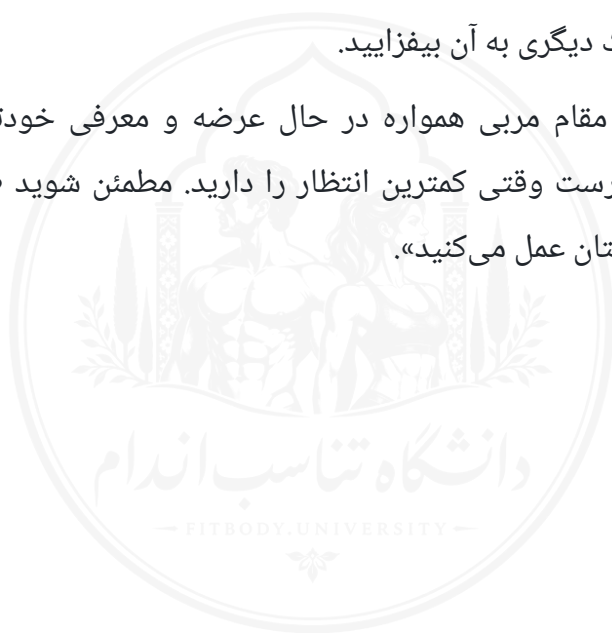
- یک دئودورانت در باشگاه نگه دارید.
- یک مسواک و مقدار کافی قرص خوشبوکننده دهان در باشگاه داشته باشید.
- درست پیش از تمرین دادن مراجع قهوه ننوشید. در عوض، قرص کافئین 100 mg را انتخاب کنید. اگر هم قهوه می‌نوشید، حتماً بعدش از قرص خوشبوکننده دهان استفاده کنید.
- تا جایی که می‌توانید از پوشاک ارزان قیمت «Dri-Fit» دوری کنید؛ این لباس‌ها به سرعت بوی بد می‌گیرند.
- همیشه یک جفت جوراب تمیز اضافی همراه داشته باشید. هیچ چیز بهتر از یک جفت جوراب تازه نیست.

✓ نکته آموزشی

همیشه به یاد داشته باشید که بهترین تبلیغ خودتان هستید؛ چه در باشگاه و چه بیرون آن. متناسب به نظر رسیدن و رفتار کردن مانند فردی آماده از پیش نیازهای این شغل است؛ پس متناسب با آن رفتار کنید.

نکاتی برای به خاطر سپردن

- حرفه موفق مربیگری شخصی با اشتیاق آغاز می‌شود؛ هم اشتیاق شما به حرفه‌تان و هم توانایی شما در ایجاد اشتیاق در مراجعان.
- گواهینامه تناسب‌اندام می‌تواند به شروع حرفه شما به‌عنوان مربی شخصی کمک کند. گواهینامه‌ای را انتخاب کنید که برای مسیر شغلی کنونی‌تان منطقی است؛ در آینده می‌توانید گواهینامه‌تان را عوض کنید یا مدارک دیگری به آن بیفزایید.
- شما در مقام مربی همواره در حال عرضه و معرفی خودتان هستید، گاهی درست وقتی کمترین انتظار را دارید. مطمئن شوید «خودتان به گفته‌هایتان عمل می‌کنید».



انتخاب درست: پیدا کردن کار به‌عنوان مربی

THE RIGHT FIT: FINDING WORK AS A TRAINER

«هرکسی از انجام کاری که بیش از همه برای آن مناسب است لذت می‌برد.»
— ناپلئون هیل

وقتی تصمیم گرفتید حرفه مربیگری شخصی را دنبال کنید (و احتمالاً گواهینامه مناسب را هم گرفتید)، باید تصمیم بگیرید کجا کار خواهید کرد. مربیان تازه‌کار هنگام شروع فعالیت خود فرصت‌های فراوانی دارند و هرکدام از این فرصت‌ها مزایا و معایبی دارد. مسیری که انتخاب می‌کنید به هدف‌هایتان بستگی دارد؛ اما این فصل تصویری کلی از انواع مکان‌هایی که می‌توانید در آن‌ها کار کنید در اختیارتان می‌گذارد.

باشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای («بیگ باکس»)

نمونه‌ها: Bally's, Crunch, Extreme Fitness, Goodlife Fitness, LA Fitness

کار کردن در یک باشگاه بزرگ زنجیره‌ای، رایج‌ترین مسیری است که مربیان تازه‌کار انتخاب می‌کنند. این باشگاه‌ها اغلب محیطی برای پرورش مهارت‌های مربی‌اند، تا بعداً بتوانند به جای دیگری بروند. البته بسیاری از مربیان توانمند در تمام دوران کاری خود در همین سازمان‌های بزرگ می‌مانند. همه‌چیز به آرزوها و هدف‌های شما بستگی دارد.

این روزها خیلی‌ها مربیان را تشویق می‌کنند فوراً باشگاه خودشان را راه بیندازند، فضایی اجاره کنند، در منزل مراجعان تمرین دهند یا به باشگاه‌های کوچک‌تر بپیوندند؛ اما کار در یک باشگاه بزرگ در ابتدای حرفه مزایایی دارد. بله، مدیران چنین باشگاه‌هایی گاهی با مربیان بدرفتاری می‌کنند، ولی شروع کار در یک مجموعه بزرگ امتیازهایی هم دارد: از همان ابتدا به مراجعان بسیاری دسترسی دارید، می‌توانید ارتباطات حرفه‌ای بسازید و لازم نیست نگران ریزه‌کاری‌های اداری اداره کسب‌وکار مربیگری، مانند صورت‌حساب دادن به مراجعان یا ثبت هزینه‌های کسب‌وکار باشید. بیشتر باشگاه‌های بزرگ از طریق کنفرانس‌ها و کارگاه‌ها امکان آموزش مداوم برای مربیان فراهم می‌کنند و حس همدلی و رفاقت میان کارکنان چنین محیطی هم واقعاً وجود دارد.

باشگاه‌های بزرگ برای همه مناسب نیستند، اما من معمولاً به مربیان تازه‌کار توصیه می‌کنم فعالیت خود را از یکی از همین باشگاه‌ها شروع کنند. این باشگاه‌ها غالباً برنامه‌های آموزش مداوم قوی و کارکنان آموزش‌دیده‌ای دارند که می‌توانید از آن‌ها یاد بگیرید. مطمئن شوید شما هم همان قدر که مدیران باشگاه از شما مصاحبه می‌گیرند، باشگاه را «مصاحبه» می‌کنید. بررسی کنید که بر آموزش مداوم تأکید دارند؛ مطمئن شوید مدیرتان حاضر است راهنمای