

the **CrossFit** JOURNAL ARTICLES

Allenamento Professionale

Greg Glassman

Sono un allenatore di fitness. La mia pratica è più di un lavoro; è la mia passione. I miei clienti sono la mia priorità e i loro successi sono il lavoro della mia vita. Sono un professionista.

Apparentemente, il mio compito è guidare i miei atleti (considero tutti i miei clienti come atleti indipendentemente dalla loro età

o abilità) verso la maestria fisica, ma riconosco uno scopo nei miei sforzi e un impatto sui miei atleti che va oltre l'aspetto fisico. Vedo l'allenamento come una metafora fisica per abitudini e atteggiamenti che promuovono il successo in ogni campo. Sottolineo questo punto a tutti coloro che si allenano con me e so di aver avuto successo solo quando mi restituiscono esempi concreti.

Le lezioni apprese attraverso l'allenamento fisico sono inevitabili. Le caratteristiche di carattere richieste e sviluppate attraverso l'allenamento fisico sono applicabili universalmente a tutti gli sforzi. Perseveranza, dedizione, sacrificio, autocontrollo,

integrità, onestà e impegno si imparano meglio e più facilmente in palestra. Anche i clienti che hanno trovato un successo spettacolare negli affari, nello sport, in guerra o in amore scoprono

che i loro valori più importanti vengono rafforzati, affinati e coltivati nell'allenamento rigoroso. Essendo un professionista, credo che la mia competenza si determini unicamente dalla mia efficacia. I miei metodi devono essere insuperabili. Di conseguenza, le tendenze e

le mode nel fitness sono distrazioni, non attrazioni. Nella misura in cui i miei metodi sono spesso non convenzionali, non accettati o unici, riflettono i margini con cui domino la mia industria, e quei margini li porto in banca. Un allenatore che desidera l'approvazione popolare insegue la mediocrità o peggio.

Impegnato in un'efficacia senza pari, ho spesso dovuto sviluppare nuovi strumenti e metodi. Questo non si può fare senza studio e sperimentazione; di conseguenza, gran parte del mio lavoro si svolge non in palestra ma nei libri e nella letteratura scientifica e in comunicazione con altri allenatori e coach.

La mia competenza si determina dalla mia efficacia, che in ultima analisi si misura dal rendimento dei miei atleti, un rendimento che deve essere misurato. Competenza,



Io di 2

Formazione Professionale (continua...)

Le prove e la registrazione mi fanno comprendere la differenza tra sembrare semplicemente bravo o sentirsi bene e realmente essere bravo in quello che faccio.

Il mio impegno verso i miei atleti è chiaro e percepibile fin dal nostro primo incontro. Sono completamente dedicato a loro. Sono il fulcro della mia attenzione e delle mie conversazioni. Tornano non per le mie capacità fisiche, ma perché credono nella mia abilità di sviluppare le loro. Gli atleti di livello mondiale raramente diventano allenatori di livello mondiale.

Capisco che la tendenza moderna e quasi universale a programmi senza abilità o a bassa competenza offre risultati inferiori e trasforma gli allenatori in intrattenitori. Non accetto questo. Devo comprendere la meccanica, i segnali e le tecniche di movimenti complessi e saperli insegnare agli altri. Porto un insieme di abilità al mio allenamento che intimidisce la maggior parte degli allenatori.

Seguire i progressi dei miei atleti richiede che continui a perfezionare e avanzare nella mia comprensione di abilità avanzate. Se i clienti di un allenatore non mettono alla prova i limiti delle sue conoscenze, non sta facendo un buon lavoro con loro. L'allenatore esperto è ansioso e orgoglioso che un allievo superi le sue abilità, ma cerca di ritardarlo essendo sempre un passo avanti rispetto alle necessità dell'atleta invece di frenare la sua crescita.

Poiché desidero che l'esperienza di allenamento dei miei clienti trascenda il piano fisico, sono obbligato a comprendere i loro lavori, hobby, famiglie e obiettivi. Motivare i clienti a superare la forma fisica richiede che mi coinvolga nelle loro vite. Questo non accadrà senza che io sia interessato a loro e loro trovino interessante me.

Essendo un avido lettore di libri, giornali e riviste, non mi manca mai un argomento di conversazione, idee e conoscenze da condividere, quindi mi troverai alle feste, matrimoni e riunioni familiari dei miei clienti. In effetti, sono un amico personale di quasi tutti i miei clienti. Questo è un lavoro estremamente gratificante e spesso carico di emozioni, ma va bene perché sono una parte integrante della vita dei miei atleti, e la vita è piena di risate, lacrime e speranza.

La nostra amicizia, il divertimento che condividiamo e la frequenza dei nostri contatti, insieme all'impatto del fitness

e i meriti tecnici del mio allenamento, contribuiscono a una relazione professionale con i miei clienti che apprezzano in modo unico.

In segno di gratitudine, fanno tutto il mio marketing. Non faccio pubblicità, promozione o marketing. Alleno molto, molto bene. Più clienti ho, più clienti portano loro. Non ho tempo per promuovere; sono troppo occupato ad allenare.

*Se i clienti di un
allenatore non mettono
alla prova i limiti delle
sue conoscenze, non
sta facendo un buon
lavoro con loro.*

Greg Glassman è il fondatore di CrossFit, Inc. e CrossFit Santa Cruz ed è il redattore del CrossFit Journal. È stato un ginnasta competitivo ed è stato allenatore di fitness e coach di condizionamento dai primi anni '80.