|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ**  **Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение**  **высшего профессионального образования**  **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  ФАКУЛЬТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ  Кафедра физической культуры | | | |
|  |  | |  |
| Курсовая работа | | | |
| **Мотивация занятий фитнесом** | | | |
|  |  | Работу выполнила:  обучающийся Z351 группы направления подготовки 44.03.01 Педагогическое образование  направленность (профиль) «Физическая культура»  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (подпись) | |
| «Допущена к защите»  Заведующий кафедрой  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (подпись)  «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (подпись) |  | Научный руководитель:  д.п.н, профессор кафедры спортивных дисциплин и АФК  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  (подпись) | |
|  |  | |  |

2020

# Содержание

[Содержание 2](#_Toc64374165)

[**ВВЕДЕНИЕ** 3](#_Toc64374166)

[**1. ПОНЯТИЕ О МОТИВАЦИИ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ И СПОРТОМ И ЕЁ СТРУКТУРЕ** 5](#_Toc64374167)

[1.1 Понятие о мотивации и её структуре 5](#_Toc64374168)

[1.2 Мотивация занятий физическими упражнениями и спортом 8](#_Toc64374169)

[1.3 Мотивы и способы повышения мотивации к занятиям фитнесом 12](#_Toc64374170)

[**2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ** 27](#_Toc64374171)

[2.1 Организация исследования 27](#_Toc64374172)

[2.2 Методы исследования 28](#_Toc64374173)

[**3. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ** 30](#_Toc64374174)

[3.1 Выбор методики тестирования 30](#_Toc64374175)

[3.2 Оценка уровня морфофункциональных показателей женщин 31](#_Toc64374176)

[3.3 Циклы оздоровительной силовой тренировки 32](#_Toc64374177)

[3.4 Методика проведения учебно-тренировочных занятий 35](#_Toc64374178)

[3.5 Экспериментальное обоснование эффективности применения оздоровительной силовой тренировки женщин с учетом индивидуальных особенностей 43](#_Toc64374179)

[**ВЫВОДЫ** 46](#_Toc64374180)

[**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК** 48](#_Toc64374181)

[**ПРИЛОЖЕНИЯ** 53](#_Toc64374182)

# ВВЕДЕНИЕ

Мотивация представляет собой одну из наиболее сложных и, вместе с тем, заслуживающих особого внимания проблем, поскольку ее изучение непосредственно связано с поиском источников деятельности человека, тех побудительных сил, благодаря которым осуществляется любая деятельность, определяется направленность поведения человека.

Содержательная характеристика мотивации спорта является одной из актуальных психологических проблем. Ее решение предполагает исследование элементов индивидуальной мотивационной структуры в их взаимной связи, определение роли элемента того или иного уровня в формировании содержания направленности в контексте социальных отношений индивида.

**Актуальность исследования.** На сегодняшний день польза от занятий физическими упражнениями доказана наукой, подтверждена опытом и принята гражданами. По данным опросов ВЦИОМ за 2020 больше половины россиян (52 %) говорят о важности занятий спортом. При этом только каждый десятый делает посильные ему упражнения ежедневно, 14 % - несколько раз в неделю, 9 % - однажды в неделю, 7 % - несколько раз в месяц, 11 % - несколько раз в год. Таким образом число людей, ежедневно проявляющих физическую активность, составляет 10 %, несколько раз в неделю – 14 %, из которых около 3 % вовлечены в занятия фитнесом. Самые активные - молодые участники в возрасте от 18 до 24 лет.

Данная работа посвящена проблеме низкой мотивации молодых людей (первого периода зрелого возраста) к занятиям фитнесом и разработке действенного пути решения этой проблемы.

**Объект исследования:** мотивация занятий фитнесом.

**Предмет исследования:** процесс мотивации занятий фитнесом.

**Цель исследования:** разработать рекомендации по мотивации к занятию фитнесом.

**Задачи исследования:**

1. Изучить современное состояние проблемы мотивации занятий физическими упражнениями и спортом;
2. Экспериментально выявить уровень мотивации и причины отсутствия мотивации к занятиям фитнесом людей первого периода зрелого возраста;
3. Разработать методику формирования мотивации занятий фитнесом на основании выявления индивидуальных особенностей людей первого периода зрелого возраста;

# ПОНЯТИЕ О МОТИВАЦИИ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ И СПОРТОМ И ЕЁ СТРУКТУРЕ

# 1.1 Понятие о мотивации и её структуре

Мотивация – система внутренних факторов, вызывающих и направляющих ориентированное на достижение цели поведение человека (Дубенюк Н. В.) [22]. То есть это внутренняя сила, побуждающая к действию, и, одновременно, отвечающая на вопрос – почему человек действует, почему выбирает именно такой путь, почему некоторые люди обладают более сильной мотивацией, чем другие.

Существует множество теорий и объяснений на этот счет, так одни психологи отдают предпочтение роли внутренних механизмов, ответственных за действия индивида. Другие акцентируют внимание на внешних стимулах. Третьи изучают основополагающие мотивы как таковые, разделяя на врожденные и приобретенные механизмы. Четвертые исследуют вопрос: служит ли мотивация для ориентирования деятельности индивида с целью достижения определенной цели или же просто является источником энергии для поведенческих актов, и как она связана с привычкой (Дубенюк Н. В.) [22].

Мотивация характеризуется сложным набором компонентов. К структурным компонентам мотивации относятся: потребности, мотивы, цели. Потребности — это источники активности. Мотивы – причины, определяющие выбор направленности поведения. Цели – то, на что направлена активность.

Мотивация тесно связана с человеческим развитием. Она начинается с мысли, что при достижении цели мы почувствуем себя хорошо (или перестанем чувствовать себя некомфортно). Это заставляет нас действовать в направлении достижения данной цели и оценивать, эффективны ли наши действия и приведут ли они к ожидаемым результатам.

У каждого человека есть свои собственные мотивы, которые могут сильно отличаться от мотивов окружающих. С другой стороны, у каждого из нас есть

свои энергетические резервы, которые мы можем задействовать. То же самое можно сказать и об уровнях постоянства. Кроме того, мы не всегда сохраняем одинаковую степень мотивации, т.е. мотивация динамична.

Мотивация предшествует удовлетворённости, т.е. удовольствию, испытываемому при достижении желаемой цели.

Кроме того, наличие различных мотивов и путей их реализации может вызывать борьбу мотиваций, тогда реальный выбор мотивов действия зависит от уровня развития личности, характера ее ценностных ориентаций. Общую структуру мотивации человека можно представить, как область, включающую в себя три группы факторов, которые можно рассматривать как несколько уровней мотивации (Вилюнас В. К.) [18]:

1. Источники деятельности, ее конечные причины: либидо, потребность в самоактуализации, смысл жизни, ценности, инстинкты и др. Факторы этого уровня — всегда обобщенные, устойчивые факторы, то что стабильно характеризует человека и относится в равной степени как к мотивации, так и к личности.
2. Факторы, обеспечивающие выбор направленности деятельности в конкретной ситуации. Имеется в виду не тот сознательный выбор, который мы делаем, взвешивая и оценивая все альтернативы. Чаще всего этот выбор делается без участия сознания, автоматически принимается какое-то направление деятельности в конкретной ситуации. Это факторы собственно мотивационные, не личностные в узком смысле слова, потому что определение направленности действия в конкретной ситуации зависит от конкретных особенностей текущей ситуации. От того, что происходит здесь и сейчас и что нельзя вывести из глобальной иерархии потребностей и ценностей личности. Конкретная ситуация характеризуется уникальной динамической констелляцией причин и детерминантом поведения.
3. Третий уровень мотивационных процессов — это те факторы, которые обеспечивают регуляцию, направленность деятельности на реализацию мотива. Когда направление деятельности определилось, мы должны ещё проанализировать, что помогает деятельности не отклониться от своего пути. Мотив порождает свои вторичные регуляторы, которые помогают деятельности не отклониться от курса и позволяют довести деятельность до конца. Сюда относятся цели, установки, эмоциональные процессы, то есть то, что сопровождает течение деятельности, все то, что входит в ёмкое понятие регуляции. Эмоциональные процессы служат сигналами на этом пути. Ориентируясь на эмоции, человек корректирует свой путь к предмету потребности.
4. Установки — ещё одна группа факторов, которые тоже выступают в роли регуляторов. Они являются концентратами ранее полученного опыта. Опыт - варианты действий, сохраняющиеся аккумулированными в виде установок. Установки тоже включаются в систему мотивационной регуляции деятельности, придают ей стабильность.

Также изначально рассматриваются разные подходы к источникам мотивации, далее к процессам, влияющим на выбор направленности деятельности в конкретной ситуации. Потом к регуляторам и наконец, к процессам самого сложного высшего уровня, процессам рефлексивной саморегуляции и самодетерминации, когда человек на определенных отрезках берет на себя управление собственной мотивацией. Речь идет о процессах воли, о процессах выбора, о психологических механизмах свободы и ответственности (Леонтьев А. Н) [28, 29].

Таким образом, психология мотивации занимает пространство между психологией личности и психологией регуляции деятельности. Источники мотивации относятся к общей области, к психологии личности, то что происходит здесь и сейчас. Конкретный выбор направленности деятельности, - это специфическая тема психологии мотивации, то что регулирует деятельность на пути к достижению желаемого - это уже психология деятельности. Психология мотивации объединяется с психологией деятельности и превращается в более широкую область - психологию регуляции.

# Мотивация занятий физическими упражнениями и спортом

На силу мотива могут влиять похвала или порицание, соревнование с другими, задетое самолюбие, проблемность и загадочность стоящей перед человеком задачи, привлекательность объекта и т. п. Рассмотрим роль главных из этих факторов (Абрамов Р. Н.) [5].

Побуждение в силу своей особенности не раскрывает содержательную сторону мотива, не объясняет причину и смысл проявляемой человеком активности. Например, побуждение к занятиям спортом может быть сначала обусловлено необходимостью укрепления здоровья, затем получением удовольствия от процесса выполнения физических упражнений, потом — стремлением достигнуть определенного спортивного результата и т. д.

Как видим, побуждение не дает ответов на вопросы — почему, для чего, из-за чего? А ведь понятие мотива нужно прежде всего для того, чтобы получить ответы на эти вопросы. Неслучайно X. Хекхаузен, говоря о мотивации, делает упор на том, что она должна дать ответ на вопрос «зачем?»; он отмечает, что по отношению к непроизвольной активности этот вопрос лишен смысла, поскольку ей нельзя приписать намерения.

Истинная полимотивация, по моему мнению, имеет место при достижении человеком отдаленной цели, например, в процессе учебной (получение образования) или спортивной (достижение рекордного результата) деятельности, которая направляется долговременной мотивационной установкой. И учебная, и спортивная деятельности связаны с рядом частных деятельностей, каждая из которых побуждается и обосновывается частными по отношению к общей направленности поведения мотивами. Они как бы встроены в общий мотив и, являясь относительно самостоятельными психологическими образованиями, способствуют достижению конечной цели.

Очевидно, что истинная борьба мотивов возможна только тогда, когда противоборствуют намерения двух и более людей, что, например, встречается в спорте, в научных коллективах (Бартенева Н. Е.) [15].

Практика подтверждает, что оптимум мотивации и силы мотива существует. Вот примеры, подтверждающие это:

Известная пловчиха, олимпийская чемпионка говорила, что если ее ориентировать по максимуму и вообще на определенный результат, она хорошего времени не покажет. Ее надо ориентировать не на секунды, а на правильное прохождение дистанции. В связи с этим совершенно неверно поступают спортивные руководители, которые перед отправкой спортсменов на Олимпийские игры или чемпионаты мира «накачивают» их на собраниях, проводах, берут с них обязательства выиграть медали и т. п. Все это лишь закрепощает спортсменов, прежде всего — психологически. Аналогично ведут себя и некоторые учителя, ради повышения ответственности учащихся, нагнетая страх перед контрольными или экзаменами.

Выпускник школы, занимающийся спортом, решил поступить в педагогический вуз, чтобы стать учителем физкультуры. К этому решению его привела совокупность мотивационных факторов интерес к физкультуре, интерес к работе с детьми и престижность учительской профессии. Кроме того, этому решению могло способствовать и желание иметь диплом о высшем образовании. Таким образом, в отношении данного выпускника школы можно сказать, что у него имеется физкультурно-педагогическая направленность личности.

Соревнование, как стимулирующий фактор. С давних пор соревнование широко применялось в педагогике для увеличения силы мотива учения. Еще Ян Амос Коменский в 1653 году в «Правилах поведения, собранных для юношества», рекомендовал школьникам состязаться в прилежании. А в начале XX века рядом исследований было установлено, что нахождение личности в контакте с другими пробуждает у нее дух состязательности, стимулирует ее деятельность. Даже воображаемая связь (заочный контакт) может стимулировать человека. Это явление получило название «эффект соперничества» (Мертон Р. К.) [31].

Роль соревнования в повышении силы мотива наиболее отчетливо проявляется в спорте, и неслучайно основные факты, подтверждающие это, получены при изучении психологами именно данной сферы деятельности человека.

А. Ц. Пуни на примере юношей, тренировавшихся в беге на 100-метрой дистанции, показал, что очное соревнование с другим бегуном заметно улучшает время забега, но еще большее улучшение наблюдается в том случае, если одновременно бегут две команды (Бартенева Н. Е) [14].

Т.Т. Джамгаров, подтвердив эту закономерность на примере горнолыжников, показал, что имеет значение не только то, в каких соревнованиях участвуют спортсмены (личных или командных), но и как эти соревнования проводятся: при одновременном спуске или заочно (при спуске друг за другом). В первом случае стимулирующий эффект был большим.

Однако стимулирование деятельности через соревнование — дело психологически тонкое, не терпящее шаблона, требующее учета многих обстоятельств. Так дети, как правило, мотивируются при нахождении друг с другом в большей степени, чем взрослые. Играет роль и значимость присутствующих людей. Особенно острое соперничество возникает между братьями и сестрами, что приводит нередко не к улучшению, а к ухудшению результатов. Это же происходит, если спортсмен знает, что за ним наблюдает тренер сборной, чтобы решить, брать его в команду или нет. Ухудшение эффективности pa6oты может быть и в том случае, когда выполняется групповое задание, а у членов группы возникает соперничество, а не сотрудничество (Ильин Е. П.) [24].

Имеют значение и типологические особенности людей. Лица с сильной нервной системой больше стимулируются соревновательной обстановкой, чем лица со слабой нервной системой, особенно если это очень важные соревнования.

Стимулирующая роль соперничества зависит и от знания результатов других. Например, в исследовании В. Д. Шадрикова, при обучении одному и тому же навыку, в одной группе (экспериментальной) каждый член группы знал только свой результат, но не знал результатов товарищей и средней группы. Другая группа (контрольная) получала всю информацию. Было выявлено, что лучших результатов в процессе обучения достигла первая группа, имевшая ограниченную информацию. Выяснение причин этого обнаружило, что знание результатов товарищей по группе оказывало разное влияние. С одной стороны, оно вносило дух соревнования, делало работу более интересной. Ряд обучающихся, ориентируясь на среднегрупповые результаты, старались, чтобы у них результат был не ниже среднего, другие ориентиром своих достижении выбирали ближайшего к ним по результату товарища. С другой стороны, если расхождение между ближайшими результатами достигало большой величины, то отстающий снижал силу мотива, выбывал из «погони» и в дальнейшем ориентировался только за свой результат. Испытуемые с высокими результатами вели себя различно в зависимости от уровня их притязаний и положения в группе: у лиц с высокой самооценкой появлялось желание еще больше «оторваться» от группы, у лиц со средними притязаниями знание того, что они лучшие по результату, успокаивало и приводило к снижению силы мотива.

Таким образом, самолюбивые субъекты в большей степени стимулируются соревновательной ситуацией, больше «заводятся» (Ильин Е. П.) [24].

В исследовании В. Л. Марищука и Л. К. Серовой показано, что соревновательные мотивы имеют коллективистскую и индивидуалистическую направленность. Лица с первой направленностью хорошо выступают и в командных, и в личных соревнованиях, а со второй — только в личных, причем тенденция эта довольно устойчива, хотя и может несколько изменяться под влиянием коллектива.

# 1.3 Мотивы и способы повышения мотивации к занятиям фитнесом

Любое психологическое или физиологическое состояние, любое изменение организма в какой-то мере связано с мотивацией, и представляет собой мотивационные состояния. Теория мотивации исходит из противоположного допущения, предполагающего, что мотивация непрерывна, бесконечна и изменчива, она выступает универсальной характеристикой практически любого состояния живого организма (Маслоу А.) [30].

Человек – существо желающее. Человек крайне редко бывает полностью удовлетворен, а если и бывает, то очень недолго. Стоит ему удовлетворить одно желание, на его месте тут же возникает другое, затем третье, четвертое, и так до бесконечности. Желание непрекращающееся - характерная особенность человека, оно сопровождает его на протяжении всей жизни.

Мотивационные единицы тесно связаны между собой, их нельзя рассматривать изолированно. Внешнее проявление частного мотива практически всегда зависит от общего уровня удовлетворенности или неудовлетворенности потребностей организма, то есть от того, насколько удовлетворены прочие, более фундаментальные, более сильные по сравнению с ним потребности.

В данной работе повышение мотивации к какому-либо виду деятельности у человека подразумевает воздействие извне, поэтому крайне важно понимать, на какие именно факторы структуры мотивации может реально осуществляться воздействие. Практически невозможно повлиять на факторы первой группы – на источники деятельности, поскольку это индивидуальные внутренние ресурсы, определяющие характер, уровень сознания и модели поведения человека. На факторы второй группы возможно повлиять со стороны, используя глобальный подход. Воздействие направлено на создание таких условий обитания, в которых у человека будут складываться определенные представления о себе, о мире и о своем месте в мире. И, наконец, факторы третьего и четвертого уровня – это та область, на которую возможно значительно повлиять извне. На данном этапе работа проводится не с внутренними источниками и не с глубокими мотивами, а с механизмами достижения своих целей. Человеку можно предложить путь, область в которой он будет реализовывать свои мотивы, и средства, с помощью которых он сможет это сделать.

1. Формирование факторов мотивации первой группы. Внутренние источники мотивации являются индивидуальной особенностью каждого человека, зависят от уровня его сознания. Дэвид Хокинс (1930 – 2012) - специалист по процессам мышления описал уровни человеческого сознания на школе от 1 до 1000: позор, вина, апатия, горе, страх, желание, гнев, гордость, храбрость, нейтралитет, готовность, принятие, интеллект, любовь, радость, мир, просветление. На каждом уровне сознания человеку присущи определенный образ мышления и мотивы, провоцирующие деятельность. Эти внутренние мотивы выражаются в определенных действиях, имеющих свой подтекст. Причем люди, обладающие разными уровнями сознания и совершающие однотипные действия, получают разные результаты (Хокинс Д.) [43].

Д. Хокинс пишет в своей книге: «Говоря о мотивах человеческих поступков, нужно отталкиваться от процессов разума. Если обратить взгляд внутрь и шаг за шагом проследить за работой разума, то выяснится, что он действует гораздо быстрее, чем кажется» (Сила против насилия 2010, 146). Таким образом, ошибочным, иллюзорным является распространенное мнение о том, что действия совершаются в соответствии с разумными решениями. Процесс принятия решения представляет собой функцию сознания; с невероятной скоростью разум делает выбор, основываясь на миллионах разрозненных фактов, их соотнесении и оценке, и все это происходит за пределами осознанного понимания. Эта функция находится под управлением энергетических структур, которые динамика нелинейных систем называет аттракторами. Ум автоматически выбирает тот вариант, который представляется лучшим в данный момент, потому что по сути это является единственным предназначением сознания. Относительная важность событий определяется влиянием структур господствующего в индивидуальном или коллективном сознании аттрактора. Аттрактор - это опознаваемая структура, возникающая из внешне бессмысленной массы данных. Во всем, что кажется бессвязным и непоследовательным, присутствует скрытая последовательность. Эти структуры можно определить, описать и измерить; из полученной информации возникает совершенно иное понимание поведения людей, истории и предназначения человечества (Хокинс Д.) [43].

Таким образом, уровень сознания определяет внутренние мотивы, далее человек ищет путь, сферу, в которой сможет реализовать себя, удовлетворить свои потребности, либо изменить их, переходя на иной уровень сознания.

1. Формирование факторов мотивации второй группы. Данная группа факторов представляет собой совокупное влияние окружающей среды, событий, обстоятельств, в которых находится человек. Существуют общепринятые понятия о благополучии, эти идеи присваивает человек и создает мотивацию. Такие факторы формируются в течении жизни, закладываются с детства, поэтому мотивация данного характера – это глобальный процесс. Важное значение в данном вопросе имеет понятие «норма».

Норма – это понятие общечеловеческого размаха. Для большинства людей это ценностное понятие, в котором раскрывает понимание того, что такое хорошо и что такое плохо, что должно беспокоить человека, чего он должен стыдиться и чем он может гордиться. К тому же понятие нормы всегда соотносится с масштабом и особенностями конкретного человека, что делает его абсолютно субъективным. Эрих Фромм (1900 – 1980), немецкий социолог считал, что нормально то, что идет на благо человеку, что делает его лучше. По убеждению Фромма, классический психоанализ способствовал обогащению знаний о человеке, но он не увеличил знаний о том, как человек должен жить и что он должен делать. По его мнению, Фрейд пытался представить психоанализ в качестве естественной науки, но совершил ошибку, уделив недостаточно внимания проблемам этики. Между тем нельзя понять человека, если рассматривать его под углом зрения вытеснения сексуальных влечений, а не во всей целостности, включая потребность найти ответ на вопрос о смысле его существования и отыскать нормы, в соответствии с которыми ему надлежит жить. Фромм стремился перенести акцент с биологических мотивов человеческого поведения в психоанализе на социальные факторы, показать, что «человеческая натура - страсти, и тревоги его - продукт культуры» (Фромм Э.) [40].

В своей книге «Бегство от свободы» (1941) Фромм исследовал ситуацию, в которой оказывается человек западной культуры, где стремление к индивидуальности ведёт к одиночеству, ощущению своей ничтожности и бессилия. Он провёл анализ периода становления личности эры капитализма — периода формирования новой философии, нового взгляда на человека и смысл его жизни. Фромм рассматривал проблемы этики, норм и ценностей, которые ведут человека к самореализации и осуществлению его возможностей: «Наше поведение во многом определяется ценностными суждениями, и на их обоснованности зиждется наше психологическое здоровье и благополучие. Согласно последним данным, неврозы рассматриваются как симптом моральной несостоятельности». Основная моральная проблема современности, как она представлялась Фромму, - это безразличие человека к самому себе. Задача гуманистического психоанализа заключается в раскрытии человеком правды о самом себе, в выявлении тех психологических ориентаций в мире, благодаря которым формируется его социальный характер (Орлов А. Б) [33].

Таким образом, современный человек живет в некотором противоречии сам с собой, чувствует несоответствие его представлений и действительности, и испытывает желание изменить сложившуюся ситуацию, в результате возникают мотивированные действия. Такую необходимость в изменении образа жизни можно направить, предложить человеку вектор. В человеке присутствует тяга к развитию его способностей и задатков, реализации его индивидуальности, что является внутренним фактором мотивации второго уровня. Эта же мысль все чаще звучит в работах других авторов.

Но следует ли рассматривать среднее как полезное, желательное для человека? Слишком часто при упоминании нормы имеется в виду следование традициям и конвенциональное поведение. Слово "нормально" употребляется для того, чтобы высказать одобрение привычному ходу вещей, причем употребляется это понятие по отношению к различным, иногда полярным ситуациям и явлениям. Человек, несоответствующий понятиям нормы по собственным представлениям замотивирован на изменение данной ситуации, поэтому для создания мотивации на данном уровне необходимо создать адекватное понятие нормы.

Когда занятия физкультурой и спортом прочно ассоциируются с физическим здоровьем, красотой и функциональностью тела, нет необходимости доказывать эти идеи каждому конкретному индивидууму, потому что люди итак будут осознавать свое несоответствие норме. Здесь же появляется понятие «не норма» как антоним понятия «норма». «Не норма» должна быть обоснована, так же, как и «норма», она несет в себе понимание негативных последствий в случае несоответствия норме. Должна быть создана четкая ассоциация на уровне коллективного сознания: например, здоровье и хорошее самочувствие – «норма», болезнь и плохое самочувствие – «не норма».

1. Формирование факторов мотивации третьей и четвертой групп. Эти группы факторов являются наиболее чувствительными к внешнему воздействию, поскольку ориентируются на путь, а не на конечную или начальную точку. Человек имеет долгосрочные и кратковременные цели, на выполнение которых он замотивирован. Чтобы замотивировать человека к занятию физическими упражнениями и спортом нужно адаптировать эти сферы деятельности к целям этого человека. Так сами по себе физические упражнения крайне редко являются самоцелью, это лишь средства. Потребности часто не связаны на первый взгляд с определенным видом деятельности, нередко и сам человек не понимает какую именно потребность он реализует тем или иным способом.

Если человек уже занимается физическими упражнениями и спортом, то зная его истинный мотив можно повысить мотивацию к занятиям, если правильно подобрать точки воздействия. На основании исследований Ильина Е.П. можно выделить 10 доминирующих целей занятий:

1. Мотив эмоционального удовольствия - стремление, отражающее радость движения и физических усилий. Ему соответствует суждение: "Я получаю радость от спорта, так как могу двигаться и испытывать напряжение. Это меня воодушевляет и поднимает настроение".
2. Мотив социального самоутверждения - стремление проявить себя, выражающееся в том, что занятия спортом и достигаемые при этом успехи рассматриваются и переживаются с точки зрения личного престижа, уважения знакомыми, зрителями. Ему соответствует суждение: "Я занимаюсь, спортом, так как добиваюсь успехов. Окружающие уважают меня за это. Вовремя соревнований приятно быть в центре внимания, повышать свой престиж".
3. Мотив физического самоутверждения - стремление к физическому развитию, становлению характера. Ему соответствует следующее суждение: "Я активно занимаюсь спортом, потому что хочу развиться физически и закалить свой характер. Не хочу потолстеть и стать ленивым, хочу быть здоровым".
4. Социально-эмоциональный мотив - стремление к спортивным событиям ввиду их высокой эмоциональности, неформальности общения, социальной и эмоциональной раскованности. Ему соответствует суждение: "Мне нравятся занятия спортом, потому что соревноваться очень интересно, потому что радуют достигнутые успехи. Я люблю атмосферу соревнований".
5. Социально-моральный мотив - стремление к успеху своей команды, ради которой надо тренироваться, иметь хороший контакт с партнерами, тренером. Ему соответствует суждение: "Моя спортивная команда должна занимать лидирующее положение. Я хочу внести свой вклад в это дело. Я не хочу подводить своего тренера и товарищей, это заставляет меня больше тренироваться".
6. Мотив достижения успеха - стремлению к достижению успеха, улучшению личных результатов. Ему соответствует суждение: "Я регулярно тренируюсь, чтобы поддерживать и повышать достигнутые результаты, чтобы добиться поставленной передо мной цели".
7. Спортивно-познавательный мотив - стремление к изучению вопросов технической и тактической подготовки научно-обоснованных принципов тренировки. Ему соответствует следующее суждение: "Я хочу разбираться в вопросах техники, тактики, принципах тренировочного процесса, знать, как правильнее тренироваться".
8. Рационально-волевой (рекреационный) мотив - желание заниматься спортом для компенсации дефицита двигательной активности при умственной работе. Ему соответствует суждение: «Я занимаюсь спортом, чтобы отдохнуть от работы, чтобы получить прилив сил, поэтому спорт для меня - хобби. Спортивные результаты интересуют меня в меньшей степени».
9. Мотив подготовки к профессиональной деятельности - стремление заниматься спортом для подготовки к требованиям избранной профессиональной деятельности. Ему соответствует суждение: «Достичь хороших результатов в учебе и работе возможно, только если я буду здоров и физически развит. Этому содействует спорт».
10. Гражданско-патриотический мотив - стремление к спортивному совершенствованию для успешного выступления на соревнованиях, для поддержания престижа коллектива, города, страны. Ему соответствует суждение: "Если я буду регулярно тренироваться, то смогу показывать высокие спортивные результаты, защищать честь своего коллектива, спортивного общества, нашей страны".

В том случае, если человек далек от физических упражнений и спорта, работа с мотивацией проводится на несколько ином уровне. Необходимо выявить уровень сознания, образ жизни и окружающую человека среду, чтобы понять истинные мотивы его поступков, его цели. И только после этого можно предложить определенные виды деятельности, объяснив при этом, как они поспособствуют достижению личных целей этого человека. Разнообразие существующих видов деятельности позволяет подобрать необходимые средства. В данной ситуации крайне велика роль тренера, осуществляющего знакомство человека с фитнес-средой, важно извлечь максимум из первого посещения фитнес-зала, часто основанного на случайном порыве клиента, ищущего решение некоторой сложившейся в данный момент проблемы. Целью тренера является плавное и уверенное введение клиента в фитнес-среду, распознавание истинной причины, заставившей человека прийти и грамотное построение общения. Нередко в такой ситуации у тренера есть один шанс на привлечение человека к занятиям фитнесом.

Адекватное влияние на человека извне представляет собой организацию внешней мотивации. Воздействие, призванное формировать мотивации и изменять потребности на человека оказывается извне вовнутрь, и представляет собой комплекс разнообразных способов и методов, работающих совокупно.

Под внешне организованной мотивацией понимается воздействие (в основном оперативное, срочное) на процесс мотивации субъекта со стороны субъекта (или группы объектов, или средств массовой информации) с целью либо инициации мотивационного процесса, либо вмешательства в уже начатый процесс формирования намерения (мотива), либо стимуляции, увеличения силы побуждения, мотива. Формирование мотивации из вне – понятие условное, так как невозможно извне сформировать внутренние мотивы, не существует таких способов воспитания. Это название характеризует лишь отражение психологического влияния. Все, что можно осуществить из вне – это поспособствовать процессу формирования внутренних мотивов [27].

Существует понятие – степень навязанности – это эффект внешних воздействий, то есть степень соответствия поведения субъекта воздействия целям этих воздействий. Этот фактор показывает, учтет их субъект при формировании намерения или нет. Эффект внешнего воздействия зависит от взаимодействия двух слагаемых: характеристик субъекта и субъекта (или группы). Степень принятия внешнего воздействия (навязанности) определяется наличием или отсутствием у субъекта гипотезы и количеством вариантов решения задачи (чем больше вариантов, тем меньше проявляется навязанность), сложностью разрешаемой задачи, принимаемого решения (чем они сложнее, тем в большей степени проявляется навязанность), степенью неопределенности, творческим характером деятельности (чем она более творческая, тем сильнее сказывается значение внешнего канала информации). При этом если решение приходит в результате навязывания, то оно менее вариабельно, хуже воспроизводится и больше контролируется. Со временем навязанное решение должно превратиться в собственное, что обеспечит его устойчивость (Ильин Е. П.) [24].

К неимперативным формам воздействия на субъект относятся (Ильин Е. П.) [24]:

1. Просьба - эта форма внешней инициации мотивационного процесса субъекта используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или, когда кто-то нуждается в помощи).
2. Предложение (совет). Предложить кому-либо что-то — значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта.
3. Убеждение - это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Выделяют следующие методы убеждения:

* + фундаментальный - представляет собой прямое обращение к собеседнику, которого сразу и открыто знакомят со всей информацией, составляющей основу доказательства правильности предлагаемого;
  + метод противоречия - основан на выявлении противоречий в доводах убеждаемого и на тщательной проверке собственных аргументов на непротиворечивость с целью предотвратить контрнаступление;
  + метод «извлечения выводов» - аргументы излагают не все сразу, а постепенно, шаг за шагом, добиваясь согласия на каждом этапе;
  + метод «кусков» - аргументы убеждаемого делят на сильные (точные), средние (спорные) и слабые (ошибочные); первых стараются не касаться, а основной удар наносят по последним;
  + метод игнорирования - если изложенный собеседником факт не может быть опровергнут;
  + метод акцентирования - расставляются акценты на приводимых собеседником и соответствующих общим интересам доводах;
  + метод двусторонней аргументации - для большей убедительности излагают сначала преимущества, а затем и недостатки предлагаемого способа решения вопроса; лучше, если собеседник узнает о недостатках от убеждающего, чем от других, что создаст у него впечатление о непредвзятости убеждающего. Особенно эффективен этот метод при убеждении образованного человека, малообразованный же лучше поддается односторонней аргументации;

метод «да, но...», используется в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода к решению вопроса; сначала соглашаются с собеседником, потом после некоторой паузы приводят доказательства недостатков его подхода;

* + метод кажущейся поддержки - это развитие предыдущего метода: доводы собеседника не опровергаются, а напротив, приводятся новые аргументы в их поддержку. Затем, когда у него сложится впечатление о хорошей осведомленности убеждающего, приводятся контраргументы;
  + метод бумеранга - собеседнику возвращают его же аргументы, но направленные в противоположную сторону; аргументы «за» превращаются в аргументы «против».

В ряде случаев эффективным средством воздействия со стороны на процесс образования мотива является внешнее внушение. Оно понимается как психологическое воздействие одного человека (суггестора) на другого (суггерента), осуществляемое с помощью речи и неречевых средств общения и отличающееся сниженной аргументацией со стороны суггестора и низкой критичностью при восприятии внушаемого содержания со стороны суггерента. При внушении суггерент верит в доводы суггестора, высказываемые даже без доказательств. Существуют три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие.

К императивным формам воздействия относятся приказы, требования и принуждение:

1. В случае приказа, требования (т. е. понуждения) или просьбы особенностью формирования мотива является то, что человек принимает их как цель. В этом случае взаимоотношение цели с потребностями имеет особый характер: цель не возникает из развития потребностей субъекта, а накладывается на уже существующую систему потребностей, соответствуя ей в различной степени.
2. Принуждение как форма инициации мотивационного процесса используется обычно в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение субъекта оказываются недейственными или, когда нет времени, чтобы их использовать. Принуждение выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения. Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий социальный статус, чем принуждаемый. Авторитет первого облегчает выполнение распоряжения. Как постоянная форма воздействия на субъект принуждение малопригодно.

Еще одно средство воздействия – манипуляция. Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему- либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне и признавал себя ответственным за них.

Очень эффективен вариант формирования мотива, когда в качестве детерминанта поведения оказываются привлекательные объекты, вызывающие у человека желание ими обладать. Занятия фитнесом несут в себе большое количество таких объектов: фигура, здоровье, образ жизни, уверенность в себе и другие. Возникновение тесной связи между потребностью и предметом ее удовлетворения может вызвать, по механизму ассоциации, как образ предмета - при появлении потребности, так и образ потребности - при появлении предмета ее удовлетворения. Потребность и связанная с ней мотивация могут возникать и при отсутствии предшествующей связи между потребностью и предметом, когда привлекательный объект появляется впервые, например, когда он актуализирует познавательную потребность (любопытство). Психологическими механизмами осуществления мотивации этого типа являются заражение и подражание.

Заражение как психологический механизм понимается и узко - как процесс передачи эмоционального состояния от человека или группы другому (другим), и широко - как подражание и внушение. И то, и другое обусловлено наличием внешних факторов, влияющих на процесс мотивации, на формирование побуждения к осуществлению каких-то действий, совершению каких-либо поступков. Заражению способствуют: высокая энергетика поведения человека, оказывающего влияние на субъект, артистизм поведения, создание интриги, загадочность поведения, прикосновение и телесный контакт.

Подражание - это следование какому-либо примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей, привлекательных для данного субъекта. Выделяют разные виды подражания: непроизвольное и произвольное, логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай; подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса. Подражание, способствуя научению, адаптации к условиям существования и выживания. Подражанию субъекта способствуют: «модное» поведение и образ жизни других людей; демонстрация высокого мастерства; примеры милосердия, доблести, служения идее; публичная известность (Ильин Е.П) [24].

К внешне организованной мотивации потребителя можно отнести рекламу товаров, туристических маршрутов и прочего, связанных с соблазном, совращением и т. п. (Леонтьев А. Н) [27].

Рассматривая сферу фитнеса в узком смысле следует отметить факторный модельный подход. Н.Е. Бартнева выделяет на основании исследования мотивационных факторов следующие модели:

Фактор 1. «Гедонистическая модель». Данный вид потребления характеризуется тем, что клиенты занимаются фитнесом для улучшения физических показателей и физической формы, а в результате получают не только красивое тело, но и в первую очередь эмоциональное удовлетворение.

Фактор 2. «Демонстративная модель». Занятия фитнесом рассматриваются как атрибут высокого социального статуса. Результат направлен прежде всего на стремление принадлежать к желаемой референтной группе.

Фактор 3. «Эвристическая модель» затрагивает познавательный процесс в ходе занятий.

Фактор 4. «Оздоровительная модель» направлена на улучшение состояния здоровья занимающихся.

Фактор 5. «Спортивно-телесная модель». К данному типу можно отнести клиентов, которые занимаются фитнесом для достижения спортивных результатов и приобретения эстетичных форм тела.

Фактор 6. «Рекреационная модель». Занятия фитнесом ориентированы на удовлетворение потребности в общении, поиск новых знакомых и проведение досуга с друзьями в фитнес-клубе.

Возможны сочетания данных моделей, при котором тот или иной фактор оказывает большее влечение. При опросе клиентов фитнес клубов были получены и распределены по факторным моделям следующие ответы на вопрос «с какой целью вы ходите в фитнес клуб»:

Фактор 1: Физическая подготовка; Физическая форма;

Снятие напряжения, отдых; Удовольствие, радость; Нравится себе.

Фактор 2: Уважение окружающих; Уверенность в себе; Следование моде;

Повышение/подтверждение статуса.

Фактор 3:

Получение знаний об уровне физической подготовленности; Получение знаний о выполнении упражнений;

Адаптация к внешним условиям за счет физической подготовленности.

Фактор 4:

Улучшение состояния здоровья; Профилактика заболеваний.

Фактор 5: Снижение веса;

Набор мышечной массы; Улучшение результатов в спорте.

Фактор 6:

Расширение круга знакомств; Проведение досуга;

Поиск партнеров для бизнеса.

Фактор является линейной комбинацией исходных переменных. В качестве меры для включения той или иной переменной в фактор, служит факторная нагрузка. Результаты анализа свидетельствуют о доминировании гедонистической и спортивной моделей поведения в молодежных когортах. С увеличением возраста доля приверженцев этих моделей снижается. Обратная связь наблюдается по оздоровительной модели, где доля демонстрирующих мотивацию, связанную с укреплением здоровья, увеличивается с возрастом. Чаще других мотивированы самоотнесением к референтной группе и познавательными ценностями в процессе занятий фитнесом люди моложе 23 лет. Модель, связанная с общением и проведением досуга, более выражена среди представителей этой же, самой молодой, группы и возрастной категории 28– 35-летних. Результаты исследования позволяют сделать вывод, что женщины более привержены гедонистической и оздоровительной моделям в потреблении фитнеса, в то время как мужчины в большей мере ориентированы на демонстративную, рекреационную и спортивную модели. Таким образом, еще раз подтверждается гипотеза о существовании выраженной гендерной специфики в потребительских моделях: эмоциональность потребления характерна для женщин, а прагматизм – для мужчин (Абрамов Р. Н) [1].

# ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

# Организация исследования

Исследование проводилось в фитнес клубе «Колизей» г. Пермь. Сроки проведения: 2018-2020 годы. В эксперименте принимали участие женщины в возрасте 18-25 лет, занимающиеся фитнесом, в количестве 30 человек. Были сформированы две учебно-тренировочные группы – контрольная и экспериментальная, численностью по 15 человек каждая, с примерно равным уровнем физического развития.

Цель исследования – проверить эффективность методики оздоровительной силовой тренировки женщин на основе индивидуализации учебно-тренировочного процесса.

Исходя из целей исследования, нами были поставлены следующие**задачи**:

1. Изучить состояние проблемы силовой подготовки девушек и женщин 18-25 лет, занимающихся фитнесом.

2. Выявить исходный уровень силовой подготовки девушек и женщин 18-25 лет, занимающихся фитнесом.

3. Разработать методику проведения занятий по силовой подготовке девушек и женщин 18-25 лет, занимающихся фитнесом.

Исследование проходило в 4 этапа:

1-й этап – определение направления исследования; уточнение проблемы и темы исследования, постановка задач работы; подбор и анализ научно-методической литературы по данной теме исследования. Изучение литературы по фитнесу, его направлениям для лиц старшего и пожилого возраста. Рассматривалась методика проведения занятий в группах здоровья. На данном этапе, нами проведено анкетирование для выявления мотивов к рекреационным занятиям физическими упражнениями лиц пожилого возраста, среди занимающихся в группах здоровья.

2-й этап – организация исследования. Подбор нормативных тестов для занимающихся. Было проведено первоначальное тестирование лиц пожилого и старшего возраста, для получения данных о физическом состоянии испытуемых.

3-й этап – разработка фитнес-программы, учитывающая возраст, физическую подготовку и особенности каждого клиента фитнеса. Нами были проанализированы методики проведения занятий в группах здоровья.

4-й этап – после 3 месяцев занятий по разработанной программе, было проведено второе контрольное тестирование; обработка и обсуждение полученных данных, завершение написания исследовательской работы.

# Методы исследования

Для решения поставленных задач были использованы следующие методы исследования:

1. Анализ и обобщение литературных данных по вопросу исследования.

На первом этапе экспериментальной работы нами изучена и проанализирована литература по теме исследования. Особое внимание было уделено анализу научно-методических источников, в которых рассматривалась рекреационная деятельность лиц пожилого возраста; фитнес и его направления. Рассмотрены возрастные особенности лиц пожилого возраста. Были выявлены мотивы и потребности, занимающихся в группе здоровья. Определены: цель, задачи и методы исследования. Итоги этой работы представлены в 1 главе.

2. Опрос (анкетирование).

Анкета является основным инструментом опроса и представляет собой социологический документ, содержащий структурно-организованный набор вопросов, каждый из которых связан с задачами проводимого исследования. Эта связь выражается в необходимости получения информации, отражающей характеристики изучаемого объекта.

На данном этапе нами проведено анкетирование среди занимающихся в группах здоровья, также группа здоровья фитнес центра «Легенда», участвовала в опросе.

Целью анкетирования было выявление мотивов к рекреационным занятиям физическими упражнениями лиц пожилого и старшего возраста.

Мы выяснили, что основными мотивами к рекреационным занятиям физическими упражнениями лиц пожилого возраста в группах здоровья, являются: повышение двигательной активности, укрепление здоровья, общение с людьми, близкими по интересам, желание сохранить работоспособность, получение удовольствия и положительных эмоций от занятий.

В связи с возобновлением комплекса «Готов к труду и обороне», в настоящее время значительно повысился интерес к занятиям физической культурой и спортом, всех возрастных групп населения. Нами был проведен опрос в группе здоровья «Легенда», в котором выяснилось, что многие занимающиеся уже принимали участие в сдаче норм ГТО, и хотели бы повысить свой результат, настроены на получения значка отличия.

3. Контрольные испытания.

Контрольные испытания помогают: выявить уровень развития отдельных двигательных качеств; оценить степень технической и тактической подготовленности; сравнить подготовленность как отдельных занимающихся, так и целых групп; выявлять преимущества и недостатки применяемых средств, методов обучения и форм организации занятий; составлять наиболее обоснованные индивидуальные и групповые планы занятий.

Контрольные испытания проводят с помощью контрольных упражнений, или тестов. Определенная система использования контрольных упражнений называется тестированием.

4. Методы математической обработки.

Обработка результатов исследования включает первичную обработку (систематизация полученных данных, устранение возможных ошибок) и статистическую (получение статистических характеристик, определение достоверности различий по критерию Стьюдента).

В последнее время преимущественной формой математико-статистической обработки стала компьютерная. Компьютерный вариант обработки данных стал в настоящее время наиболее распространенным. Во многих прикладных статистических программах есть процедуры оценки различий между параметрами одной или разных выборок.

# 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

# 3.1 Выбор методики тестирования

В современной работе фитнес-центров нет единой, наиболее обоснованной, системы определения психофизического состояния занимающихся.

В этой связи на основе литературных источников и практической деятельности современных фитнес-центров, используются четыре группы тестов для выявления индивидуальных особенностей женщин. Всего 25 тестов:

I. Тесты для определения морфологических показателей 8 тестов (В.П. Губа, Л.В. Карпман, Э.Г. Мартиросов, Г.С. Тумасян): жировое соотношение; окружность грудной клетки (вдох, выдох); окружность талии; окружность бедер; рост; масса тела; возраст.

П. Тесты для определения физической подготовленности 5 тестов (В.И. Лях, В.Л. Уткин, Дж.Д. Мак-Дугал): жим штанги лежа (15 кг.); наклон стоя; приседание со штангой (10 кг.); отжимания (за 20 сек.); быстрота (нашагивания за 20 сек.)

III.     Тестирование физической работоспособности 4 теста (Л.В. Карпман, Дж.Х. Уилмор, Дж.Д. Мак-Дугал): определение МПК; тест Новакки (работоспособность); Гарвардский степ-тест (восстановление); физиологическое состояние (ЧСС, АД).

IV.     Тесты изучения психического состояния 8 тестов (А.А. Карелин, Р.С. Уэйнберг): избирательное внимание; кратковременная зрительная память; склонность к логическому анализу; уровень общительности; «Потребность в достижении»; ориентация личности; реактивная и личностная тревожность.

С целью создания наиболее информативной и экономичной системы тестов для фитнес-клубов в исследованиях применен факторный анализ по методу Главных компонент. (П. Благуш, В.П. Боровиков, И. Гайдышев, К. Иберла) (Таблица 1).

Из доступных нам для решения поставленных задач мы ограничились тестами первой и второй групп, как наиболее информативных и не требующих применения сложных инструментальных методик.

Таблица 1 - Факторизация матрицы интеркорреляции двадцати пяти исходных показателей (Приложение)

В результате факторизации матрицы интеркорреляции, двадцати пяти исходных показателей, получена факторная модель — ­свидетельствующая, что наиболее значимыми, с высокими факторными весами по первой группе (физическое развитие) являются показатели: обхват грудной клетки (выдох); обхват талии; масса тела испытуемого. По второй группе (силовая подготовленность): жим штанги лежа; приседания со штангой.

Таким образом, как наиболее информативные из 25 тестов, предложенных для выявления индивидуальных особенностей женщин, с помощью факторного анализа выделено 5 тестов. Разработана и подробно описана методика их применения в рамках фитнес-клубов.

# 3.2 Оценка уровня морфофункциональных показателей женщин

С целью создания дифференцированной модели параметров оценки показателей физического развития, силовой подготовленности, функционального состояния женщин, в исследованиях разработаны критерии в диапазоне: высокие, средние, ниже средних показатели.

В таблице 2 представлена оценка уровня подготовленности женщин, по предложенной батареи тестов. (Приложение)

Возможно заключить, что согласно набранным баллам по результатам тестирования, занимающиеся могут быть распределены на группы. Группы условно названы: подготовительная (21-25 баллов); учебно - тренировочная (26-30 баллов); основная (31-35 баллов).

# 3.3 Циклы оздоровительной силовой тренировки

Распределение женщин по группам с разной степенью физического развития и силовой подготовленности, способствовало решению задач каждого цикла предлагаемой программы (схема 1). (Приложение)

Во всех циклах оздоровительной силовой тренировки женщин используются тренажерные устройства.

***Базовый цикл подготовки.***

В *базовом* цикле тренировки строго используется следующий принцип построения занятий: воздействие на все мышечные группы в одном занятии; от крупных к мелким мышечным группам.

Силовая нагрузка в базовом цикле занятий дифференцируется в зависимости от подготовленности занимающихся (данные представлены в таблице 3) подготовительная группа (21-25 баллов) - 9 недель; учебно-тренировочная группа (26-30 баллов) — 6 недель; основная группа (31-35 баллов) 3 недели. В (таблице 3) (Приложение) представлен дифференцированный объем силовой нагрузки по циклам подготовки.

|  |
| --- |
|  |

Количество упражнений на мышечную группу в базовом цикле следующее: для крупных мышечных групп и брюшного пресса 2-3 упражнения; для мелких мышечных групп — 1 упражнение.

Количество подходов 2-3. В среднем за одно занятие выполняется 13 силовых упражнений с минимальным количеством подходов 26.

Практика свидетельствует, что оптимальная пауза между подходами находится в индивидуальном диапазоне времени (от 45 секунд до 3 минут).

***Тренировочный цикл подготовки***. Ко второму циклу подготовки (*тренировочному*), занимающийся допускается после прохождения полного базового цикла, по окончании которого проводится повторное тестирование. Показатели результатов тестирования по сравнению с фоновыми показателями анализируются по следующим критериям: наличие положительной динамики; изменение уровня физической подготовленности; эффективность силовой тренировки *базового* цикла; необходимость корректировки силовой программы на следующем этапе.

Объем и интенсивность силовой нагрузки в *тренировочном* цикле занятий зависит от подготовленности занимающихся согласно набранным баллам. Во втором тестировании занимающиеся распределяются на группы по описанной выше бальной системе, нагрузка дифференцируется следующим образом: учебно-тренировочная группа (1) 12 недель; учебно-тренировочная группа (2) — 8 недель; основная группа — 5 недель.

В *тренировочном* цикле применяются недельные сплит — программы, состоящие из трех тренировок. Каждая мышечная группа прорабатывалась 1 или 2 раза в неделю, в зависимости от индивидуальных задач занимающегося (форма телосложения и желаемое изменение фигуры).

По содержанию нагрузки используются базовые и изолированные упражнения. С точки зрения биомеханики **базовые** упражнения — это многосуставные упражнения, они вовлекают в работу большое количество мышечных групп; **изолированные** — односуставные упражнения, вовлекают в работу локальный участок мышечной системы (1-3 мышцы). Их соотношение на данном этапе согласно разработанной нами программы составляет: 70% - базовые, 30% - изолированные упражнения.

В *тренировочном* цикле силовой тренировки упражнения, выполняемые на тренажерах, заменяются на упражнения со свободными весами (штанги, гантели) более сложные в техническом исполнении.

На *тренировочном* этапе соотношение использования стандартных силовых тренажеров и упражнений со свободными весами на основании разработанной нами программы следующее: 70% - силовые тренажеры, 30% -упражнения со свободными весами.

На этом этапе подготовки, с целью воспитания концентрации внимания, в тренировочном занятии возможно включение сложно-координационных упражнений.

***Функциональный цикл подготовки*** является заключительным этапом.

Прежде чем преступить к занятиям *функционального* цикла, занимающиеся проходят тестирование по избранным нами тестам. Показатели результатов данного тестирования сравниваются с предыдущими показателями тестов (фоновые, по окончании *базового и тренировочного* циклов). Анализ результатов многократного тестирования позволяет оценить: динамику изменений телосложения; динамику функционального состояния; динамику развития физических качеств; эффективность силовой тренировки *базового и тренировочного* циклов; необходимость корректировки силовой программы.

Анализ динамики индивидуальных изменений интересующих нас показателей позволяет оценить соответствие занимающегося определенной группе для прохождения заключительного цикла (*функционального*) предложенной методики.

В *функциональном* цикле оздоровительной тренировки занимающиеся распределяются на группы по описанной выше бальной системе. Нагрузка дифференцируется следующим образом: учебно-тренировочная группа (1) -15 недель; учебно-тренировочная группа (2) - 12-10 недель; основная группа — 8-7 недель.

В *функциональном* цикле нашей методики применяются недельные сплит — программы, состоящие из четырех различных тренировок, в которой каждая мышечная группа прорабатывалась 1 раз в неделю, или 2 в зависимости от пожеланий по изменению фигуры.

По разновидности упражнений выбираются базовые и изолированные, их соотношение на данном этапе составляет: 50% базовых, 50% изолированных. Количество упражнений на каждую мышечную группу составляет: крупные мышечные группы до 5 — 8 упражнений; мелкие мышечные группы — 3 упражнения; мышцы брюшного пресса — 4 упражнения.

В *функциональном* цикле силовой тренировки используются упражнения со свободными весами и на тренажерах. Их соотношение на основании разработанной нами программы составляет: 60% -свободные веса, 40% - силовые тренажеры. Сложно-координационные упражнения выполняются для всех мышечных групп.

# 3.4 Методика проведения учебно-тренировочных занятий

При проведении учебно-тренировочных занятий с экспериментальной группой были использованы три комплекса упражнений:

**Статодинамический комплекс №1.**

Для людей, у которых в основе их трудовой деятельности лежит локальная выносливость нижних конечностей (официант, охрана, почтальон и т.п.) 1 комплекс (новичок):

*1. сет (три-сет)*

1) На грудные мышцы (большая грудная мышца) – сведение рук на тренажере (пек-дек).

2) На сгибатели мышцы плеча (бицепс плеча, плечевая мышца) – сгибание рук стоя на нижнем блоке.

3) На мышцы передней поверхности бедра (четырехглавая мышца бедра) – разгибание ног в тренажере.

*2. сет*

1) На мышцы спины (широчайшая, большая круглая, большая ромбовидная мышца) – тяга в наклоне к поясу нижнего блока (обратным хватом).

2) На разгибатели мышц плеча (трицепс плеча) – разгибание рук в тренажере стоя.

3) На мышцы задней поверхности бедра (полуперепончатая, полусухожильная мышца, бицепс бедра) сгибание ног в тренажере лежа.

*3. сет*

1) На мышцы плечевого пояса (дельтовидная мышца) – отведение рук в стороны на нижнем блоке.

2) На мышцы брюшного пресса (прямая и наружная косая мышцы живота) – скручивание.

3) На приводящие мышцы бедра (тонкая, большая приводящая, длинная приводящая, гребенчатая мышца) сведение ног в тренажере сидя.

*4. сет*

1) На мышцы спины, задней поверхности бедра, ягодичных мышц (большая ягодичная, полусухожильная, бицепс бедра, остистая мышца спины, длиннейшая мышца спины, квадратная мышца спины, повздошно-реберная мышца поясницы) – гиперэкстезия.

2) На внешнюю сторону бедра (средняя ягодичная, большая ягодичная) – разведение ног в тренажере.

3) На мышцы голени (трицепс голени, подошвенная мышца) – подъем на носки стоя. Каждый сет делается по очереди, «отказ» выполняется только на последнем упражнении. Отдых между упражнениями 30-60сек. Между сетами 5-8 мин. (заполняется аэробной работой).

**2 комплекс (продвинутый)**

*1. сет (три-сет)*

1) На мышцы груди и плечевого пояса (большая грудная, дельтовидная (передняя часть), трицепс плеча, локтевая мышца) – жим гантелей лежа.

2) На мышцы плечевого пояса и предплечья (дельтовидная (передняя часть), бицепс плеча, плечевая мышца, плечелучевая мышца) – сгибание рук с гантелями сидя на наклонной скамье.

3) На мышцы спины, задней поверхности бедра и ягодичных мышц (мышца разгибающая позвоночник (под апоневрозом), большая ягодичная, полусухожильная, полуперепончатая, бицепс бедра) – становая тяга на прямых ногах с гантелями.

*2. сет*

1) На мышцы плеча и спины (большая круглая мышца, широчайшая мышца спины, бицепс плеча, плечелучевая мышца) – тяга вертикального блока к груди.

2) На мышцы разгибатели плеча (трицепс плеча) – французский жим, стоя с рукояткой вертикального блока.

3) На мышцы задней поверхности бедра и голени (бицепс бедра, икроножная мышца) – сгибание ног в тренажере лежа.

*3. сет*

1) На мышцы плечевого пояса (дельтовидная, трицепс плеча) – жим гантелей сидя.

2) На мышцы брюшного пресса и передней поверхности бедра (прямая мышца живота, наружная косая мышца живота, четырехглавая мышца бедра) – обратные скручивания.

3) На мышцы бедра и ягодичную мышцу (четырехглавая, длинная приводящая, тонкая мышца, большая приводящая, средняя ягодичная, большая ягодичная мышца) – плие – приседания.

*4. сет*

1) На мышцы голени (трицепс голени, подошвенная мышца) – подъем на носки стоя.

2) На разгибатели бедра (четырехглавая мышца бедра) – разгибание ног сидя.

3) На мышцы голени (камбаловидная мышца) – подъем на носки сидя.

В комплексе «Новичок» отдых между подходами 1 мин (60 сек.). В комплексе «Продвинутый» отдых между подходами 30 сек. Отдых между сетами остается неизменным 5-8 мин. (заполняется легкой аэробной работой).

**Статодинамический комплекс №2**

Для людей, у которых в основе их трудовой деятельности лежит локальная выносливость верхних конечностей (плотник, маляр, жестянщик, парикмахер и т.п.)

**1 комплекс (новичок)**

*1. сет (три-сет)*

1) на мышцы передней поверхности бедра (четырехглавая мышца) – приседания с фит-болом за спиной.

2) На мышцы брюшного пресса (прямая мышца живота, наружная косая) – сжимания на фит-боле.

3) На сгибатели плеча (бицепс плеча, плечевая мышца) – сгибание рук на скамье «LАRRY-SCOTT».

*2. сет*

1) На мышцы спины (большая круглая, широчайшая мышца спины) – вертикальная тяга обратным хватом стоя.

2) На мышцы плечевого пояса и спины (дельтовидная мышца, трапециевидная, подостная, малая круглая) подъем гантелей в стороны в наклоне вперед.

3) На мышцы предплечья (длинный лучевой разгибатель запястья, короткий лучевой разгибатель запястья, разгибатель пальцев, локтевой разгибатель запястья) – разгибание запястий со штангой хватом снизу.

*3. сет*

1) На мышцы задней поверхности бедра и ягодичных мышц (бицепс бедра, большая ягодичная мышца) «мостик» лежа.

2) На мышцы голени (трицепс голени, подошвенная мышца) – подъем на носки стоя.

3) На разгибатели плеча и предплечья (трицепс плеча, локтевая мышца) – разгибание рук с гантелями в наклоне.

*4. сет*

1) На грудные мышцы (большая грудная, малая грудная мышца) – сведение рук на блочной раме.

2) На плечевой пояс (дельтовидная мышца) – сведение рук на блочной раме.

3) На плечевой пояс (дельтовидная мышца, ключичная часть большой грудной мышцы) – подъем рук у тренажера с нижним блоком.

4) На мышцы предплечья (лучевой сгибатель запястья, длинная ладонная мышца, локтевой сгибатель запястья) – сгибание запястий со штангой хватом снизу.

**2 комплекс (продвинутый)**

*1. сет*

1) На мышцы передней поверхности бедра (четырехглавая мышца) – гакк – приседания в тренажере.

2) На мышцы брюшного пресса, передней поверхности бедра (прямая мышца живота, наружная косая, четырехглавая мышца бедра) – скручивания на полу (ноги подняты).

3) На разгибатели плеча и мышц предплечья (трицепс плеча, локтевая мышца) – разгибание рук с рукояткой верхнего блока хватом снизу.

*2. сет*

1) На мышцы спины (дельтовидная мышца (задняя часть), трапециевидная, большая ромбовидная, большая круглая, широчайшая мышца спины, выпрямитель позвоночника) – тяга нижнего блока.

2) На мышцы плечевого пояса и спины (трапециевидная и дельтовидная мышца) – плечевая передняя протяжка на нижнем блоке.

3) На мышцы предплечья (длинный лучевой разгибатель запястья, разгибатель пальцев, локтевой разгибатель запястья) – разгибание запястий со штангой хватом сверху.

*3. сет*

1) На мышцы задней поверхности бедра, спины и ягодичных мышц (мышца выпрямляющая позвоночник, квадратная мышца поясницы, большая ягодичная мышца, бицепс бедра, полуперепончатая мышца, полусухожильная мышца) – наклоны со штангой на плечах («С Добрым утром»).

2) На мышцы голени (трицепс голени, подошвенная мышца) – подъем на носках стоя.

3) На сгибатели плеча и мышцы предплечья (бицепс плеча, плечевая мышца, плечелучевая мышца, длинный лучевой разгибатель запястья) – сгибание рук со штангой хватом сверху.

*4. сет*

1) На мышцы верхнего пояса (большая грудная мышца, дельтовидная, трицепс плеча, передняя зубчатая мышца) – жим голеней лежа на наклонной скамье.

2) На плечевой пояс (дельтовидная мышца, трапециевидная) – подъемы гантелей в стороны сидя.

3) На мышцы предплечья (лучевой сгибатель запястья, длинная ладонная мышца, локтевой сгибатель запястья) – сгибание запястий со штангой хватом снизу.

**Статодинамический комплекс №3**

Для людей, занимающихся любительским и соревновательным бодибилдингом. Этот комплекс направлен на развитие отстающих групп мышц у атлета, которые не поддаются традиционным тренировочным нагрузкам. Статодинамические упражнения включаются в обычный тренировочный комплекс, но выполняются только отдельно, а именно в тот день, когда тренинг направлен на развитие именно этой (слаборазвитой) мышечной группы. Замечу, что упражнения не объединены в три-сеты и могут выполнятся не до «отказа», а лишь до «жжения», т.к. анаболический фон у этих людей итак завышен благодаря применению фармакологических средств.

Приведу пример:

**Статодинамический комплекс на развитие мышц груди.**

1) Жим штанги лежа на горизонтальной скамье – 5 подх.

2) Жим гантелей лежа на наклонной скамье – 5 подх.

3) Разведение гантелей лежа – 5 подх.

4) Жим штанги узким хватом – 5 подх.

**Статодинамический комплекс на развитие сгибателей плеча.**

1) Сгибание рук со штангой стоя – 5 подх.

2) Сгибание рук на скамье «LАRRY-SCOTT» - 5 подх.

3) Сгибание рук с гантелями хватом «молоток» - 5 подх.

4) Сгибание рук с рукоятками верхних блоков – 5 подх.

Отдых между подходами 1-2 мин., между упражнениями 5 мин., заполняется легкой аэробной работой.

# 3.5 Экспериментальное обоснование эффективности применения оздоровительной силовой тренировки женщин с учетом индивидуальных особенностей

Для обоснования эффективности применения разработанной методики оздоровительной силовой подготовки женщин, проведен педагогический эксперимент.

В начале педагогического эксперимента у занимающихся обеих групп (экспериментальная, контрольная) на основе апробированной батареи тестов определен уровень показателей физического развития и физической подготовленности. По исходным среднегрупповым показателям испытуемые экспериментальной и контрольной групп подобраны однородно (таблица 4). (Приложение)

Испытуемые двух групп (экспериментальной и контрольной) занимались на протяжении 9 месяцев (максимальное количество тренировочных занятий - 96).

В контрольной группе испытуемые занимались по общепринятым в бодибилдинге методикам, которые ориентированы на спортсменов и здоровых людей и не адаптированы на людей разного возраста, пола, уровня здоровья и не имеют реабилитационной направленности. В экспериментальной группе испытуемые занимались по предложенной (разработанной) программе.

В таблице 5 (Приложение) представлена разница среднегрупповых данных выделенных показателей испытуемых экспериментальной и контрольной групп после окончания эксперимента.

Данные таблицы 5 свидетельствует о том, что по показателям: обхват грудной клетки, обхват талии, масса тела, жим штанги лежа, приседания со штангой на плечах после эксперимента испытуемые экспериментальной группы значительно превосходят испытуемых контрольной группы на статистически достоверную величину (Р<0,05).

Рисунок 4 (Приложение)- Среднегрупповые показатели физического развития и физической подготовленности испытуемых экспериментальной и контрольной групп после эксперимента

В таблице 6 (Приложение) представлены сравнительные характеристики исходных и конечных внутригрупповых показателей экспериментальной и контрольной групп.

Рисунок 5 (Приложение) - Сравнительные характеристики исходных и конечных внутригрупповых показателей экспериментальной и контрольной групп

Данные таблицы 7 (Приложение) свидетельствуют о значительном преимуществе экспериментальной группы по положительным изменениям всех изучаемых показателей по сравнению с контрольной группой. Так межгрупповые различия составили:

¾ по уровню физического развития: окружность грудной клетки уменьшилась на — 32,8%; окружность талии уменьшилась на — 46,5%; масса тела снизилась на - 74,4%;

¾ прирост показателей силовой подготовленности: жим штанги лежа 13%; приседания со штангой — 18%.

# ВЫВОДЫ

Мотивация – сложное явление, объясняющее причины деятельности человека. Мотивы основаны по потребностям, в удовлетворении которых заинтересован человек. Существует множество путей и вариантов удовлетворения каждой потребности, эти пути бывают прогрессивными (конструктивными) и регрессивными (деструктивными). Фитнес – это один из прогрессивных путей удовлетворения потребностей, при грамотном использовании, улучшающий качество жизни и здоровье.

Показать возможности применения средств фитнеса для удовлетворения индивидуальных потребностей человека и приобщить его к фитнес-культуре – вот одна из важнейших задач тренера. В таком рассмотрении фитнес-тренер или инструктор должен быть не только специалистом в области физической культуры и спорта, но и понимать основы практической психологии. В данной работе был разработан план беседы с клиентом фитнес-зала, в ходе которой тренер должен понять, какой перед ним человек, что им движет. Внимательное слушание, чувство такта, умение вести беседу, грамотность, дружелюбие, стремление изучить человека – это качества необходимые тренеру для работы. Исследование показывает, что, поняв человека, можно легко «подобрать к нему ключ», предложить вариант тренинга, который будет интересен и нужен клиенту.

В результате проведенного анализа была предложена методика составления индивидуальной фитнес-программы на основании наиболее неудовлетворённой сферы жизни потребителя фитнес-услуг. Тренер является помощником в достижении результата, в удовлетворении индивидуальных потребностей. Как показали результаты исследования – большинство представителей первого периода зрелого возраста не удовлетворены своей жизнью полностью, и у всех имеется хотя бы одна уязвимая сфера жизни, фактор стресса. Не зависимо от характера и образа жизни, для молодых людей оказалось очевидным то, что адекватная физическая нагрузка - это правильно. Также, подавляющее большинство отметили, что благодаря занятиям, они чувствуют себя лучше физически, улучшается их настроение, они получают положительные эмоции. Занятия физическими упражнениями помогают людям абстрагироваться от повседневной рутины, проблем или мелких неприятностей, избавиться от негативных эмоций, стресса. Многим нравится осваивать новые навыки, изучать и преодолевать возможности своего тела, развиваться в определённом виде деятельности. Отмечу, что все эти эффекты физической деятельности не относятся непосредственно к изменению физической формы или функционального состояния организма, хотя именно это является прямой осознаваемой целью физической культуры в целом и фитнеса в частности.

Результаты данного исследования, подтверждают необходимость применения вместе с пониманием общих закономерностей индивидуального подхода и элементарного психоанализа при формировании мотивации занятий фитнесом. От корректного выбора тренировочной программы (направление, упражнения, эмоциональная окраска, формат и т.д.) будет зависеть – станет ли человек приверженцем фитнес-культуры и здорового образа жизни, или будет всего лишь владельцем клубной карты. Актуальная задача тренеров и инструкторов – смещение распределения количества регулярно тренирующихся и не появляющихся месяцами в фитнес-зале клиентов в сторону увеличения первых.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамов Р. Н. Инновативные социальные практики повседневности и потребления в контексте новой культуры заботы о себе: на примере московских фитнес-клубов / Р. Н. Абрамов, А. И. Болотова // Вестник Омского университета. Серия «Социология». 2018. № 1/2. С. 37–62.
2. Абрамов Р. Н. Коммуникации в пространстве фитнес-клубов: консьюмеристская модель заботы о себе / Р. Н. Абрамов // Потребление как коммуникация – 2019: Материалы 5 Международной конференции, 26–27 июля 2019 г. / под ред. В. И. Ильина, В. В. Козловского. Санкт-Петербург: Интер- социс, 2019. С. 11–12.
3. Абрамов Р. Н. Культурное потребление и досуговые практики «социальных инноваторов»: социологический анализ / Р. Н. Абрамов, А. А. Зудина// Вестник Удмуртского университета. 2017. № 3–1. С. 64–76.
4. Абрамов Р. Н. Фитнес-индустрия: люди, вещи, практики / Р. Н. Абрамов // Пути России: современное интеллектуальное пространство: школы, направления, поколения. Т. XVI / под ред. М. Г. Пугачевой, В. С. Вахштайна. Москва: Университетская книга, 2019. С. 496–504.
5. Абрамов Р. Н. Фитнес-культура как инновационная социальная практика современной российской молодежи / Р. Н. Абрамов // Молодежные субкультуры Москвы / сост. Д. В. Громов, отв. ред. М. Ю. Мартынова. Москва: ИЭА РАН, 2019. С. 85–115.
6. Агеева О. А. Рынок фитнес-услуг: учебник для вузов / О. А. Агеева, Д. Н. Акуленок, Н. М. Васильев, Ю. Л. Васянин. – Москва: Тандем-Экмос, 2018. – 68 с.
7. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2018. – 288 с. – (Серия «Мастера психологии»).
8. Асмолов А. Г. Психология личности: принципы общепсихологического анализа / А. Г. Асмолов. – 2-е изд. – Москва: Смысл, 2019. – 414 с.
9. Бабич А. А. Современный подход к классификации и типологии фитнес-программ [Электронный ресурс] / А. А. Бабич, Т. М. Лебедихина // Мате- риалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции

«Студенческий научный форум». Дата обновления: 29.04.2019. Режим доступа: [www.scienceforum.ru/2017/2219/30052.](http://www.scienceforum.ru/2017/2219/30052.%20)

1. Бартенева Н. Е. Вовлеченность клиентов в занятия фитнесом как детерминанта их мотивации / Н. Е. Бертенева // Современное развитие науки: вопросы теории и практики: сб. материалов по итогам II-ой междунар. науч.- практ. конф. Москва, 1 июля 2016 г. Москва: Из-во НИЦ «Империя», 2019. С. 119–121.
2. Бартенева Н. Е. Гендерные особенности поведения потребителей на рынке фитнес-услуг: опыт эмпирического исследования / Н. Е. Бертенева // Научные дискуссии: материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Тенденции и перспективы развития современного общества». Воронеж, 30 июня 2018 г.
3. Бартенева Н. Е. Исследование потребительских предпочтений клиентов на рынке фитнес-услуг / Н. Е. Бертенева // Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. Том I. Невинно- мыск: НИЭУП, 2019. С. 542–546.
4. Бартенева Н. Е. Моделирование поведения потребителей фитнес-услуг: опыт применения факторного анализа / Н. Е. Бертенева // Вектор науки ТГУ. 2016. № 2. С. 79–85.
5. Бартенева Н. Е. Социальные функции фитнеса: опыт эмпирического исследования / Н. Е. Бертенева // Вектор науки ТГУ. 2016. № 1 (35). С. 67-72.
6. Бартенева Н. Е. Социологическое исследование мотиваций потребителей фитнес-услуг / Н. Е. Бертенева // Состояние и перспективы развития электро- и теплотехнологии: Материалы междунар. науч.-тех. конф. (XVIII Бенардосовские чтения). Иваново, 27–29 мая 2015 г. Иваново: ИГЭУ, 2015. С. 103–106.
7. Венгерова Н. Н. Классификация фитнес-программ / Н. Н. Венгерова // Актуальные проблемы развития фитнеса в России: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции – Санкт-Петербург: РГПУ и А. И. Герцена, 2019. – С. 23–32.
8. Венгерова Н. Н. Характеристика российского рынка фитнес-услуг [Электронный ресурс] / Н. Н. Венгерова // Фитнес: теория и практика. Электронный научный журнал. 2019. № 3. Дата обновления: 30.05.2017 Режим доступа: <http://fitness.esrae.ru/9-47/>
9. Вилюнас В. К. Психология развития мотивации / В. К. Вилюнас – Санкт-Петербург: Речь, 2019. – 458 с.
10. ВЦИОМ: число россиян, занимающихся спортом, достигло максимума бодибилдинга [Электронный ресурс]. Дата обновления: 20.05.2019. Режим доступа: https://ria.ru/sport/20150520/1065455422.html.
11. Голубева, Г. Н. Формирование «фитнес-стиля» молодежи / Г. Н. Голубева, Ю. П. Ферулева, // Педагогико-психологические и медикобиологические проблемы физической культуры и спорта. 2019. № 1. С. 133–143.
12. Дружинина В. Н. Психология: Учебник для гуманитарных вузов / В. Н. Дружинина. 2-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2019. 656 с.: ил. – (Серия

«Учебник для вузов»).

1. Дубенюк Н. В. Большая психологическая энциклопедия / Н. В. Дубе- нюк. – Москва: Эксмо, 2017. – 544 с. – (Серия «Большая современная энциклопедия»).
2. Ермолаева П.О. Основные тенденции здорового образа жизни россиян / П.О. Ермолаева, Е.П. Носкова // Социол. исслед. 2018. № 4. С. 120–129.
3. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2018. – 512 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
4. Кабановская Е. С. Особенности формирования и регулирования российского рынка фитнес-услуг / Е. С. Кабановская // Известия Санкт- Петербургского университета экономики и финансов. 2018. № 3. С. 171–173.
5. Левин К. Н. Намерение, воля и потребность / К. Н. Левин // Динамическая психология: Избранные труды. – Москва: Смысл, 2019. – С. 165 – 205.
6. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва: Смысл, 2019. – 352 с. – (Серия «Классическая учебная книга).
7. Леонтьев А. Н. Лекции по общей психологии: Учеб. пособие для вузов по спец. "Психология" / Под ред. Д. А. Леонтьева, Е. Е. Соколовой. – Москва: Смысл, 2018. – 509 с.
8. Маралов В. Г. Основы самопознания и саморазвития: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. Заведений / Маралов В. Г. – 2-е изд. стер. – Москва: Издательский центр «Академия», 2018. – 256 с.
9. Маслоу А. Мотивация и личность / пер. с англ. – 3-e изд. – Санкт- Петербург: Питер, 2018. – 352 с. – (Серия «Мастера психологии»).
10. Мертон Р. К. Явные и латентные функции / Р. К. Мертон // Американская социологическая мысль: тексты / под ред. В. И. Добренькова. Москва: Изд-во МГУ, 2018. С. 226.
11. Немов Р. С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – Москва: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2018.

– Кн. 1: Общие основы психологии. – 688 с.

1. Орлов А. Б. Психология личности и сущности человека: Парадигмы, проекции, практики: Учеб. Пособие для студ. психол. фак. вузов / А. Б. Орлов. – Москва: Издательский центр «Академия», 2018. – 272 с.
2. Орлов А. В. Спорт и фитнес. Глобальное и государственное управление. Менеджмент. Маркетинг / А. В. Орлов, Е. В. Краснов. – Москва: Риал- текс, 2017. – 233 с.
3. Первин Л. А. Психология личности / Л. А. Первин, пер. с англ. М. С. Жамкочьян. – Москва: Аспект Пресс, 2018. 606 с.
4. Перелыгина Е. Б. Психология имиджа: учеб. пособие для вузов. / Е. Б. Перелыгина. – Москва: Аспект Пресс, 2018. - 223 с.
5. Посыпанова О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей. Монография. / О. С. Посыпанова. – Калуга: Изд-во КГУ, 2018. – 296 с.
6. Смирнов С. И. Исследование некоторых критериев сферы фитнес-услуг / С. И. Смирнов // Научные исследования и разработки в спорте. 2019. № 10. С. 170–174;
7. Токарь А. С. К вопросу о совершенствовании сферы фитнес-услуг [Электронный ресурс] / А. С. Токарь, Е. В. Токарь // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XX студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. - Москва: «МЦНО». 2015.

№ 1(20). Дата обновления: 25.05.2019. Режим доступа: https://nauchforum.ru/archive/MNF\_social/1(20).pdf.

1. Фромм Э. Бегство от свободы = Die Furcht vor der Freiheit / пер. с нем. Г. Ф. Швейника. – Москва: Аст, 2018. – 288 с. – (Philosophy).
2. Фромм Э. Человек для самого себя. Исследование психологических проблем этики = Man for Himself: An Inquiry Into the Psychology of Ethics / пер. с нем. Э. М. Спировой. – Москва: Аст, 2018. – 352 с. – (Психология).
3. Хабарова А. А. Механизмы, методы и средства создания и повышения мотивации [Электронный ресурс] / Хабарова А. А. // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». Дата обновления: 30.04.2018. Режим доступа:<http://www.scienceforum.ru/2016/1414/25784>
4. Хокинс Д. Сила против насилия: Скрытые мотивы человеческих поступков = Power vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior / пер. с англ. Е. О. Федотовой. – Санкт-Петербург: Весь, 2019. – 304 с. – (Серия «Путь духа»).

# ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А Анкета: «Образ жизни и физическая активность»

Образ жизни и занятия физической культурой

Эта анкета предназначена для людей, регулярно занимающихся физической культурой. Это могут быть любые виды деятельности: танцы, фитнес, любые виды спорта, активный отдых, хобби, связанные с движением (такие, как туризм, альпинизм, рафтинг, и т.д.), подвижные игры, духовные практики, сопряженные с физической активностью (такие как йога, цигун и т.д.), боевые искусства, оздоровительная или специальная физкультура и иные варианты.

В анкете присутствуют вопросы о вашем образе жизни, привычках и вопросы личного характера, которые потребуют от вас определённой откровенности.

Результаты анкетирования будут использоваться только анонимно в статистических данных. Заполнение анкеты займёт от 10 до 30 минут. Ваши ответы очень важны для меня.

Поля, отмеченные звёздочкой (\*), обязательны для заполнения!

* Ваше имя? \*
* Возраст? \*
* Пол? \* Муж Жен
* Опишите состав вашей семьи, людей с которыми вы постоянно проживаете? \* (Например, я живу один/одна; я, муж, сын 10 лет и дочь 5 лет; живу с девушкой... и т.д.)
* Как бы Вы охарактеризовали уровень доходов Вашей семьи? \*

Мы едва сводим концы с концами. Нам не хватает денег даже на продукты питания Денег на продукты хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения Денег хватает на продукты и на одежду, но покупка вещей длительного пользования

является для нас проблемой

Денег хватает на вещи длительного пользования. Затруднительно приобретать дорогие вещи, такие как машины или дачи.

Мы можем себе позволить покупать достаточно дорогие вещи: квартиру, дачу или многое другое

Затрудняюсь ответить

* Перечислите, какие виды физической культуры вы предпочитаете? \* (Это могут быть различные виды спорта, подвижные игры, боевые искусства, различные направления фитнеса, танцевальные классы, варианты активного отдыха и т.д., и т.п.)
* Как часто вы занимаетесь физической культурой (спортом / фитнесом / танцами и т.д.)? \* (Учитывайте все виды занятий)

Ежедневно

5-6 раз в неделю 3-4 раза в неделю 1-2 раза в неделю 2-3 раза в месяц

1 раз в месяц или реже

 Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы согласны с каждым из утверждений, перечисленных ниже? \* (1 - абсолютно, категорически не согласен/ не согласна, 2- не согласен/ не согласна, 3 - частично согласен / согласна, 4 - в целом согласен / согласна, 5 - в точности, абсолютно согласен / согласна).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Благодаря занятиям, я чувствую себя лучше физически (перестаю испытывать боли в мышцах / суставах, легче переношу статические нагрузки в течении дня, становлюсь здоровее) |  |  |  |  |  |
| Мне нравится, как меняется моё тело благодаря занятиям, я становлюсь красивее, привлекательнее, мне нравится, как меняется моё отражение в зеркале |  |  |  |  |  |
| Мне нравится, как улучшается моё настроение, я получаю положительные эмоции от занятий |  |  |  |  |  |
| Мне нравится осваивать новые навыки, изучать и преодолевать возможности своего тела, развиваться в определённом виде деятельности |  |  |  |  |  |
| Мне приятно общение с единомышленниками - людьми, которые меня окружают на занятиях |  |  |  |  |  |
| Я был / была бы не против познакомиться на занятии с потенциальным партнером / партнершей для дальнейшего выстраивания отношений |  |  |  |  |  |
| Мне очень нравится мой тренер / инструктор / наставник / преподаватель |  |  |  |  |  |
| Спорт / фитнес / танцы и т.п. - это мое хобби, я занимаюсь в свободное время, в качестве развлечения |  |  |  |  |  |
| Я занимаюсь вместе со своей семьей, так мы проводим больше времени вместе |  |  |  |  |  |
| Занятия повышают мою уверенность в себе |  |  |  |  |  |
| Мне нравится место, в котором я занимаюсь физической культурой, мне приятен хороший сервис |  |  |  |  |  |
| Я горжусь тем, что занимаюсь определенными направлениями физической культуры |  |  |  |  |  |
| Мне нравится пробовать и осваивать новые направления физической культуры |  |  |  |  |  |
| Занятия физической культурой помогают мне абстрагироваться от повседневной рутины, проблем или мелких неприятностей, избавиться от негативных эмоций, стресса |  |  |  |  |  |
| Я чувствую, что адекватная физическая нагрузка - это правильно |  |  |  |  |  |
| Я нередко обсуждаю свои занятия с другими людьми, коллегами, друзьями, делюсь своими достижениями в соц.сетях |  |  |  |  |  |
| Я считаю, что занимаясь физической культурой я помогаю оздоровлению нации |  |  |  |  |  |
| Я уверен / уверена, что здоровый образ жизни и физическая культура помогут мне сохранить молодость и здоровье на долгие годы |  |  |  |  |  |

Продолжение Приложения А

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Иногда я посещаю занятия физической культурой "за компанию" |  |  |  |  |  |
| Я привык / привыкла заниматься физической культурой с детства / юности |  |  |  |  |  |
| Меня дисциплинируют занятия физической культурой |  |  |  |  |  |
| Мне порекомендовал заниматься определенным видом физической культуры специалист (врач) |  |  |  |  |  |
| Я занимаюсь физической культурой, потому что это признак человека, идущего в ногу со временем |  |  |  |  |  |
| Я чувствую острую потребность в занятиях физической культурой, мне это необходимо, я занимаюсь регулярно, и допускаю пропуски только в самых критичных случаях |  |  |  |  |  |
| Я был профессиональным спортсменом, и теперь занимаюсь физической культурой для поддержания и укрепления здоровья, реабилитации после травм, снижения влияния негативных последствий спортивной карьеры |  |  |  |  |  |
| Успех в моей профессиональной деятельности напрямую зависит от физической подготовленности моего организма |  |  |  |  |  |
| Занимаясь физической культурой, я подаю положительный пример остальным (членам семьи, друзьям, знакомым и т.д.) |  |  |  |  |  |
| Я с нетерпением и предвкушением жду каждой тренировки / занятия |  |  |  |  |  |
| Я хожу на тренировки / занятия без особого удовольствия, воспринимаю это как обязательные рутинные действия |  |  |  |  |  |
| Я с интересом изучаю как практические, так и теоретические стороны выбранного направления физической культуры |  |  |  |  |  |

 Опишите, что именно вам нравится больше всего в занятиях физической культурой? \*

 Следуете ли вы основным принципам правильного питания? \* (4-5 приёмов пищи в течении дня; небольшие порции; наличие в рационе

Продолжение Приложения А

оптимального количества белков, жиров, углеводов, клетчатки, витаминов,

минералов; контроль калоража; использование безопасной, полезной пищи).

Да, строго следую

Стараюсь следовать, однако иногда случаются нарушения Следую по возможности, в половине случаев

Не следую, питаюсь как получится Использую иной тип питания, следую ему

 Пьете ли вы в течение дня (простую или минеральную воду, не учитывайте

напитки вроде кофе, чая, сладкие напитки и т.д.) \*

Да, постоянно в течение дня, выпиваю более 1,2 литров

Пью, когда чувствую жажду, выпиваю менее 1,2 литров за день Не отслеживаю питьевой режим, не могу однозначно ответить В разные дни по-разному

Я почти / вообще не пью простую или минеральную воду

 В какое время вы обычно ложитесь спать \*

до 21.00

с 21.00 до 23.00

с 23.00 до 01.00

с 01.00 до 03.00

после 03.00

 Сколько часов в сутки вы обычно спите? \*

менее 4

4-5

5-6

6-7

7-8

8-9

более 9

* Каким способом вы обычно перемещаетесь в течении дня? \*

Пешком, я хожу 30 или более мин. в течение дня

Пешком, я хожу менее 30 мин. за день

Продолжение Приложения А

Иными способами, предполагающими физическую нагрузку (велосипед, роликовые коньки и т.д.)

На автомобиле, за рулем

На автомобиле, в качестве пассажира На общественном транспорте

Другое

* Сколько времени вы обычно тратите на поездки (на автомобиле, на транс- порте) в течение дня \*

Менее 20 минут

20 мин. - 1 час

1 - 3 часа

3 - 7 часов

более 7-ми часов, ваша деятельность связана с поездками

* Сколько времени вы проводите за компьютером в течении дня? \*

Менее 30 минут

от 30 минут до 2 часов

2 - 4 часа

4 - 7 часов

7 - 10 часов

более 10 часов

* Как часто вы проводите время, просматривая видео (фильмы, сериалы, телепередачи, ролики в интернете и т.д.)? \*

Ежедневно, более 2-х часов Ежедневно, не более 2-х часов 15 - 20 часов в неделю

10 - 15 часов в неделю

5 - 10 часов в неделю

1 - 5 часов в неделю менее 1 часа в неделю

Продолжение Приложения А

* Сколько раз в год вам удается отдыхать / кардинально менять привычный образ жизни на длительный период времени (более 3-х дней)?\*

Не удаётся вообще 1 - 2 раза

3 - 4 раза

5 и более

* Каково ваше отношение к алкоголю? \*

Резко негативное, не употребляю и не приемлю употребление алкоголя в моём присутствии

Не употребляю

Могу себе позволить 1-2 раза в месяц употребляю

более 2 раз в неделю

* Каково ваше отношение к курению (сигареты, кальян и др. способы)? \*

Резко негативное, не курю и не приемлю курение в моём присутствии

Не курю

Могу себе позволить 1-2 раза в месяц курю несколько раз в неделю

Курю ежедневно

* Какой тип отдыха вы предпочитаете? \*

Пляжный, расслабленный, спокойный Активный, экстремальный Познавательный, творческий

Дачный, садовый

Семейный, посвящённый домашним делам Любой, по ситуации и по возможностям другой вариант (впишите ниже)

* Какой тип отдыха вы предпочитаете? (Впишите свой вариант ответа при

необходимости).

Продолжение Приложения А

* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своей жизнью в целом? \* (Здесь и далее: 1 - абсолютно, категорически не довольны, 2 - не довольны, 3 - иногда бываете не довольны, 4 - обычно довольны, 5 - всегда, абсолютно довольны).
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своей внешностью \*
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны функциональным состоянием вашего организма, набором физических умений и навыков, которыми вы владеете? \*
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своим здоровьем, иммунитетом, ощущением комфорта, отсутствием боли? \*
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своим интеллектом, памятью, уровнем осведомленности и кругозором? \*
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своей работой, основной деятельностью, родом занятий? \*
* Оцените по 5-ти бальной шкале, насколько вы довольны своей личной жизнью, своим партнёром / партнёршей? \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают ваш образ жизни \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают вашу позицию, образ поведения в конфликтных ситуациях \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают вашу внешность \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают ваш характер \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают ваш основной род деятельности \*
* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают ваше образование, ваш уровень интеллектуального развития \*

Продолжение Приложения А

* Напишите несколько слов, которые, по вашему мнению, наиболее полно описывают ваше настроение, внутреннее состояние в данный момент \*
* Опрос подходит к концу, осталось всего 2 вопроса об этой анкете, оцените пожалуйста, насколько понятны и доступны были предложенные вопросы? \* (1 - абсолютно не понятны, 2 - не понятны, 3 - часть вопросов была не понятна, 4 - в целом понятны, 5 - всё понятно).
* И заключительный вопрос: насколько комфортным для вас оказалось время, затраченное на заполнение анкеты? \*

Не комфортно (вопросов слишком много, / не удобный формат / не понятно сформулировано и т.д.), пришлось потратить слишком много времени

В целом комфортно, но я потратил / потратила больше времени, чем ожидал /

ожидала

Вполне комфортно

Я потратил / потратила меньше времени, чем ожидал / ожидала

Опрос завершен! Огромное спасибо за ваши ответы!

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**План ведения первичной беседы с клиентом фитнес-зала**

**Этап 1. Установка контакта**

Необходимо познакомиться с человеком, представится и рассказать пару слов о себе, своей квалификации (только минимум информации, не перегружать человека), улыбнуться, сделать комплимент, завести беседу.

**Этап 2. Определение потребности**

Прежде, чем предлагать тренировку определённого вида необходимо выяснить, зачем клиент пришел в клуб. Нужно внимательно слушать, и вникать в информацию, предоставленную человеком. Чем больше на этом этапе говорит клиент, тем корректнее будет работа тренера.

Здесь можно использовать следующие группы вопросов: А) О цели клиента непосредственно;

Б) Об истории предыдущих тренировок клиента;

В) О возможных ограничениях в тренировках - по здоровью (травмы, заболевания) и по времени (сколько раз в неделю, какое количество часов);

Г) Об образе жизни клиента.

**Этап 3. Презентация тренировки**

Это должна быть тренировка, максимально соответствующая в первую очередь ситуативным потребностям клиента, при этом ориентированная на постоянные и отсроченные желания.

**Примерный перечень, предназначенный для формирования беседы**

* + Как давно вы тренируетесь?
  + Достигали ли вы желаемого результата ранее, если нет – то почему, если да – то почему прекратили тренировки/сменили род деятельности?
  + Есть ли у вас какие-либо медицинские противопоказания, травмы или ограничения по здоровью?
  + Какие виды фитнеса вы предпочитаете?
  + Что бы вы хотели изменить на тренировках?

Продолжение Прилож. Б

* + На какой результат вы ориентируетесь? Чего ожидаете от занятий?
  + Как часто и как долго готовы тренировать?
  + Соблюдаете ли вы питьевой режим, как питаетесь, как спите, имеются ли у вас вредные привычки, такие как курение, употребление алкоголя?
  + Опишите ваш род деятельности

Таблица 1 - Факторизация матрицы интеркорреляции двадцати пяти исходных показателей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Перемен.** | **Фактор 1** | **Фактор 2** | **Фактор 3** | **Фактор 4** |
| 1.        Возраст | 0,794361 | -0,113850 | 0,058568 | 0,097661 |
| 2.      Жировое соотношение | 0,844641 | 0,166528 | - ,105858 | 0,083190 |
| 3.  Окружность грудной клетки (выдох) | 0,895431 | -0,200925 | 0,213442 | -0,110657 |
| 4.  Окружность грудной клетки (вдох) | 0,765742 | 0,058768 | 0,213351 | -0,016675 |
| 5.        Окружность талии | 0,956022 | -0,089689 | 0,137038 | -0,084819 |
| 6.        Обхват бедра | 0,873877 | -0,031516 | -0,096986 | 0,070212 |
| 7.        Рост стоя | -0,435863 | -0,180679 | -0,386768 | 0,406049 |
| 8.        Масса тела | 0,914055 | -0,219865 | -0,100217 | 0,033482 |
| 9.        Жим штанги лежа | 0,153459 | -0,731193 | -0,099552 | -0,407578 |
| 10.     Наклон стоя | 0,322292 | 0,371175 | -0,381430 | -0,015685 |
| 11.     Приседания со штангой | 0,008197 | -0,715758 | -0,290934 | -0,150351 |
| 12.     Отжимания | -0,429952 | -0,004116 | 0,057269 | -0,362940 |
| 13.     Быстрота | -0,623592 | 0,230593 | -0,330847 | -0,196292 |
| 14.     МПК | 0,069723 | -0,056174 | -0,616171 | 0,361776 |
| 15.     Тест Новакки | -0,221719 | -0,581516 | 0,097651 | -0,290662 |
| 16.     Гарвардский степ -тест | -0,281298 | -0,553021 | -0,764740 | 0,002103 |
| 17.     Физиологическое состояние | -0,001820 | -0,334629 | 0,536468 | -0,331275 |
| 18.     Избирательное внимание | 0,210497 | 0,347814 | 0,256482 | 0,459342 |
| 19. Кратковременная зрительная память | 0,196515 | -0,21177 | 0,356531 | 0,396548 |
| 20. Способность к логическому анализу | -0,120170 | 0,091435 | 0,066312 | 0,292295 |
| 21.     Уровень общительности | 0,343381 | 0,168148 | 0,175318 | -0,615415 |
| 22.     «Потребность в достижении» | -0,330795 | -0,251271 | -0,117231 | 0,735913 |
| 23.     Ориентация личности | 0,377583 | 0,337753 | -0,337481 | -0,167542 |
| 24.     Реактивная тревожность | 0,426727 | 0,117739 | 0,348693 | -0,605541 |
| 25.     Личностная тревожность | -0,175879 | 0,423315 | 0,124654 | -0,649957 |
| Дисперсия общая | 6,364008 | 3,120118 | 2,864073 | 2,279604 |
| Доля общая | 0,265167 | 0,130005 | 0,119336 | 0,094984 |

Таблица 2 - Оценка уровня подготовленности женщин 18-25 лет

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 3\* | 4 | 5 |
| Окружность грудной клетки (см.) | 92,0-  97,5 | 83,0-  91,5 | 78,5-82,5 |
| Окружность талии (см.) | 85,0-  94,5 | 71,5-84,5 | 66,5-71,0 |
| Масса тела (кг.) | 70,0-88,5 | 59,0-69,5 | 52,5-58,5 |
| Жим лежа (кол. раз) | 2-8 | 9-15 | 16-  20 |
| Присед со штангой (кол. раз) | 5-15 | 16-25 | 26-  30 |

\*3десь: 3 - ниже среднего; 4 - средний; 5 - высокий уровень



Таблица 3 - Дифференцированный объем силовой нагрузки по циклам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Кол-во набранных баллов в результате тестирования** | **Базовый**  **цикл** | **Тренировочный цикл** | **Функциональный цикл** |
| Учебно-тренировочная (1) (подготовительная) \*  21-25 | 9 | 12 | 15 |
| Учебно-тренировочная группа  26-30 | 6 | 8 | 12-10 |
| Основная группа  31-35 | 3 | 5 | 8-7 |

*\* только в базовом цикле*

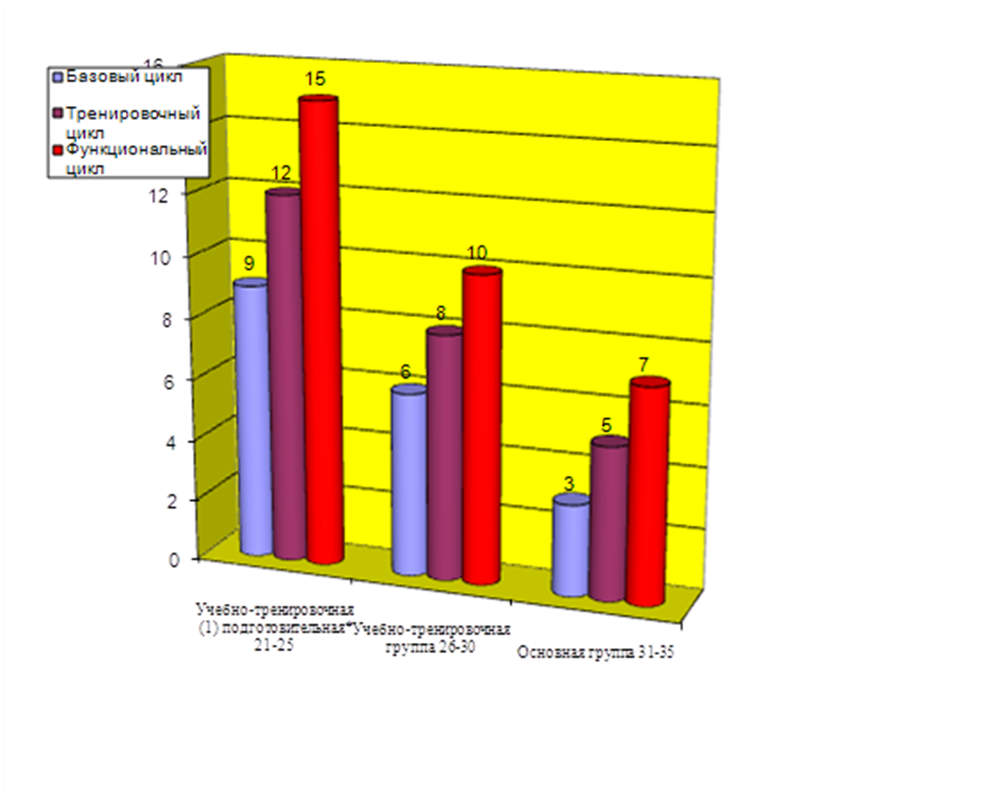


Рисунок 2 - Дифференцированный объем силовой нагрузки по циклам

Таблица 4 - Исходные среднегрупповые показатели физического развития и физической подготовленности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **ЭГ** | **КГ** | **Р** |
| Окружность грудной клетки (см.) | 89,03 | 89,51 | р>0,05 |
| Окружность талии (см.) | 80,29 | 80,38 | р>0,05 |
| Масса тела (кг.) | 69,35 | 68,44 | р>0,05 |
| Жим штанги лежа (раз) | 10,59 | 10,00 | р>0,05 |
| Приседания со штангой (раз) | 24,0 | 24,0 | р>0,05 |

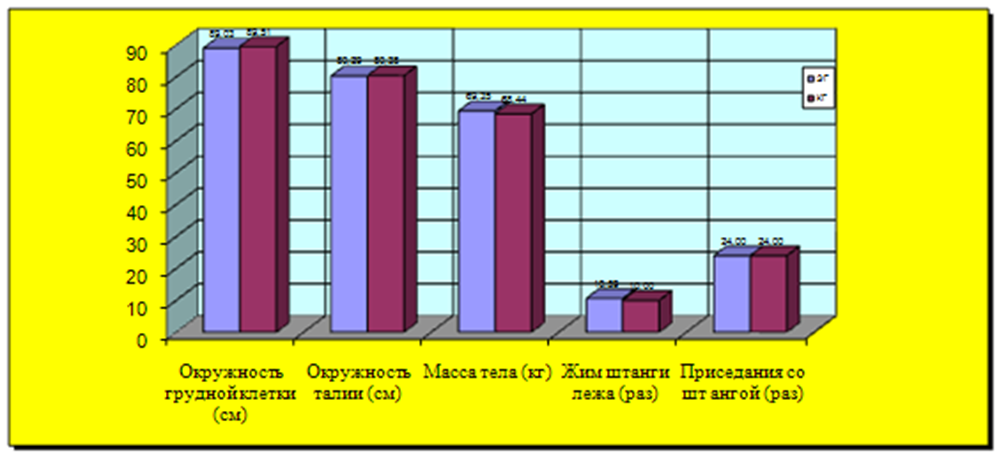


Рисунок 3 - Исходные среднегрупповые показатели физического развития и физической подготовленности

Таблица 5 - Среднегрупповые показатели физического развития и физической подготовленности испытуемых экспериментальной и контрольной групп осле эксперимента

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **ЭГ** | **КГ** | **Р** |
| Окружность грудной клетки (см.) | 83,74 | 87,50 | р<0,05 |
| Окружность талии (см.) | 73,32 | 78,06 | р<0,05 |
| Масса тела (кг.) | 60,74 | 67,28 | р<0,05 |
| Жим штанги лежа (раз) | 29,24 | 15,75 | р<0,05 |
| Приседания со штангой (раз) | 49,06 | 30,88 | р<0,05 |

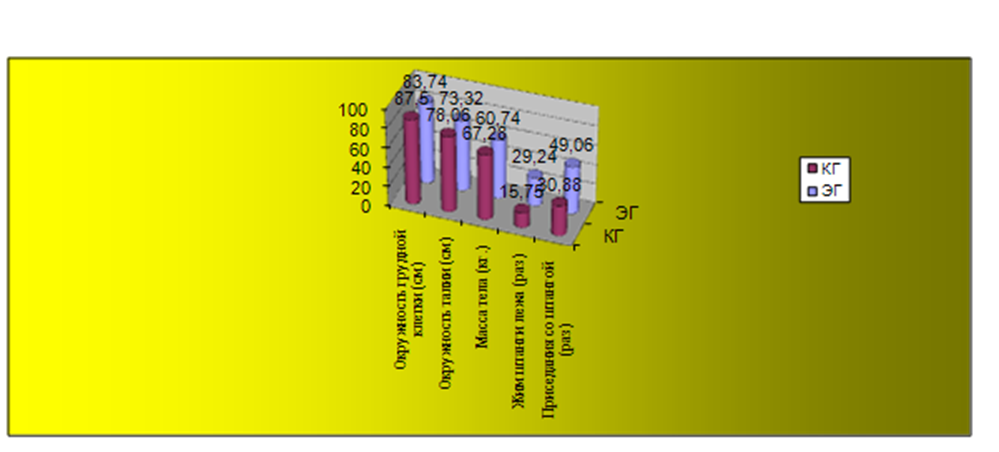


Рисунок 4 - Среднегрупповые показатели физического развития и физической подготовленности испытуемых экспериментальной и контрольной групп после эксперимента

Таблица 6 - Сравнительные характеристики исходных и конечных внутригрупповых показателей экспериментальной и контрольной групп

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **ЭГ до**  **М±m** | **ЭГ после**  **М±m** | **Сдвиг ЭГ** | **КГ до М±m** | **КГ после**  **М±m** | **Сдвиг КГ** |
| Окружность грудной клетки (см.) | 89,03  +7,2 | 83,74  ±4,3 | -5,29 | 89,51 +8,9 | 87,50 ±8,0 | -2,01 |
| Окружность талии (см.) | 80,29 ±9,1 | 73,32 +7,9 | -6,97 | 80,38  ±12,3 | 78,06 +11,3 | -2,32 |
| Масса тела (кг.) | 69,35 +10,1 | 60,74  +7,6 | -8,61 | 68,44 +15,0 | 67,28 +13,8 | -1,16 |
| Жим штанги лежа (раз) | 10,0 ±5,9 | 29,0  +9,2 | +19 | 10,0  ±5,8 | 16,0  +6,2 | +6 |
| Приседания со штангой (раз) | 24,0  ±7,6 | 49,0  +18,2 | +25 | 24,0 +10,3 | 31,0 +12,6 | +7 |

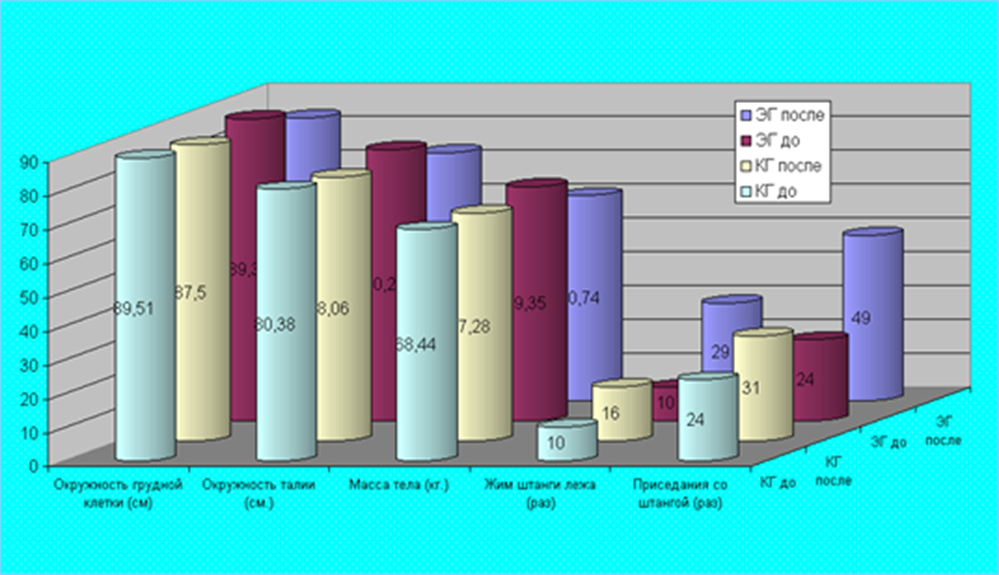


Рисунок 5 - Сравнительные характеристики исходных и конечных внутригрупповых показателей экспериментальной и контрольной групп

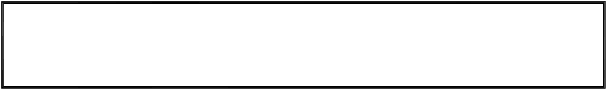
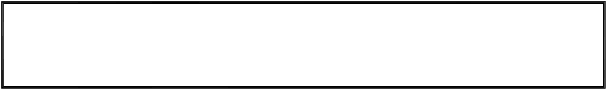
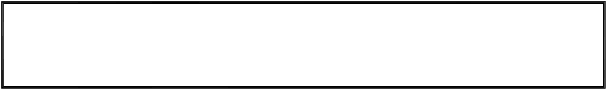
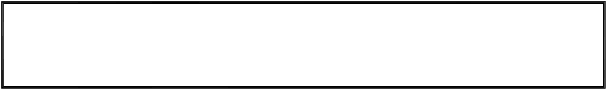
Таблица 7 - Сравнительная характеристика межгрупповых сдвигов изучаемых показателей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Сдвиг ЭГ** | **Сдвиг КГ** | **Разница межгрупповая** |
| Окружность грудной клетки (см.) | -5,29 | -2,01 | 32,8% |
| Окружность талии (см.) | -6,97 | -2,32 | 46,5% |
| Масса тела (кг.) | -8,61 | -1,16 | 74,4% |
| Жим штанги лежа (раз) | +19 | +6 | 13% |
| Приседания со штангой (раз) | +25 | +7 | 18% |

ПРИЛОЖЕНИЕ В **Классификация фитнес-программ по виду двигательной активности и эмоциональной окраске**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Современные фитнес-программы |  | | Спокойные (малоактивные/плавные/с небольшим количеством движений/расслабляющие) |
|  |  |
|  | |
|  | Энергичные (активные/динамичные/ритмичные/с большим количеством движений и перемещений) |
|  |
|  |
|  | |
|  | Смешанные (сочетают оба варианта активности в разных частях занятия в равных пропорциях) - авторские и специализированные программы: фитнес-перенатал, фитнес для восстановления после родов, детский фитнес, фитнес для пожилых и т.д. |
|  | |

Рисунок В.1 – Классификация современных фитнес-программ



Статические (работа в неподвижных позах)

Восточные физические программы (йога,

цигун, тай-чи и т.д.)

Стато-динамические (работа в движении)

Спокойные (малоактивные/плавные/с небольшим количеством движений/расслабляющие)

Европейские физические программы

Нефизические программы (дыхательные упражнения, аутотренинг, медитации и т.д.)

Танцевальные (боди-балет, хореография и т.д.)

Физкультурные (пилатес, оксисайз, стрейчинг и т.д.)

Рисунок В.2 – Классификация спокойных фитнес-программ

Продолжение Приложения В

Силовые программы

Общеукрепляющие, общеразвивающие

Специфично-направленые (ABS - "на верх", ABL - "на низ", и т.д.)

Энергичные (активные/динамичные/ритмичные/с большим количеством движений и перемещений)

Кардио-программы

Комплексные (кардио-силовые) программы

Программы, основанные на элементах боевых искусств (тай-бо, боксинг и т.д.)

Танцевальные направления

Аква-фитнес (выполнение упражнений в воде)

Различные виды аэробики (танцевальная, степ-аэробика, босу, слайд-аэробика и т.д.)

Тренировки, иммитирующие естественные движения (сайкл, треккинг, и т.д.)

Интервальная тренировка

Круговая аэробно-силовая тренировка

Традиционные танцы (латинские: самба, ча-ча-ча и т.п., восточные: танец живота и т.п., африканские: свинг и т.п. и другие)

Современные танцы (Стрип-денс, пилон,

хип-хоп, твёрк и другие)

Рисунок В.3 – Классификация энергичных фитнес-программ