*Вопрос развития Nordic Walking, как спортивной дисциплины, вызывает многочисленные споры, обсуждения, высказывания. Сформировалось мнение, что быстрая спортивная северная ходьба испортит «красивый рисунок движений Nordic Walking», поломает всю правильную технику скандинавской ходьбы.*

*Взглядов и мнений много. Давайте познакомимся с одним из них***.**

**Nordic Walking глазами спортсмена**

 **(вчера, сегодня, завтра)**

*Татьяна Коваль*

*Мастер спорта СССР по спортивному скалолазанию,*

*председатель Санкт-Петербургского регионального отделения*

*Российской Федерации северной ходьбы*

- Любите ли вы северную ходьбу, как люблю её я?

Это моя жизнь, работа, хобби, друзья, моё окружение.

Радость движения, друзья, фестивали, ежедневное очное общение и общение в соцсетях.

Встреча рассвета с палками, проводы заходящего солнца – тоже с ними.

В чем секрет такого успеха, собравшего многомиллионную аудиторию?

И почему сейчас в развитие этого замечательного направления мы наблюдаем такое противоречие и противостояние одних команд перед другими, вплоть до публичных скандалов и даже судебных разбирательств?

Мы давно задаем себе вопросы:

1. В чем разница между INWA, ONWF и РСФХ?

2. Чем отличаются школы Насти Полетаевой от клуба «Пойдем ходить», или от «Русской школы скандинавской ходьбы», или от других школ?

3. Почему мы с таким уважением глядим на человека, произносящего магическую фразу: «Я учился у самого Марко Кантанева»?

4. Почему мы так не любим спортсменов, которые пытаются вписаться в круг занимающихся Nordic walking?

5. Почему в настоящий момент все лидирующие организации в Европе и России переживают явный кризис и внутренние противоречия?

6. Что нужно сделать, чтобы сохранить доступный и популярный вид физической активности среди населения и не потерять «бойцов» по пути его развития?

7. Как разобраться в хитросплетении всех скандалов, ложности и правдивости утверждений, в правильности различных рекомендаций в мире Nordic walking? Что же нужно сделать, чтобы «остаться на острие темы»?

Давайте вспомним девиз, провозглашённый, когда Nordic walking ворвался в нашу жизнь – это «SPORT-FITNESS-HEALF» (спорт-фитнес-здоровье). Продвижение нового вида физической активности бурно началось по всем направлениям. Успешность завоевания человеческого признания, рост многочисленной аудитории почитателей и на территории России, и в Европе просто поражал. В чем же заключался столь ошеломительный успех?

Во-первых, это простота освоения ключевыми двигательными действиями Nordic walking.

Во-вторых, обещанный лидерами разносторонний быстрый эффект от освоения правильного передвижения с палками на инструкторских курсах с девизом: «Вы станете здоровым, у вас будет свой бизнес, вы улучшите свое материальное благосостояние». Разве не так?

В-третьих, постоянно растущая аудитория поклонников, которая стремительно формировалась в новом модном течении в современном мире физической культуры и спорта, и она же сама пропагандировала новое направление.

В-четвертых, это отказ от строгих формулировок в определениях и понятиях, что резко повышало простоту восприятия нового направления, и вела к прямому отказу на начальном этапе от использования научной базы в области физической культуры и спорта.

Какие и изменения произошли к настоящему моменту в NW?

1.Мы уже обосновано заговорили о задействованных 20% -30% всех групп мышц во время ходьбы с палками вместо когда-то рекламируемых 90% (Александр Мироненко, Владимир Шацких и др.)

2.Мы стали воспринимать палки как оборудование, уже не ускоряющее нашу ходьбу и помогающую ей, а как тренажер, повышающий энергозатраты. Тренажер, который может быть использован для развития конкретных групп мышц. (Андрей Волков и др.)

3. Результаты исследований показали, что при быстрой ходьбе (в спортивном соперничестве) палки, ограничивают нашу скорость, т.е. являются своего рода барьерами (исследования ряда российских и американских специалистов).

4. Обострились противоречия между оздоровительными прогулками и занятиями с палками и тренировочным процессом и соревновательной деятельностью спортсменов, занимающихся ходьбой с палками (публикации в соцсетях, подкасты, публичные выступления).

5. Мы заговорили о закислении мышц, об основах физиологии мышечной деятельности, о биомеханике, о корреляционных связях между техникой скандинавской ходьбы и медицинскими показателями.

6. Мы столкнулись с противоречиями требований спорта и заложенных нам в головы представлениями о концепции правильной ходьбы с палками.

Что же произошло?

Для чего была изобретена скандинавская ходьба?

Для оздоровления населения, скажете вы.

Несомненно и бесспорно. Но…

А спорт? Он же может разрушить наш организм, нанеся непоправимый вред!

Мы вернёмся к этим понятиям, а пока….

Чтобы разобраться во всем этом хаосе высказываний я начну с короткого примера – только что состоявшегося спортивного мероприятия «Время рекордов». Это спортивное мероприятие вызвало большой публичный резонанс, бурю восторгов и такую же бурю протестов и негодования. Обсуждалось всё, кроме движущей силы этого мероприятия.

Что же я имею в виду? Ну?

Движущей силой явились человеческие ресурсы. В первую очередь, в виде организаторов, инициировавших это мероприятие. Во вторую очередь, финансового обеспечения процесса, и в третью, человеческого ресурса самих спортсменов. А также общего интереса любителей СХ: «Чем же всё это закончится? И можно ли будет извлечь из этого выгоду в будущем? Описывая этот процесс, мы переходим на другой уровень понятий – понятий ресурсного обеспечения.

Поэтому сейчас мы поговорим немного о другом, о том, что так быстро продвинуло Nordic walking в мир человеческого интереса, о том, что явилось движущей силой и что сейчас, с моей точки зрения, тормозит его развитие.

И если уж мы с вами заговорили о наличие ресурсного обеспечения, как движущей силы развития NW, то нам сюда - на рынок.

На рынок фитнес-технологий с его законами!

***\*\*\****

***Рынок фитнес-технологий***

Одним из наиболее интенсивно развивающихся направлений в мире коммерции, приносящих быструю прибыль, являются фитнес-технологии. Конкуренция на этом рынке очень острая, т.к. новые идеи и разработки быстро тиражируются конкурентами, а при стагнации развития и отсутствии новых технологий прибыль быстро падает. Менеджерам приходится искать новые виды и средства физической активности, чтобы не терять своей маржи и прибыли.

Практически все виды фитнес-технологий в настоящее время находятся в острой конкурентной борьбе, как в России, так и на Западе. И надо понимать, что мы тоже находимся на этом рынке и вынуждены подчиняться законам этого рынка.

И возможно, единственное, что объединяет конкурентов, это формирование в сообществе фундаментальной жизненной ценности – ценности здоровья и долголетия человека.

Остановимся на современных технологиях продвижения товаров и услуг. На современных методах и методиках продаж.

Что является предметом продаж NW?

Это совокупность товаров и услуг!!!

Одним из достижений быстрого продвижения на рынок новых товаров и является сетевой маркетинг. Он ворвался в нашу жизнь и завоевал одно из ключевых мест в теории и технологии продаж. Я не буду рассказывать вам о сетевом маркетинге.

Остановлюсь только на отдельных психологических приемах менеджеров по продажам в сетевом маркетинге. Это: 1.формирование приверженности будущего продавца своей сети

2.формирование психологического превосходства обученного продавца над простыми гражданами,

3. формирование безапелляционной веры в уникальность продаваемого продукта

4. воспитание чувств восхищения и благоговения от продаваемого (полученного товара).

Вы чувствуете, к чему я клоню?

Что же можно наблюдать в системе краткосрочного обучения будущих членов инструкторского состава, продвигающих «Nordic walking» на рынке оздоровительных услуг.

Одной из техник продаж в сетевом маркетинге используется техника «блокирования» и «формирование веры».

Суть её заключается в прямой передаче ограниченной информации нижестоящим звеньям в системе продаж.

Так, нового инструктора (читай продавца услуг) напрямую обучают преимуществам продукта и кратко обучают, как осуществить продажу. Причем, основное психологический прием формирования приверженности нового продавца (читай инструктора) к сети построен на слабых сторонах структуры личности.

Не вас лично, а личности - как структурной единицы в психологии.

Новому члену объясняют преимущество продаваемых товаров и услуг, внедряют в его сознание чувство превосходства над другими членами сообщества, не вовлеченными в сеть и в продажи, кратко обучают технологии продажи, обещают успешность в развитии личного бизнеса, значительного улучшения финансового благополучия обучаемого. А потом…. Все ставят под личный контроль, как предписывает фундаментальная теория менеджмента, маркетинга и продаж.

Давайте рассмотрим продаваемые товары и услуги.

В первую очередь, на мой взгляд, это продажа услуг, базирующихся на ключевом понятии «правильная техника скандинавской (северной) ходьбы». Это:

- услуги по проведению оздоровительных занятий на базе освоения техники скандинавской ходьбы,

- услуги по обучению инструкторов на обучающих курсах, включая технику скандинавской ходьбы,

- услуги по проведению многочисленных фестивалей, турниров, праздников по северной (скандинавской) ходьбе и ходьбе в стиле «Nordic walking»,

- судейские семинары,

- услуги по проведению различного рода конференций, товарищеских встреч, ассамблей и т.д., направленных на: дальнейшую работу организации, решение задач team spirit, позиционирования организации в обществе.

- туристические услуги, начиная с недлительных прогулок, походов выходного дня, походов по экотропам, и заканчивая многодненными турами, включая зарубежные поездки.

Во-вторых, продажа разнообразного инвентаря (палки, комплектующие, спортивная одежда, спортивное питание и др.).

***Центральный элемент продаж «техника скандинавской ходьбы»***

Успешность продаж определяется конкурентными преимуществами предлагаемых товаров и услуг. Реальными или мифическими, но хорошо прорекламированными и продвинутыми.

И вот здесь и начинаются противоречия.

Ключевым конкурентным преимуществом в продвижении товаров и услуг в Nordic walking явилось понятие «техника скандинавской ходьбы» или более четко «правильная техника скандинавской ходьбы».

Давайте для простоты назовем это преимущество «Центральным элементом» продажи.

При первоначальном освоении рынка «правильная техника скандинавской ходьбы» заключалась в перечне двух или нескольких двигательных действий, которые провозглашались, как основная цель новой оздоровительной технологии.

По версии лидеров и организаторов продаж именно она (техника ходьбы с паками) должна была:

- быстро принести быстрый ожидаемый оздоровительный эффект,

-выделить занимающихся, прошедших обучение на коммерческой основе, в отдельную эксклюзивную группу, имеющую явное преимущество и превосходство среди других людей, передвигающихся с палками,

- улучшить личное финансовое положение, при условии проведения занятий в набранных группах по предложенной схеме.

В перечень простых двигательных действий, обозначенных как «техника скандинавской ходьбы», были включены такие как:

- разноименная работа рук с широкой амплитудой в плечевом суставе,

- широкий шаг,

- активный вынос руки вперед и отведение её назад,

- осуществление акцентированного толчка палкой,

- раскрытие кисти руки, при завершении фазы двигательного действия рукой,

- и ещё пара-тройка движений.

Более того, в процессе освоения этими простыми двигательными действиями, предлагалось использовать ряд подготовительных подводящих упражнений («паровозик», «хромой солдат», «волочение палок» и т.д.)

Но самое главное, что перечень двигательных действий, обозначенных как «техника скандинавской ходьбы», не сопровождался какими-либо четкими формулировками и объяснением задач, которые решают эти двигательные действия. Формулировка была слишком общая: ходить правильно - значит максимально оздоровить организм.

Представленные позднее, когда рынок был достаточно охвачен, лидеры продаж стали предлагать облегченные для понимания кинематические схемы. Которые иллюстрировали особенности воздействия на отдельные группы мышц, на особенности развития физических качеств (очень часто подменяя понятие сила, понятием выносливость).

Основное представление и оценка освоения «техникой» базировались на эстетике восприятия совокупности движений. Причем, одной из главных задач обучения (осознано или подсознательно) являлось формирование психологического превосходства обучаемых, которые выполняли магическую последовательность «технических» движений. (Отсюда и идёт фраза превосходства «я учился у самого Марко Кантанева»). Совершенно необоснованно, но это так ласкало слух, мы заговорили про 90% задействованных мышц, потом про 90% крупных групп мышц, и только сейчас мы говорим о реальном числе задействованных мышц, которые составляют около 30-40%.

И уж если мы заговорили об эффективности оздоровительных технологий, то экспериментальная шестилетняя работа в университете по решению задач развития мышечного корсета (крупных групп мышц человека) показала, что поставленные задачи могут быть решены значительно эффективнее с использованием других видов физической активности за более короткий промежуток времени.

\*\*\*

**Движущие силы развития оздоровительных технологий и перспективы спортивного направления северной ходьбы**

Вернёмся к рынку и его законам. Рынок просто требовал для роста и удержания аудитории и дальнейшего продвижения нового вида товаров и услуг формирования и закрепления стереотипов движений в скандинавской ходьбе, стереотипа «техники скандинавской ходьбы», борьбы с инакомыслием.

Благодаря грамотному позиционированию на рынке и современным методам продвижения NW с использованием обозначенных конкурентных преимуществ центрального элемента продажи, а также простоты освоения перечня двигательных действий, лидерам и основателям Nordic walking и его последователям удалось охватить массовую, исчисляемую миллионами людей, аудиторию.

Но времена меняются. И в настоящий момент сегмент рынка под названием «Nordic walking» прошел точку насыщения. Типовые инструкторские курсы уже не приносят ожидаемой прибыли, а объём продаж палок стабилизировался или пошел на спад.

Единственно, где чувствуется активный подъём с высоким финансовым обеспечением – это сфера политики, где решается ряд политических задач, с использованием модного, набравшего популярность и раскрученного вида физической активности - северной ходьбы.

Обострение противоречий связано и с тем, что в настоящее время на занятия и соревнования с палками стали приходить профессионалы из области физической культуры и спорта, профессионалы из области коммерции, продвинутые спортсмены.

Противоречия между научными знаниями, экспертными оценками и продажами «Nordic walking» и «северная ходьба» обострились до максимума.

Немного передохнём от рынка с его законами.

Поговорим о физкультуре и спорте. О видах спорта и Правилах соревнований.

Многочисленные споры, что является первоосновой спорт или физическая культура до сих пор существует, как проблема, что было раньше «курица или яйцо».

С вашей точки зрения, какая разница между физкультурой и спортом?

Современная точка зрения гласит, если в физической деятельности появляется состязательность (соревнования, спортивные фестивали, турниры, где есть соперничество), то это спорт.

И это оправдано. Ещё в античном мире основой регулярности занятий физическими упражнениями послужили прикладная направленность (воспитание сильной физически развитой армии) и состязательность (от мелких местных состязаний до Олимпийских игр).

Просто спорт разделяется на массовый спорт и спорт высших достижений.

И в массовом спорте как раз ведущей оказывается оздоровительная составляющая.

«Спорт» — это обобщенное понятие, обозначающее один из компонентов физической культуры общества, исторически сложившийся в форме соревновательной деятельности и специальной практики подготовки человека к соревнованиям. Спорт от физической культуры отличается тем, что в нем имеется обязательная соревновательная компонента. И физкультурник, и спортсмен могут использовать в своих занятиях и тренировках одни и те же физические упражнения (например, бег), но при этом спортсмен всегда сравнивает свои достижения в физическом совершенствовании с успехами других спортсменов в очных соревнованиях. Занятия же физкультурника направлены лишь на личное совершенствование безотносительно к достижениям в этой области других занимающихся. Вот почему мы не можем назвать спортсменом бодрого старичка, передвигающегося по аллеям сквера медленным бегом или быстрой ходьбой. Заметьте: современный спорт выступает: и как средство оздоровления, и как средство психофизического совершенствования, и как действенное средство отдыха и восстановления работоспособности, и как зрелище, и как профессиональный труд (общее функциональное состояние любого спортсмена на порядок или два выше функционала простого смертного!). И современный спорт мы разделяем на массовый и спорт высших достижений. И в массовом современном спорте есть место, чтобы поговорить об оздоровлении.

Теперь немного поговорим о виде спорта. Под видом спорта мы подразумеваем конкретный вид соревновательной деятельности, исторически сложившийся и развивающийся как самостоятельная её составляющая. Соревновательная деятельность в виде спорта определена правилами соревнований в данном виде спорта.

Для примера возьмём королеву спорта «Лёгкую атлетику», которая насчитывает в программе Олимпийских игр 24 вида у мужчин, и 24 вида у женщин. И на каждый вид у нас есть свои правила соревнований.

Будет абсолютно нелепо, если я предложу нашему лидеру в Федерации Татьяне Калмыковой на соревнованиях по спортивной ходьбе руководствоваться правилами толкания ядра. А почему бы нет? Ведь это все легкая атлетика!

А наши новые правила?

Мы смешиваем в одном и том же документе циклический вид активности - ходьбы с палками и технически сложную соревновательную деятельность в туризме. Полный абсурд. Отсюда и порождение невозможности работать по этим правилам. Разумность появление спортивных дисциплин со своими правилами в видах спорта определена разумным дифференцированным подходом к спортивным соревнованиям, объединённых в один вид спорта по признакам схожести правил, одной спортивной федерации и т. п.

***Ремарка.*** Исходя из вышесказанного для успешного развития спортивной северной ходьбы мы просто вынуждены будем искать пути регистрации северной ходьбы, как самостоятельного вида спорта с уже практически сформированным представлениям о её новых дисциплинах.

***Пару слов о технике и её разновидностях (техническая подготовка, спортивная техника, техника выполнения отдельно взятого упражнения). Подмена понятий.***

**Спортивная техника** является составной частью технической подготовки спортсмена (наряду с ОФП, тактической и психологической подготовкой).

Центральная задача **технической подготовки** является формирование навыков выполнения соревновательных действий, которые позволяли бы спортсмену с наибольшей эффективностью (т.е. с наибольшей эффективностью и оптимальными энергозатратами) использовать его возможности в состязаниях и обеспечить неуклонное совершенствование технического мастерства в процессе многолетних занятий спортом.

**Техника спортивных упражнений** – это наиболее рациональный и эффективный способ выполнения упражнения, способствующий достижению высокого спортивного результата на основе учета индивидуальных особенностей спортсмена и условий выполнения упражнения. Вот здесь нам и нужны кинематические схемы, законы биомеханики,

основы физиологии мышечной деятельности и ряд других знаний.

Занимаясь же оздоровительной активностью или фитнесом, мы стремимся решить ряд задач, одной из которых является улучшение физической подготовки и физических кондиций. Основным средством в этих занятиях тоже является упражнение. В зависимости от поставленных целей, направленных на развитие физических качеств или физических кондиций занимающихся, мы используем набор специфических упражнений, которые надо тоже выполнять правильно.

Например, приседая, если мы акцентируем внимание на развитии прямой мышцы бедра и латеральной широкой мышце бедра, мы рекомендуем делать приседания на полной стопе с носками ног, смотрящими строго вперёд. Если задача меняется, и мы хотим усилить работу над мышцами внутренней поверхности бедра, наши носочки ног должны быть развёрнуты на 45% от предыдущего положения. Чем шире расположены стопы ног, тем больше включаются в работу ягодичные мышцы. Узкая постановка ног — нагрузка на квадрицепсы и бицепсы бедра.

Так же и в работе с палками.

Выполняя рекомендованные движения с определённой направленностью, мы стараемся максимально нагрузить те или иные группы мышц, и в конечном итоге решить задачи физической подготовки.

В результате физических нагрузок, под воздействием физических упражнений, развиваются физические качества, формируются новые двигательные навыки, улучшается координация движений, совершенствуется физическое развитие, укрепляется здоровье.

Вот теперь мы можем сравнить и отличать понятие спортивной техники от технических приёмов выполнения того или иного упражнения.

И в дальнейшем не подменять одно понятие другим.

В оздоровительных упражнениях это физическая нагрузка, с увеличением энергозатрат для развития того или иного качества (силы, ловкости, гибкости, выносливости, скорости), или изменение функционального состояния организма.

Одним из методов развития силовых качеств, используемый бегунами является метод предельных усилий. Например, с помощью штанги он позволяет развивать силу мышц ног, для совершенствования своего результата в беге. Заметим, что техника работы со штангой сложная, особенно в работе в режиме предельных усилий. И спортсмена надо обязательно научить этой технике.

Но, ни одному бегуну, да и вам с нами, не придет в голову, бежать со штангой на беговой дорожке. Хотя понятия техники выполнения упражнения мы использовали.

Обобщая эту информацию, становится понятным, что в спорте формирование особенностей в технике движений в своем виде спорта – это прерогатива самого спортсмена и его тренера, т.к. они самостоятельно ищут пути оптимизации усилий при выполнении движений в выбранном ими виде спорта с учетом индивидуальных особенностей спортсмена, но в рамках правил!

Говоря о «технике северной ходьбы» и ставя её во главу концепции северной ходьбы и ходьбы в стиле Nordic Walking, мы глубоко ошибаемся, подменяя одно понятие другим.

В данном случае правильная «техника северной ходьбы» – это всего лишь рекомендации по выполнению упражнений с помощью ходьбы с палками для развития каких-либо мышц или функциональных возможностей.

***\*\*\****

***И ещё немного об эволюции видов спорта***

Эволюция любого спорта неизбежна. От первых Олимпийских игр до современных спортивных выступлений атлетов произошли гигантские изменения.

Для наглядности сравним изменения в соревнованиях по скалолазанию, которые произошли за 78 лет его существования.

Эволюция женщины в лазании по горам до современного скалолазания.

Взгляните на скоростное лазание современных наших спортсменок из Олимпийской сборной.

Юлия Каплина.

<https://www.youtube.com/watch?v=0g_OGHkAArY>

Эволюция двигательной деятельности женщины в альпинизме и скалолазании.

 От



До



Любое движение, выполненное профессионально, является красивым и эстетичным.

Поэтому мы глубоко ошибаемся, если утверждаем, что скоростное передвижение с палками спортсмена будет вызывать эстическую неприязнь.

***Перспективы развития «северной ходьбы»***

1. На рынке оздоровительных услуг.

Обострение противоречий между продажами оздоровительных услуг и требованиями, выдвигаемыми высококлассными спортсменами и квалифицированными спортивными специалистами, сказались на скорости продвижения «северной ходьбы» и как вида спорта, и как оздоровительной технологии. Период «легкой и доступной прибыли» закончился. И даже такие преимущества нового вида физической активности как:

- минимальное количество затрат у организаторов на проведение оздоровительных и обучающих занятий,

- простота и доступность в средствах и методах организации и проведения оздоровительных занятий,

- привлекательность социального общения для занимающихся,

- и ряд других преимуществ,

вызывающих интерес у населения, в силу существующих скандалов уже теряют свои яркую привлекательность, и заставляют нас стремительно меняться.

Обостряющаяся конкуренция между профессионалами, обладающими уникальной харизмой и совершенствующими свой уровень знаний в области оздоровительных технологий, стала вытеснять инструкторов, прошедших краткосрочное обучение ведущим двигательным действиям Nordic walking.

И если мы не будем меняться, то потеря рынка видится неизбежной, и это однозначно приведет к затуханию интереса населения к новому вида активности.

1. На рынке туристических услуг.

То же самое хочется сказать и о рынке туристических услуг. Сегмент туризма - очень конкурентный и неустойчивый рынок. А туризм с паками требует особого подхода, и главное, понимание его неустойчивости, а значит и прибыльности в целом. Ожидание долгосрочной и постоянной бюджетной «подпитки» за счет грантов в области туризма (под новые туры, создание экотроп, тематические длительные туристические мероприятия) – иллюзорны.

3.На рынке спортивных услуг .

И, пожалуй, пока наиболее светлое будущее можно увидеть в области спортивной северной ходьбы.

Об этом можно смело говорить, так как научные и экспертные наработки в области циклических видов спорта, а также:

- рекомендации ведущих спортсменов в описаниях тренировочного процесса,

- методики в построении учебно-тренировочного занятия с определенной целевой направленностью,

- биомеханические модели и схемы передвижения, оптимизирующие энергозатраты,

- рекомендации по питанию,

- рекомендации по восстановлению,

- методики планирования спортивной подготовки уже опубликованы и апробированы.

Огромен опыт и «раскручено» направление проведение коммерческих спортивных турниров и соревнований, куда вкладываются серьёзные денежные средства населения.

У нового вида спорта «северная ходьба» однозначно просматривается будущее, даже с коммерческой точки зрения.

***Основные цели нового вида спорта, формирование основных направлений развития в соответствие с ведущими спортивными целями***

- Да сколько там вас, этих спортсменов, которые ходят с палками?

- И вообще, зачем спортсменам эти палки?

Опросы, проведенные инструктором клуба «Пойдем ходить» показали, что в данный момент, ходьба с палками привлекает спортивными состязаниями 3% опрашиваемой аудитории.

Умножим 3% на 146,74 миллиона жителей России и получим 4,5 миллиона заинтересованных. А это огромное число. По-моему, очень даже неплохо. Здесь можно потрудиться.

А, человек….

Он устроен очень хитро. Он всегда будет стремиться к чему-то новому, в том числе в спорте. И наша аудитория североходцев тоже будет всегда интересоваться достижениями в виде спорта «северная ходьба». Увлекающиеся северной ходьбой всегда с удовольствием будут приходить на непрофессиональные спортивные коммерческие состязания.

Появление новых спортивных дисциплин является привлекательным и для уже состоявшихся спортсменов, так как позволяет расшить поле деятельности для тех, кто не успел реализовать себя в предыдущих выбранных видах спорта.

Спорт всегда являлся фокусом внимания общественности, так как удивлял людей новыми уникальными достижениями, раскрытием потенциала человеческих возможностей, и даже элементарным чувством зависти и восторга перед сверхчеловеками.

В спорте высших достижений большая часть мотивации спортсменов к выполнению феноменальных тренировочных нагрузок и сверхнапряжений базируется не на рыночных отношениях, а на преданности спортсменов своему виду спорта, идее достижения наивысшего результата. Бескорыстная самоотдача в спорте является одной из основных её движущих сил.

Поэтому у спорта всегда есть будущее.

Если «северная ходьба» станет самостоятельным видом спорта, то это даст нам независимость. Двигаясь по спортивному пути, мы можем развивать различные направления, формируя из них отдельные спортивные дисциплины со своими критериями оценки.

Вот короткий предлагаемый перечень спортивных дисциплин (концептуально отличающихся друг от друга) внутри вида спорта .

1. Соревнования эстетической направленности (прообраз Nordic skills). Правда, здесь надо основательно подготовить оценочные критерии визуализации восприятия судьями выступающего в сопоставлении с эталоном, экспертной оценкой по произведенному впечатлению. Найти количественные критерии оценки. Правила соревнований должны быть четко прописаны с использованием эталонных кинематических схем. Должно быть дано подробное научное описание эталонной техники двигательного действия или совокупности действий. Выбор судей необходимо осуществлять из сложившихся спортсменов в северной ходьбе и тренеров (а не наспех выученных инструкторов).

2.Скоростное передвижение с палками и определение победителя по наилучшему временному результату (прообраз skill race) с формированием нового подхода к требованиям передвижения с небольшим количеством (4-5) двигательных ограничений, при передвижении спортсмена, наказываемые судьями.

3.Трейлы и скоростное передвижение по пересеченной местности, со своими правилами передвижения с палками.

Это всё у нас впереди, так как сложившаяся обстановка вместе с утвержденными в настоящий момент правилами в «Спортивном туризме» в дисциплине «Северная ходьба» не позволяют обоснованно, компетентно и беспристрастно проводить спортивные соревнования по северной ходьбе и осуществлять качественное судейство, а также тренерам готовить высококлассных спортсменов этой дисциплине.

Ключевым моментом в нашем сценарии развития новой спортивной дисциплины и в дальнейшем вида спорта, является категоричный отказ от уже отработанного понятия «правильная техника (скандинавской) северной ходьбы», как она была предложена ранее. Возникает прямая необходимость концептуально изменить подход к новому виду активности именно в спортивном ключе с оптимизацией энергозатрат, а не как движения, вызывающие положительное эстетическое восприятие.

Это ключ к нашему правильному развитию.

\*\*\*

***Новый взгляд на портрет современного североходца или человека занимающегося с палками***

Кто же он, наш соратник, входящий в наше сообщество североходцев?

Кто свой человек, а кто чужак?

Во-первых, признаемся честно, что 95% людей, занимающихся физической активностью с палками, используют, в лучшем случае, 10 % времени занятия на использование и отработку двигательных действий, лежащих в основе «техники северной ходьбы» или ходьбы в стиле под названием «техника Nordic walking».

Или вообще (например, в туристическом направлении) не используют специфические двигательные действия, называемые техникой.

Значит ли это, что эти люди, идущие с палками, занимаются не северной ходьбой?

Если субъект, надевающий кроссовки, идущий регулярно бегать, называет себя бегуном, то нам и в голову не придет сказать, что это не так. Он бегун, потому что он так позиционирует себя в человеческом сообществе и выполняет ряд последовательных действий, связанных с бегом.

Так почему же мы отметаем от себя 95 % идущих с палками, с так называемой неправильной техникой? Кто нам дал на это право?

Те, кто стояли в системе сетевого маркетинга выше нас по уровню?

Мне кажется, пришло время меняться.

Если человек взял палки в руки и обозначил, что он идёт северной ходьбой, у нас нет никакого морального права противоречить ему. Он наш. Только задачи у него СВОИ! И именно со своими задачами сейчас передвигаются северной ходьбой более 95% наших единомышленников.

А вот удержать без потерь «северную ходьбу» в конкурентной борьбе с другими видами активности – наша с вами задача.

Это могут быть занятия по развитию функциональных возможностей средствами северной ходьбы со своими техническими изюминками и специальными упражнениями.

Или занятия для развития физических качеств и кондиций занимающегося.

Или туризм с палками.

Или спортивная северная ходьба со своими новыми правилами.

Давайте попробуем вместе с вами составить современный портрет североходца. И вы увидите, что это откроет нам новые горизонты.

***Пути развития «северной ходьбы» в РФСХ, преимущественные направления. Современные подходы и взгляды в будущее****.*

Резюмируя предыдущие тезисы и формулировки, я бы выделила пути развития Федерации по следующим направлениям деятельности по их значимости.

1.СПОРТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, КАК ВЕДУЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФСХ НА БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА.

Для этого необходимо сформулировать научно обоснованную концепцию спортивной соревновательной борьбы с новыми правилами соревнований.

1.1. Определить цель и выделить ключевые задачи (а, следовательно, и ограничения в поэлементном движении спортсмена на соревнованиях), которые будут положены в основу соревновательной деятельности в виде спорта «Северная ходьба» (с использованием в настоящее время рекомендуемых РФСХ правил на «домашних турнирах», пока без присвоения разрядов и званий). На начальном этапе правила должны быть достаточно простыми в судействе, прозрачными в четкости описания ограничений для самих спортсменов, не требующие больших финансовых вложений в организацию соревнований, в контроль выполнения соревновательных задач, в их проведение и подведение итогов.

1.2. Признать необходимость квалифицированного обучения и повышения квалификации организаторов спортивных турниров и судейских бригад по проведению соревнований и подведению итогов.

1.3. Развивать разнообразные легитимные формы соревновательной деятельности северной ходьбой (включая:

- очно-заочные турниры с их видеотрансляцией,

- спортивные мероприятия по установлению и регистрации наивысших достижений (национальных, региональных, городских и т.д.) с видеотрансляцией и использованием двойной системы контроля и современных средств контроля,

-организованные групповые фестивали и индивидуальные заходы, регламентированные локальными актами РФСХ.

1.4. Проводить подготовку спортсменов для участия в соревнованиях, опираясь на современные знания в области физической культуры и спорта, с использованием современной научно-методической базы подготовки спортсменов, наработок в области подготовки спортсменов высшего уровня, отказавшись использования клонированного инструкторского состава с краткосрочным обучением.

1.5. Создать единую команду единомышленников по развитию спортивной дисциплины, не претендуя на получения быстрой прибыли, избегая создания конкурирующей среды среди единомышленников.

2.ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФСХ НА БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА.

2.1. Продолжить работу по развитию оздоровительного направления на рынке фитнес-

технологий с использованием северной ходьбы.

* 1. Продвигать на рынок оздоровительных услуг «северную ходьбу», используя все легитимные современные средства конкурентной борьбы, включая сетевой маркетинг (через создание профессиональной школы инструкторов), рекламу, социальные сети и продвижение личным примером. Положить в основу в качестве ведущих конкурентных преимуществ законодательную базу работы РФСХ и реальный профессионализм североходцев Федерации, отказавшись от клонирования инструкторов.
	2. Идейно обновить систему обучения инструкторов Федерации, качественно изменив программу обучения. Ввести в систему обучения инструкторов основы анатомии, физиологии, основы построения учебно-тренировочного занятия с использованием научных знаний.
	3. Обучить основам двигательных действий и технике выполнения базовых двигательных действий, включая технику выполнения разнообразных ОРУ (общеразвивающие упражнения). Объяснить правильность их использования в подготовительной, основной и заключительной частях занятия.
	4. Повысить уровень ответственности инструкторов за свою квалификацию, которая будет базироваться не на психологическом превосходстве освоенных базовых элементов передвижения с палками, а на фундаментальных знаниях в области физической культуры и спорта.
	5. Присваивать звание инструктора РФСХ только после сдачи квалификационного экзамена с вручением карты инструктора РФСХ установленного образца.
	6. Проводить квалификационные экзамены для уже существующих инструкторов РФСХ не реже раза в год, для подтверждения звания инструктора РФСХ. Экзамен должен проводиться дистанционно, на общедоступном портале, и оцениваться комиссией, состоящей и дипломированных специалистов в области физической культуры и спорта из разных городов или региональных отделений.

Это основные пункты. Я выделила ещё штук 8, но времени не хватает

1. ТУРИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ.

3.1.Сформировать комитет по туристическому направлению.

3.2. Предложить комитету разработать концепцию по развитию туристического направления РФСХ с кратким изложением: концепции (оздоровительные туры, тропы здоровья, длительные соревновательные походы с палками и т.д.), конкурентных преимуществ, направлений развития туристического направления, календаря туров региональных отделений РФСХ, занимающихся этим направлением. Обозначить срок исполнения, например, до 30 сентября 2020 года.

3.3. Организовать вебинар по обсуждению выполненной работы и скорректировать дальнейшую работу в этой области.

3.4. Признать, что если эта работа не будет выполнена в срок, направление не сможет представлять интерес в концепции развития Федерации. Все достижения могут быть только приняты к сведению.

\*\*\*

***Легкая атлетика – «Королева спорта». Северная ходьба (Nordic walking) – «Королева красоты и здоровья».***

Несмотря на то, что занимаясь 50 лет скалолазанием, которому принадлежит моё сердце, я полюбила северную ходьбу особой трепетной любовью.

Этот циклический вид физической активности имеет, с моей точки зрения, светлое будущее.

Я люблю заниматься северной ходьбой самостоятельно в одиночестве на природе, люблю свои занятия ходьбой в городе и на стадионе со студентами, люблю фестивали северной ходьбы и встречи со своими старыми друзьями. Мне нравятся завораживающие движения человека, идущего с палками. Этот человек идет в светлое здоровое будущее. И это красиво и, конечно, здорово и здорОво !

***Благодарности***

Оценивая популярность северной ходьбы и ходьбы в стиле Nordic walking сегодня в данный конкретный момент, я хочу выразить глубокую благодарность тем, кто в процессе предыдущего периода развил и продвинул ходьбу с палками:

- как оздоровительную физическую активность,

- как средство общения,

- как средство соревновательной борьбы в новых условиях и с новыми ограничениями (т.е. с палками, с идеологией технических особенностей передвижения).

Я благодарна Марко Кантанева и Аки Карихтала, я благодарна всем образовавшимся структурам (ассоциациям, федерациям, клубам, многочисленным группам во главе с инструкторами), которые активнейшим образом продвигали новую идею ходьбы с палками в человеческое сообщество, и завоевали сердца многомиллионной аудитории поклонников.

Я благодарна и вам, друзья и соратники! Вы также входили в состав той движущей силы, которая позволила убедить сообщество в целесообразности такого вида активности, сфокусировать внимание российского и европейского сообщества на новой идее ходьбы с палками, привлечь внимание административных структур и физкультурно-спортивных организаций. Все было классно!

СПАСИБО!