

М. А. Еремушкин
Массаж от классики до экзотики. Полная энциклопедия систем, видов, техник, методик



М.А.ЕРЕМУШКИН
доктор медицинских наук, профессор,
главный редактор журнала «Массаж. Эстетика тела»

ОТ КЛАССИКИ МАССАЖ ДО ЭКЗОТИКИ

ПОЛНАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ
СИСТЕМ, ВИДОВ, ТЕХНИК, МЕТОДИК



М. А. Еремушкин
**Массаж от классики до экзотики. Полная энциклопедия систем,
видов, техник, методик**

Часть I Классический массаж

*Далеко не достаточно показать, что настоящее выше
прошлого: нужно еще вызвать предчувствие будущего, которое
выше нашего настоящего.*

Оноре Бальзак

Глава 1 Общие понятия о массаже

1.1. Определение массажа

Хотя термин «массаж» представляется чем-то первичным, «объясняющим самого себя, так как он имеет совершенно ясный смысл» (Buage, 1950), следует указать на определенные трудности его строгого толкования.

Слово «массаж» вошло в русский язык на рубеже XVIII–XIX вв. из французской лексики, являясь производным от глагола «masser» – растирать, который, в свою очередь, был заимствован из арабского языка: по-арабски «la mass» – касаться, щупать (Piganu, Savari, конец XIX в.). Существует и другое мнение о возникновении слова «массаж», заключающееся в том, что оно происходит от латинского «massa» – пристающее к пальцам, перенятого из греческого языка, где «masso» – сжимать руками. В поисках слова-прародителя следует упомянуть, что еще в древнееврейском языке имелось такое понятие, как «maschesch», означавшее ощупывать, а в санскрите – родственное ему «makch». Все эти варианты близких по смыслу однокоренных слов представляют собой достоверное свидетельство существования определенной техники массажа в глубокой древности у разных народов мира.

В современных языках, ведущих свои общие корни из латинского и греческого алфавитов, слово «массаж» имеет примерно одинаковое звучание. Такие же слова, как «массажист(ка)», «массировать», несут в себе своеобразный национальный колорит (франц. masser; англ. masseur(se), massage; нем. Masseur, Massage; польск. masazysta(ka), masowac и т. д. и т. п.). В русском языке, к примеру, существуют отличия не только фонетического, но и более глубокого смыслового характера. Так, в кругу специалистов в области массажа принято различать значение слов «массировать» – действие, выполняемое непосредственно массажистом, и «массажи́ровать» – массаж при помощи массажера (специального аппарата). Не лишним было бы указать на существующие различия между понятиями «процедура» и «сеанс» массажа, а также «пациент» и «клиент» ввиду того, что в первых вариантах подразумевается исключительно лечебный характер действия, а во вторых – только профилактический.

Тем не менее для полного толкования термина «массаж» недостаточно подобных кратких определений. Попытки раскрыть значение этого слова начались давно и шли параллельно с успехами, достигнутыми в развитии медицинской науки. Так, в изданном во второй половине XIX в. «Толковом словаре живого великорусского языка» Владимира Ивановича Даля дается следующее разъяснение: «Массаж – лечение растиранием, разминанием». Примерно то же самое говорится и в «Словаре русского языка» Сергея Ивановича Ожегова: «Массаж – растирание тела с лечебной целью». Аналогичные определения термина «массаж» предлагали и многие зарубежные ученые-филологи: «массаж

– действие надавливания руками на различные части тела и осуществление растяжения суставов для придания им гибкости и возбуждения их жизнеспособности...» (Littre, 1826); «массировать – разминать, надавливать руками на различные части тела для придания гибкости мышцам» (Laguss, середина XIX в.); «растирать, надавливать, разминать руками или при помощи специальных инструментов, с терапевтическими или гигиеническими целями» (Rober, конец XIX в.); «под массажем подразумевают приемы (манипуляции), имеющие целью производить различного рода давление на мягкие части и этим путем прямо или косвенно устранять те или другие болезненные состояния» (Riedinger J., 1912) и т. д. и т. п. Не стараясь затронуть основной сути рассматриваемой проблемы, эти высказывания делают правильный акцент на том, что использование таких манипуляций (от лат. manus – рука) в медицинской практике служит основополагающим критерием определения понятия «массаж». Тем не менее, вобрав в себя весь спектр доступных восприятию осязательных ощущений, таких как касание (прикосновение), трение, ощупывание (пальпация), захват, шлепок, толчок, удар и т. п., массаж представляет собой нечто большее, чем бессвязный набор мануальных приемов, используемых для лечения и профилактики заболеваний.

Более детализированно звучат характеристики массажа, высказанные непосредственно врачами – специалистами в этой области. Так, по заключению P Norden (1948), «по сути... массаж включает совокупность механических воздействий, прилагаемых в рамках гигиены и терапии к кожным покровам...». По мнению E. de Winter (1975), «массаж можно определить как лечение путем механического воздействия, обычно мануального, прилагаемого к коже и мобилизующего мягкие ткани, без намерения изменить амплитуду расположенных под ними суставных структур». Понятие массаж в данном контексте использовал М.Е. Knapp (1990) для характеристики органных и системных манипуляций тканями тела с целью воздействовать на нервную и мышечную систему, а также на систему кровообращения. В этом же ключе звучит определение массажа, предложенное врачами В.Н. Мошковым и С.А. Зильберштейном в работе «Основы физиотерапии» (1950), как совокупности приемов, посредством которых рукой массажиста оказывается механическое воздействие на ткани и органы больного. Аналогичные определения давались и многими другими отечественными авторами. Хотя и они в ряде случаев несут некоторую расплывчатость формулировки, все-таки в этих определениях имеется рациональное зерно, заключающееся в том, что массаж есть не что иное, как форма механического воздействия. Следует отметить, что еще в середине XIX в. авторитетный немецкий врач хирург Billroth Т. объединял массаж и врачебную гимнастику общим термином «механотерапия».

Тем не менее дефиниции, принятые отдельными массажистами, зачастую не являются ни более простыми, ни в особенности более точными. А. Requinia (1950) подчеркивал лишь механизм действия массажа: «пассивная гимнастика массируемых тканей... и гимнастика: совокупность телесных упражнений. Следовательно, массаж – это телесное упражнение». Еще более неточным является определение массажа, даваемое М. Vuage (1950): «различные мануальные приемы, осуществляемые на поверхности живого организма в терапевтических целях». G. Wiala, С. Turpen-Rotival и P Duma (1964) определяли массаж как «совокупность организованных, согласованных движений, выполняемых на определенной части тела с гигиеническими, эстетическими, терапевтическими или профилактическими целями». Неприемлемость этих определений не вызывает сомнения. Если следовать логике их авторов и дальше, то можно дойти до того, что и хирургия (от греч. cheir – рука и ergon – действие) также будет отнесена к своего рода форме массажного воздействия.

Чтобы избежать подобных недочетов, необходимо уяснить, что массаж прежде всего является неотъемлемой составной частью одного из основных видов физиотерапии – области медицины, использующей природные факторы с лечебной и профилактической целями, и, в частности, принадлежит к методам, основанным на воздействии механической энергии. К ним относятся: непосредственно сам массаж, акупунктура, вибротерапия, ультразвуковая терапия и баротерапия (табл. 1, 2). Все остальные способы воздействия на кожные покровы, даже производимые руками специалиста (мануально) в лечебном процессе, но с

применением других видов энергии, не могут с полным правом называться массажем. Такие методы, как мануальная терапия, механотерапия с помощью различных устройств и снарядов, а также лечебная физическая культура, использующая методические приемы в форме воздействия, сочетающего двигательный акт и тактильный контакт оператора с пациентом, следуя избранной логической последовательности, относятся к такому более широкому понятию, как кинезотерапия (лечение движением), которое, в свою очередь, также является видом физиотерапевтического воздействия.

Таблица 1. Виды лечебных физических факторов

ФИЗИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	
Искусственные	Естественные
электролечебные	климатолечебные
магнитолечебные	бальнеолечебные
светолечебные	грязелечебные
механолечебные	
термолечебные	
гидролечебные	
радиолечебные	

Таблица 2. Методы физиотерапевтического воздействия, основанные на применении

МЕХАНОЛЕЧЕБНЫЕ МЕТОДЫ	
Характер воздействия	Метод воздействия
Механические напряжения (деформация)	Массаж Акупунктура
Механические колебания	Вибротерапия Ультразвуковая терапия
Периодически изменяющееся давление воздушной среды	Локальная баротерапия

механических факторов

Пальпацию как технику семиотического назначения, использующуюся на стадии клинического обследования пациентов с целью диагностики конкретного заболевания, также нельзя объединять с массажными воздействиями. Предполагая интерпретацию тактильных, термических, кинестетических, динамических ощущений в сопоставлении с осмотром больного и другими возможными клиническими исследованиями, пальпация является совокупностью сложных технических приемов диагностики и имеет свои собственные правила использования, отличные от таковых при мануальной технике массажа.

...

Таким образом, несмотря на то что профессиональные массажисты зачастую на практике стремятся расширить область своей компетентности, при строгом академическом подходе к вопросу об определении термина «массаж» следует различать, что относится к массажу, а что к другим методам мануальной терапии, использующим руку в качестве основного агента лечения.

Тему мануального массажа в одноименных работах подробнейшим образом освещали преимущественно французские и немецкие специалисты конца XIX – начала XX в. (Brousses J., 1894; Dentz M., 1912; Berne G., 1922 и др.), однако впоследствии этой проблематикой

стали незаслуженно пренебрегать. Тем не менее единодушного мнения «что же такое массаж?» до сих пор нет.

Подводя итог краткому филологическому экскурсу в историю значения слова «массаж» и беря за основу мнение авторского коллектива 3-го издания «Большой медицинской энциклопедии» под редакцией Б.В. Покровского (1984), следует заключить, что на сегодняшний день массаж – это физиотерапевтический метод, представляющий собой совокупность приемов упорядоченного, дозированного механического воздействия (включающего механическую деформацию и вибрацию в инфразвуковом диапазоне), производимого руками или (реже) ногами массажиста или специальными инструментами на различные участки человеческого тела, без проникновения через кожные покровы и без мобилизации относительно друг друга сегментов костно-суставных структур опорно-двигательного аппарата.

Однако даже это определение, руководствуясь современными представлениями по рассматриваемому вопросу, не в состоянии в полной мере отразить всю сущность такого многогранного и одновременно емкого понятия, как «массаж».

1.2. Классификация систем и видов массажа

Понятие «современный массаж» далеко не однозначно. За всю историю развития массажа было разработано настолько огромное количество всевозможных его видов, подвидов, методов и методик, что в среде специалистов, особенно в последнее время, зачастую стала возникать путаница в их наименованиях, которая, в свою очередь, даже привела к принципиальным разногласиям по ряду ключевых вопросов массажной теории и практики. В зависимости от широты воображения, стремления к оригинальности и богатства словаря разными авторами был предложен целый калейдоскоп оригинальных наименований форм и способов массажа, таких, как «Эсален», «точечный массаж», «шведский массаж», «пси-массаж», «звездный массаж» и т. д. По какому принципу можно систематизировать все эти и многие другие столь разнообразные варианты массажного воздействия? Как их различать, тем более если под двумя разными названиями зачастую понимается в принципе одна и та же последовательность массажных манипуляций? Как отделить зерна от плевел? Эти и ряд других вопросов до настоящего времени остаются открытыми.

Именно по этой причине создание обобщающей унифицированной классификации массажа на сегодняшний день диктуется насущной необходимостью и является одной из актуальнейших задач развития массажа в контексте медицинской науки, разрешение которой сможет значительно повлиять на ее дальнейший прогресс.

Попытки решения данной проблемы предпринимались давно. В свое время многими как отечественными, так и зарубежными авторами предлагались разного рода варианты градации массажа, однако каждый из них страдал тем или иным существенным недостатком. Так, к примеру, в большинстве европейских стран к середине XX в. было официально принято различать гигиенический, лечебный, спортивный и косметический виды массажа. Впоследствии к ним присоединились сегментарно-рефлекторный, точечный, аппаратный массаж. С развитием информационных (коммуникационных) технологий данная классификация пополнилась, во-первых, рядом народных традиционно применяемых в отдельных регионах мира систем массажа – «аньмо», «туйна», «амма», «ломи-ломи», а также искусственно созданными разными авторами частными методиками, претендующими на роль самостоятельных видов массажа – миотерапия по В. Prudden, глубокий мышечный массаж по Т. Pfimmer, «Хеллерверк» по J. Heller, метод М. Treger и т. д. Лавинообразно этот процесс продолжается и в наши дни.

Только одно голое перечисление возможных вариантов массажного воздействия или их комбинация по какому-то одному характерному признаку не способны дать полной, объективной картины «современного массажа», а главное, нередко совершенно искажают саму сущность этого высокоэффективного лечебно-профилактического метода, представляя определенный интерес лишь для составления каталогов, перечней и списков. Действительно, разнообразие видов массажа, возможность перехода от одной формы воздействия к другой

посредством почти незаметных градаций, множественность вариантов создают предпосылки для различных дескриптивных подходов.

Единственным выходом из создавшейся ситуации является методологический анализ основополагающих принципов массажного воздействия, проводимый в соответствии с логикой научного понимания данной проблемы, который предоставляет возможность преодолеть довольно примитивный уровень простого описательного анализа и достичь уровня более абстрактного, более общего понимания, т. е. концептуального уровня, что представляет само по себе очевидный интерес. Тем самым данный подход являет возможность уловить тончайшие процессы массажного воздействия, так как всю свою ценность массаж выявляет при теоретической интерпретации с ее последующим внедрением на практике.

Следует отметить, что методологическая классификация не только способна принести интеллектуальное удовлетворение гармоничным размещением способов массажа, которые зачастую на практике сливаются воедино в персональном стиле; она предполагает понимание основных принципов действия, которые, исходя из небольшого числа факторов, позволяют характеризовать множество вариантов массажного воздействия. Безусловно, основу подобной унифицированной классификации, построенной в методологическом ключе, должно составить максимально точное и полное определение термина «массаж», что, в свою очередь, позволило бы значительно расширить ранее принятые рамки функционального использования этого понятия в медицинской практике и одновременно четко и конкретно выделить характерные черты, свойственные исключительно только этому, а не какому-то другому методу в структуре дисциплин клинической медицины.

Руководствуясь ранее предложенной формулировкой для определения термина «массаж» (см. гл. 1.1) и методологическими принципами построения классификаций по наиболее существенным для данного предмета признакам, предварительно следует выделять системы и виды массажа как две наиболее обобщающие категории, характеризующие этот лечебно-профилактический метод по форме и содержанию. В свою очередь, в зависимости от отличительных признаков их необходимо подразделять на ряд специфических групп.

Остановившись на структуре классификации массажа, безусловно, следует сделать некоторые пояснения. Ту или иную систему массажа можно различать в зависимости от времени, места и авторского приоритета в ее создании (табл. 3). То есть в каждом конкретном случае подразумеваются ответы на следующие вопросы: в какой исторический период, в какой местности и каким народом, а также кем лично или какой группой людей была создана рассматриваемая система массажа? К примеру: вышедшая из употребления система шведского массажа школы Pehr Henrik Ling или ныне используемая система российско-германского («классического») массажа школы В.А. Штанге, И.З. Заблудовского и т. п.

Таблица 3. Классификация систем массажа

СИСТЕМЫ МАССАЖА		
По времени создания	По месту создания	По авторскому приоритету в создании
вышедшие из употребления ныне используемые	национальные	авторские (индивидуальные) школы (коллективные) традиционные (народные)

Однако на сегодняшний день самостоятельное выделение систем массажа не может считаться рациональным, так как имеет в большей степени исторический, а не практический интерес. Ввиду того что массаж давно перешагнул рамки прикладного ремесленного использования и приобрел статус научно обоснованного лечебно-профилактического метода, во всем мире строгое следование исключительно принципам той или иной системы все

больше служит преимущественно задачам развлекательного характера («массажное шоу»), а не лечению больных людей. Косность отдельных правил выполнения массажа в контексте традиционных систем порой так велика, что их использование в практике современных медицинских учреждений является нередко абсолютно невозможным.

Относительно классификации видов массажа прежде всего следует указать на то, что их можно подразделять на пять основных групп: в зависимости от цели назначения, решаемых задач для той или иной сферы применения, способа, используемого средства и области воздействия (табл. 4). Таким образом, подразумеваются ответы на вопросы: что, зачем, кто, чем и где?

Таблица 4. Классификация видов массажа

ВИДЫ МАССАЖА				
По цели назначения	По сфере применения	По способу воздействия	По средству воздействия	По области воздействия
лечебный профилактический	медицинский косметический спортивный производственный	массаж самомассаж взаимомассаж парный массаж	<p>А. Базисные:</p> <p>мануальное (ручное) педальное (ножное) инструментальное аппаратное</p> <p>а) вибромассаж б) гидромассаж в) баромассаж</p> <p>Б. Сочетанные:</p> <p>с физиотерапией с кинезотерапией с психотерапией с фармакотерапией с хирургическими операциями</p>	<p>А. Регионарные:</p> <p>общий частный</p> <p>Б. Зональные:</p> <p>сегментарный точечный микрзональный соединительно-т миофасциальны периостальный</p> <p>В. Специализир</p> <p>реанимационны урологический гинекологическ дерматологичес офтальмологич отоларингологи логопедический стоматологичес висцеральный</p>

По целевой установке виды массажа подразделяются на лечебные и профилактические. В свою очередь, в зависимости от решаемых задач они делятся по сфере их применения: в медицине, спортивной практике, косметологии, производстве. В медицинской практике решаются задачи лечения и профилактики тех или иных заболеваний, в косметологии – вопросы «эстетической медицины», в спорте – спортивной медицины, а на производстве – предупреждение профессиональной патологии. Таким образом, вне зависимости от сферы применения массаж используется или для лечения, или для профилактики конкретных патологических состояний.

...

Способы массажа делятся на группы в зависимости от того, кем производится то или иное массажное воздействие. Соответственно: массажистом или самостоятельно; возможны варианты – несколькими массажистами одновременно, чаще двумя – «парный массаж» или поочередно друг другу, в качестве «взаимомассажа».

Средства, используемые в процессе массажного воздействия, представляющие собой особенности той или иной массажной техники, подразделяются на следующие группы. Первая из них – «базисные». Под этим термином подразумевается традиционно

используемое в массаже механическое воздействие руками, ногами, инструментами (массажные ролики, щетки, колотушки и т. п.) или специальными аппаратами (массажерами). Вторая группа – это «сочетанные» массажные средства, действующими агентами которых при условии одновременного использования наряду с механической энергией могут являться любые другие лечебно-профилактические методы, будь то остальные физические факторы (криомассаж, ультразвуковая терапия, ручной подводный массаж и т. п.), упражнения и методические приемы кинезотерапии (стимуляция, лечебная гимнастика по методике Мюллера, мануальная терапия и т. п.), способы психотерапии (терапия по Райху и т. п.), фармакотерапии (масляный массаж и т. п.), в том числе и хирургические операции (прямой массаж сердца).

По области осуществляемого воздействия виды массажа распределяются на три группы: региональные, зональные и специализированные. В данном случае различия между видами массажа определяются поверхностью тела, на которой выполняются те или иные массажные манипуляции. При региональном массаже воздействие производится послойно на все тело или его части (верхняя конечность, область живота и др.), при зональном – на отдельные дифференцированные участки (акупунктурные точки, триггерные зоны, соединительную ткань, надкостницу и др.), а при специализированном – на определенные органы (матка, кишечник, ротовая полость и др.). В данной классификации не используется зачастую некритически принимаемое наименование «рефлекторный массаж», так как все виды массажа подразумевают использование рефлексов (кожно-моторных, кожно-висцеральных, проприорецептивных и др.).

Для большей ясности и точности определений при пользовании классификацией видов массажа необходимо внести следующие пояснения. Все виды массажа, находящиеся в составе одной группы признаков, возможно взаимно комбинировать друг с другом как в течение одной процедуры или сеанса, так и на протяжении целого курса массажа. В свою очередь, каждый из видов массажа состоит из огромного количества частных методик, практическое владение которыми однозначно свидетельствует о высоком профессиональном уровне подготовки самого массажиста. Именно использование при проведении той или иной формы массажа конкретной методики и дает ответ на принципиальный вопрос, как (каким образом) осуществляется воздействие.

Такие способы массажного воздействия, которые подразумевают использование вспомогательных средств (средства для скольжения рук, массажная кушетка, простыни и т. п.) или без них («сухой массаж», «пляжный массаж» и т. п.), не следует выделять в отдельную группу, так как они являются частными особенностями той или иной методики массажа.

Примерами функционального использования данной классификации видов массажа могут служить нижеприведенные варианты формулировок:

- А. а) лечебный массаж при бронхиальной астме;
- б) выполняемый массажистом;
- в) посредством мануального воздействия;
- г) на локальных участках тела (грудная клетка);
- д) по методике «интенсивного массажа асимметричных зон» О.Ф. Кузнецова;
- Б. а) профилактический массаж;
- б) выполняемый самостоятельно (способом самомассажа);
- в) посредством роликового массажера-дорожки;
- г) на поверхности всего тела;
- д) по методике А. А. Бирюкова и А. Н. Буровых.

Комментируя деление видов массажа на группы по характеризующим их признакам, уместно было бы отметить, что в данную классификацию вошли только такие виды массажа, которые соответствуют определению истинного значения термина «массаж», т. е. использование механического воздействия, производимого на тело человека исключительно с лечебной или профилактической целью. Все же остальные, не соответствующие этим

критериям варианты массажного воздействия не могут с полным правом даже называться массажем и поэтому выведены за рамки общей классификации и отнесены к категории «профанированных». Так, в «зоомассаже» применяется массирование не человека, а животных; в «бесконтактном массаже» используется зачастую не механическая энергия, а некая «космическая целительная сила». То же самое наблюдается в «сексуальном массаже», представляющем собой не что иное, как эротические ласки и не преследующем целей лечения или профилактики каких-либо заболеваний, имея исключительно «гедоническую» направленность. К «бытовому массажу» относится повседневный контакт тела человека с механическими раздражителями, будь то одежда, постельное белье, мочалка и т. п. (табл. 5).

Таблица 5. Перечень профанированных видов массажа

ПРОФАНИРОВАННЫЕ ВИДЫ МАССАЖА
Зоомассаж
Бесконтактный (эзотерический, медитативный)
Сексуальный (эротический, чувственный)
Бытовой

Все остальные термины и понятия, использованные в данной классификации, ранее уже были введены в общее употребление теми или иными авторами и поэтому не нуждаются в дополнительных комментариях.

В заключение необходимо отметить некоторые ключевые аспекты практической значимости изложенной унифицированной классификации систем и видов массажа.

Во-первых, ведущиеся широким фронтом научные исследования постоянно предоставляют новые и интересные фактические материалы по массажу. Возможность их обобщения с помощью данной классификации способна стимулировать дальнейшее целенаправленное развитие массажа, разработку показаний и основ к его дифференцированному использованию.

Во-вторых, дальнейшее накопление фактов, рассматриваемых в свете унифицированной классификации, ставит преграду и без того широко распространенным в массаже эмпирическим тенденциям.

В-третьих, данная классификация облегчает стройное и систематичное изложение курса массажа, что нельзя не учитывать в эру научно-технического прогресса, требующего подготовки специалистов высокой компетентности и достаточного профессионализма.

Из вышеизложенного материала следует закономерный вывод, что без унифицированной классификации, базирующейся на методологическом подходе к данной проблематике, невероятно сложно достичь этих целей и добиться реальных практических результатов в использовании массажа как эффективнейшего лечебно-профилактического средства медицины. Массаж давно перерос рамки и прикладного ремесла, и «тайного искусства рукоделия». На сегодняшний день его следует рассматривать в контексте формирующейся общей теории физиотерапии как научно обоснованный метод лечения и профилактики заболеваний.

1.3. Показания и противопоказания к массажу

Массаж оказывает на организм человека многообразное действие – тонизирующее, седативное, анальгетическое, актопротекторное, вазоактивное, трофическое, дренирующее, иммуностимулирующее, а кроме того, выраженное саногенетическое действие.

Массаж показан при лечении и реабилитации больных в различные фазы течения заболеваний и травм, его используют также как средство первичной и вторичной профилактики, для восстановления и повышения физической и умственной работоспособности, как метод физического совершенствования.

К общим противопоказаниям, исключающим назначение массажа, относятся:

- общее тяжелое состояние при различных заболеваниях и травмах;

- острые лихорадочные состояния с высокой температурой тела;
- острый воспалительный процесс;
- острейший болевой синдром, требующий назначения наркотических препаратов;
- гнойные процессы любой локализации;
- кровотечения и склонность к ним, цинга, болезни крови;
- различные заболевания кожи, ногтей, волосистой части головы инфекционной, грибковой и невыясненной этиологии, различные кожные высыпания, повреждения, раздражения кожи, плоские бородавки, гнойничковые и островоспалительные поражения кожи, экзема, острая форма розацеа, герпес, контагиозный моллюск, ссадины и трещины;
- трофические язвы, гангрена при заболеваниях периферических сосудов, острое воспаление, тромбоз, значительное варикозное расширение вен с трофическими нарушениями, ангиит, атеросклероз периферических сосудов, тромбангиит в сочетании с артериосклерозом мозговых сосудов, сопровождающиеся церебральными кризами, аневризмы сосудов, аорты, сердца, воспаление лимфатических узлов, сосудов, увеличенные болезненные лимфатические узлы, спаянные с кожей и подлежащими тканями;
- заболевания вегетативной нервной системы в период обострения;
- аллергия с геморрагическими и другими высыпаниями, кровоизлияния в кожу, отек Квинке;
- чрезмерное психическое или физическое утомление;
- активная форма туберкулеза;
- сифилис первой и второй стадии, другие острые венерические заболевания;
- заболевания органов брюшной полости с склонностью к кровотечению, после кровотечений в связи с язвенной болезнью, а также вызванных заболеваниями женской половой сферы и травмой, тошнота, рвота, болезненность при пальпации живота (при различных заболеваниях);
- хронический остеомиелит;
- каузалгический синдром после травмы периферических нервов;
- доброкачественные и злокачественные опухоли различной локализации только до хирургического лечения их (без хирургического лечения при миомах матки разрешается массаж воротниковой зоны, рук, голеней и стоп);
- психические заболевания с чрезмерным возбуждением, значительно измененной психикой;
- недостаточность кровообращения третьей степени, декомпенсация кровообращения конечности у больных атеросклеротическими окклюзиями и тромбангиитом, период остроты гипертонического или гипотонического кризов, острая ишемия миокарда, возникающая внезапно, выраженный склероз мозговых сосудов с склонностью к тромбозам и кровоизлияниям;
- бронхоэктатическая болезнь в стадии тканевого распада, легочно-сердечная недостаточность третьей степени;
- острые респираторные заболевания в течение двух-пяти дней после них;
- имеются противопоказания к массажу определенных областей. Так, при незначительных повреждениях кожи, аллергических высыпаниях можно допускать массаж области, значительно отдаленной от места поражения. Не разрешается массаж живота при грыже, менструации, при камнях в желчном пузыре, почках. Также нельзя делать массаж поясничной области, бедер при миомах, в дни менструации, при заболеваниях почек в период острого процесса. В период беременности, в послеродовом периоде и после аборта в течение двух месяцев противопоказаны массаж живота, поясничной области и бедер, массаж других областей разрешается по показаниям.

В ряде случаев противопоказания к массажу носят временный характер, и после стихания острого воспалительного процесса, лихорадочного состояния, гнойного процесса, обострения заболеваний вегетативной нервной системы и т. д. массаж можно применять в соответствии с показаниями.

Массаж противопоказан, когда следует избегать локального механического воздействия или если существует опасность замены им другого лечения, более подходящего. Так, Muhlemann D., Cimino J.A. (1990) определили следующие противопоказания к выполнению терапевтического мышечного растягивания (ТМР) – «специфического мышечного растягивания, выполняемого специалистом или под его наблюдением, для больных с нарушениями функции опорно-двигательного аппарата» (являющегося массажной манипуляцией):

1. Отсутствие стабильности. ТМР противопоказано при нарушении целостности или стабильности суставов или же снижений этих качеств вследствие любого (патологического) процесса.

2. Опасность нарушения целостности сосудов. Нарушению целостности сосудов и возникновению кровотечения могут способствовать патологические процессы или лекарственные препараты (например, антикоагулянты).

3. Воспаление или инфекция в данных структурах или вокруг них.

4. Острая травма мягких тканей и мышц. ТМР следует отложить до образования рубцов, способных выдержать среднее растягивающее усилие.

5. Заболевания мягких тканей и мышц. Противопоказания могут быть относительными (т.е. ТМР осуществляют или нет в зависимости от состояния ткани, квалификации специалиста и т. п.) или абсолютными (например, при оссифицирующем миозите).

6. Чрезмерные болевые ощущения или чрезмерная реакция пациента. Любая терапевтическая процедура является противопоказанной, если больной не может или не желает подвергаться ей. Если пациент не переносит боль во время осуществления ТМР, даже если ТМР осуществляется умело и максимально безболезненно, от нее следует отказаться. Больных в таком случае обучают самостоятельно выполнять упражнения на растягивание под наблюдением специалиста.

7. Когда здравый смысл говорит «НЕТ».

Следует также отметить, что, по мнению Corbett M. (1972), в определенных случаях использование массажа может привести к отрицательным психологическим последствиям. В частности, он подчеркивает, что «напряженные мышцы являются нередко симптомом тревожности и депрессии и устранение этих состояний дает временный эффект, тогда как долгосрочным последствием нередко является зависимость больных от массажа и даже развитие привыкания к нему, как у наркоманов». При правильном применении массаж – весьма эффективное и безопасное средство (Alter M.J., 2001).

Глава 2 Классическая техника массажа

2.1. Классификация приемов классического массажа

На первый неискушенный взгляд массаж может показаться простой, даже в каком-то смысле элементарной медицинской процедурой, вследствие чего любая вербализация при его описании соответственно будет представляться бесполезным «теоретизированием». Основываясь на этом предположении, некоторые авторы в своих публикациях зачастую используют упрощенную описательную терминологию массажных приемов, черпающую вдохновение из области кулинарии, хлебопечения или слесарного дела («валяние», «строгание», «рубление» и т. п.). С другой стороны, стремление к оригинальности авторского подхода в вопросе классификации массажных приемов практически всегда приводит к «разгулу буйной фантазии» и выдумыванию причудливых терминов («двойной гриф», «пальцевой душ» и т. п.), к которым со временем добавляются аналогичные, порой несуразные названия многочисленных вариантов. Таким образом, подобные описания, сопровождающие пособия по технике массажа, чаще всего представляют собой не что иное, как комментарий к изображению на рисунке, а не строгий анализ сущности данного приема и рациональности его выполнения.

Традиционно используемые аллегорические наименования мануальных массажных

приемов были бы приемлемы при условии, если каждому из них соответствовала бы какая-либо одна конкретная, четко описанная и теоретически обоснованная техника их выполнения. Однако в руках разных специалистов, практикующих массажные манипуляции, на сегодняшний день, к сожалению, нет ни единообразия, ни соответственно единомыслия как по основополагающим вопросам массажной теории, так и в практике. В связи с этим для составления строгой классификации приемов мануальной техники массажа первостепенной задачей является определение наиболее приемлемого со всех сторон способа описания массажных манипуляций.

Для того чтобы достигнуть строгости и научной корректности, термины массажа, безусловно, должны опираться на систему терминологии механики или, точнее, биомеханики. Именно такой подход, органично сочетающий традиционно употребляемую массажистами терминологию и понятия, свойственные биомеханике, закономерно приводит к классификации приемов в зависимости от их основных механических особенностей. Только таким способом возможно попытаться получить точную дефиницию предмета исследования, рассматриваемого как «приемы упорядоченного, дозированного механического воздействия».

Попытки создания классификации приемов мануальной техники массажа предпринимались давно. К концу XX века, прежде всего благодаря работам И.З. Заблудовского (1903) и А.Ф. Вербова А.Ф. (1928), в большинстве стран Европы утвердилось деление массажных приемов на четыре группы: поглаживание, растирание, разминание и вибрацию, а также каждой из этих групп приемов на основные, вспомогательные и комбинированные. Однако ряд авторов в стремлении к самовыражению в свое время добавили к этой классификации самостоятельную группу приемов выжимания, на самом деле представляющих собой вариант плоскостного продольного разминания и пассивные движения, являющиеся органичной составной частью лечебной физической культуры.

...

Первая классификация массажных приемов, в какой-то степени основанная на принципах биомеханики, была разработана в результате деятельности Французской группы исследования мануальных методов терапии за период 1962–1974 годов. Данная классификация подразделяла приемы массажа на экстенсивные и интенсивные, на синергичные и асинергичные. Тем не менее явное несовершенство не позволило ей найти широкое практическое применение за пределами Франции.

Все остальные классификации, как отечественных, так и зарубежных авторов, в той или иной степени были основаны на вышеприведенных и страдали от перенасыщения огромным количеством второстепенных вспомогательных приемов.

Несмотря на кажущиеся отличия массажных приемов друг от друга, в реальности они тесно взаимосвязаны и сливаются в единую непрерывную технику, тем самым массажное воздействие само по себе представляется неким однородным целым. Однако сознательно или интуитивно любой массажист в процессе своей деятельности, подбирая те или иные массажные приемы, вне зависимости от предполагаемого вида массажа, стремится ответить на одни и те же вопросы: чем воздействовать, как воздействовать и на что воздействовать? Соответственно и при создании некоей номенклатуры приемов мануальной техники массажа необходимо руководствоваться ответами именно на эти вопросы. Другими словами, методологическая классификация приемов массажа в описательных терминах биомеханики должна выявлять функциональное техническое единство за разнообразием модальностей исполнения, путем сочетания ограниченного числа основных факторов массажного воздействия, таких как:

- рабочая поверхность агента, оказывающего внешнее воздействие;
- способ или качественная характеристика оказываемого воздействия;

• и, наконец, уровень воздействия или структуры, на которые производится непосредственное массажное воздействие.

В свою очередь, приемы мануальной техники массажа для каждой из перечисленных групп факторов рационально, придерживаясь исторически сложившейся традиции, условно разделять на основные, вспомогательные и комбинированные. Наиболее просто выполняемые и тем самым абсолютно универсальные массажные приемы, которые могут быть воспроизведены при любых условиях и на любой массируемой поверхности, следует относить к основным, а приемы, представляющие собой, по существу, их варианты, своего рода дополнения – к вспомогательным. Сочетание одного массажного приема с другим, причем сочетание между собой как отдельных основных приемов, так и основных со вспомогательными, свойственно категории комбинированных манипуляций. Другими словами, комбинация – это целесообразная связь по меньшей мере двух приемов при сохранении элементов и принципов массажного воздействия. Речь идет при этом о комплексных упражнениях, которые предъявляют высокие требования к способностям демонстрирующего их массажиста. В свою очередь, комбинации не должны содержать в себе никаких неестественных или акробатических элементов; все связки должны строиться в соответствии с естественным (физиологическим) ходом приема.

I. Рука, являясь рабочим агентом массажного воздействия, обычно рассматривается как единое целое. Однако определять массирующую поверхность руки массажиста как материальную точку, т. е. тело, размерами которого в данных условиях движения можно пренебречь, нельзя. Так, ладонная поверхность кисти может быть представлена в форме прямоугольника или ромба, общая площадь ($S = a \times b$) которых составляет, в зависимости от анатомических особенностей строения кисти у разных массажистов, в среднем около 120–200 см². Таким образом, соответственно расстояние, на которое перемещается рука массажиста, редко превышающее 50 см, и площадь массирующей поверхности являются вполне сопоставимыми величинами.

Изменение размеров массирующей и массируемой поверхностей имеет значение при дозировании и массажном воздействии. Причем площадь рабочей поверхности массирующей кисти выбирается в зависимости от структур, подвергаемых массажу, а область, подлежащая массажному воздействию, – в зависимости от целей и задач массажа, т. е. методики массажного воздействия.

Кроме этого, следует учесть, что в процессе массажа использование рабочих поверхностей отдельных частей руки способно значительно расширить технические возможности самого массажиста и обогатить гамму тактильных ощущений пациента. При этом форма кисти может варьироваться в широких пределах от полностью открытой до абсолютно закрытой (сжатый кулак), через целый ряд промежуточных вариантов. Традиционно в отечественной литературе по массажу принято выделять следующие варианты формы кисти: «щипцевидное» – 2–5 пальцы соприкасаются друг с другом боковыми поверхностями дистальных фаланг, а 1-й палец им противопоставлен; «клювовидное» – 1-й палец смыкается с 5-м пальцем, 4-й тесно соприкасается с 1-м, 4-й над 5-м, 2-й над 1-м, а 3-й накладывается на 2-й и 4-й; «граблевидное» – с 1-го по 5-й пальцы выпрямлены и разведены; «гребневидное» – 2–5 пальцы сомкнуты и полусжаты в кулак, так что средние фаланги пальцев, их проксимальные или дистальные суставы образуют единую плоскость; «крестовидное» – все пальцы обеих рук поочередно сцеплены в замок. Тем не менее возможных вариантов форм кисти в зависимости от используемой массирующей поверхности на практике встречается намного больше.

Рабочие поверхности агента массирования выбираются прежде всего в зависимости от области приложения усилия, массируемой части тела. Таким образом, массирующая рука как бы приспособляется к реагирующему участку тела пациента. Именно этой причиной обусловлено использование массажистами в своей деятельности огромного числа разнообразных положений кисти, несмотря на то что полноценный массаж может быть выполнен буквально 1–2 массажными приемами. Однако в процессе выбора рабочей

поверхности имеет значение также привычка самого массажиста. К сожалению, большинство современных «школ» массажа отличаются друг от друга преимущественно только по этому критерию.

При условии, что массаж чаще выполняется ладонной (внутренней) поверхностью кисти, основные положения кисти, в свою очередь, делятся на две группы – плоскостного или обхватывающего воздействия. В первом варианте кисть прилежит к массируемому участку внутренней поверхностью ладоней и пальцев, причем все пальцы прижаты (приведены) друг к другу, во втором при аналогичном ладонном контакте кисти приведены только 2-5-й пальцы, а 1-й палец отведен и противопоставлен.

Плоскостное

Обхватывающее



Рис. 1. Основные положения кисти, используемые в мануальной технике массажа

Вспомогательные положения кисти подразделяются также на две группы в зависимости от того, производится массажное воздействие с опорой руки на какую-либо часть кисти или без нее, т. е. свободно. Рабочими поверхностями массирующей руки при безопорном варианте могут быть: а) ладонная поверхность кисти (в том числе основание кисти, области тенара, гипотенара по отдельности, ребро ладони и т. д.); б) ладонная поверхность пальцев (подушечки, кончики пальцев в любых сочетаниях и т. д.); в) тыльная поверхность кисти и пальцев; г) предплечье, в том числе и локтевой сустав. Всего при безопорном варианте насчитывается более 50 возможных модальностей положения кисти (табл. 6). Таблица 6. Примеры вспомогательных массажных приемов, выполняемых свободно (без опоры кисти)

Массирующая часть тела	Массирующая рабочая поверхность				
Пальцы	ладонная поверхность пальцев (в любом сочетании)	ладонная поверхность концевых фаланг (в любом сочетании)	боковая поверхность пальцев (в любом сочетании)	кончики пальцев (в любом сочетании)	край ногтя (в любом сочетании)
Ладонная поверхность кисти	основание кисти	область тенера	область гипотенера	локтевой край	область гороховидной кости
Тыльная поверхность кисти	тыльная поверхность фаланг пальцев (в любом сочетании)		тыльная поверхность проксимальных, средних и дистальных фаланг пальцев (в любом сочетании)		тыльная поверхность дистальных, средних межфаланговых суставов и пястнофаланговых суставов (в любом сочетании)
Предплечье	внутренняя поверхность	наружная поверхность	локтевая поверхность	лучевая поверхность	локтевой сустав

Опора кисти при выполнении массажных манипуляций обычно осуществляется на 1-й палец, на 2-5-е пальцы и на основании кисти. Соответственно рабочими поверхностями могут являться основание кисти, 2-5-е пальцы, 1-й палец и одновременно все пальцы в любом сочетании. Всего используемых положений кисти при рассматриваемом варианте также может быть насчитано не менее 50 (табл. 7).

Таблица 7. Примеры вспомогательных массажных приемов, выполняемых с опорой кисти

Опора	Массирующая рабочая поверхность				
Опора на 1-й палец	Кончики 2-5-го пальцев	Ладонная поверхность дистальных фаланг 2-5-го пальцев	Тыльная поверхность средних фаланг 2-5-го пальцев	Тыльная поверхность дистальных или проксимальных межфаланговых суставов 2-5-го пальцев	Лучевая поверхность 2-го пальца
Опора на 2-5-е пальцы	Кончиком 1-го пальца	Ладонной поверхностью дистальной фаланги 1-го пальца	Тыльная поверхность дистального межфалангового сустава 1-го пальца		Основанием кисти
Опора на основание кисти	Кончики 1 и, или 2-5-го пальцев	Ладонная поверхность дистальных фаланг 1-го и, или 2-5-го пальцев		Тыльная поверхность средних фаланг и / или дистальных межфаланговых суставов 2-5-го пальцев	

Опора на основание кисти и 1-й палец	Кончики 2-5-го пальцев	Ладонная поверхность дистальных фаланг 2–5-го пальцев	Тыльная поверхность средней фаланги и / или дистальной межфаланговых суставов 1-го пальцев
Опора на основание кисти и 2–5-е пальцы	Кончиком 1-го пальца		Ладонной поверхностью дистальной фаланги пальца
Опора на лучевую поверхность 2-го пальца	Кончиком 1-го пальца	Ладонной поверхностью дистальной фаланги 1-го пальца	Ладонной и внутренней боковой поверхностью 1-го пальца
Опора на тыльную поверхность средних фаланг 2-5-го пальцев	Кончиком 1-го пальца		Ладонной поверхностью дистальной фаланги пальца

Помимо этого, при выполнении отдельных приемов массажа допустимы различные комбинации рабочих поверхностей в зависимости от того, какая часть кисти участвует в процессе проведения приема. К примеру, прием «тыл – ладонь», часто используемый при массаже области живота, когда кисть накладывается на левую подвздошную область тыльной поверхностью и рука, совершая полукружное движение в правой подвздошной области, переворачивается и завершает движение ладонной поверхностью. Другой более сложный пример, использующий рабочие поверхности двух рук, – прием «накатывание», заключающийся в том, что левая рука локтевым краем кисти как бы врезается, погружаясь как можно глубже, в толщу брюшной стенки, в то время как правая рука, сжатая в кулак, лучевой поверхностью 2-го пальца, зафиксировав мягкие ткани, накатывает их на левую ладонь и затем растирает их между рабочими поверхностями тыльной стороны проксимальных фаланг 2-5-го пальцев возвратными движениями. Сочетание в одном массажном движении одновременной работы основания кисти и ладонной поверхности дистальных фаланг пальцев, основания кисти и тыльной поверхности средних фаланг пальцев и т. п. представляет собой также варианты комбинированного воздействия.

Таким образом, в общей сложности можно выделить более 100 различных вариантов положений массирующей кисти, в зависимости от используемой рабочей поверхности, только один перечень которых с кратким описанием может потребовать отдельной самостоятельной монографии (рис. 2).

Без опоры



а) Подушечками 5 пальцев



*б) Боковой поверхностью
средних фаланг 2–3-го пальцев*



в) Основанием кисти



*г) Тыльной поверхностью
средних фаланг 2–5-го пальцев
с опорой на подушечку 1-го пальца*

С опорой



*д) Подушечками 2–5-го пальцев с
опорой на 1-й палец*



*е) Подушечкой 1-го пальца
с опорой на 2–5-й пальцы*



*ж) Подушечкой 1-го пальца
с опорой на 2–5-й пальцы*

Рис. 2. Примеры вспомогательных положений кисти, используемых в мануальной технике массажа

II. В процессе выполнения массажных манипуляций происходит изменение положения руки массажиста или, точнее, рабочей поверхности массажного воздействия в пространстве относительно тела пациента с течением определенного времени. Таким образом, массирующая поверхность совершает механическое движение, и ее положение в любой момент времени может быть определено относительно выбранной системы координат, которая располагается на теле пациента, в трехмерном пространстве (x, y, z). Каждая из координат вычисляется по формуле $x = x_0 + vx \cdot t$, где x_0 – начальное положение, vx – скорость

движения и t – время, затраченное на движение. Соответственно величинами, которые могут принимать участие в дозировании того или иного массажного приема, являются скорость и время. Движущаяся рука массажиста не просто движется, она всегда продвигается куда-то, в каком-то направлении. Перемещение массирующей рабочей поверхности, т. е. изменение ее начального положения относительно последующего, в практике массажа редко происходит в прямолинейном направлении и поэтому характеризуется траекторией – линией, по которой происходит движение. Чаще перемещение массирующей поверхности не совпадает с траекторией движения.

Характеризуя особенности выполнения массажных приемов, следует указать на то, что они представляют собой преимущественно криволинейное неравномерное движение. Для описания качественных характеристик подобного сложного движения в трехмерном пространстве по способу выполнения мануальные приемы массажа прежде всего следует подразделять в зависимости от используемых рук, т. е. количества массирующих поверхностей (одной и /или двумя). К основным способам относятся манипуляции, выполняемые одной рукой, к вспомогательным – одной рукой с отягощающим воздействием второй, к комбинированным – двумя руками без отягощения и с захватом (табл. 8).

Таблица 8. Сводная таблица способов выполнения мануальных приемов массажа

Основные		Вспомогательные		Комбинированные			
Одной рукой		Двумя руками (с отягощением)		Двумя руками (без отягощения)		Двумя руками (с захватом)	
						Захват обеими кистями Захват пятью пальцами Захват первыми пальцами	
				Одновременно Попеременно Поочередно		Одновременно Попеременно	
Стабильно	Лабильно	Стабильно	Лабильно	Стабильно	Лабильно	Стабильно	Лабильно
	Продольно Поперечно		Продольно Поперечно		Продольно Поперечно		Продольно Поперечно

Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно	Прерывисто Непрерывно
Однонаправлено Возвратно		Однонаправлено Возвратно		Однонаправлено Возвратно Разнонаправлено		Однонаправлено Возвратно Разнонаправлено	
				Параллельное Сходящееся Расходящееся		Параллельное Сходящееся Расходящееся	
в горизонтальной плоскости в вертикальной плоскости		в горизонтальной плоскости в вертикальной плоскости		в горизонтальной плоскости в вертикальной плоскости		в горизонтальной п в вертикальной пл	
прямолинейное зигзагом по спирали полукружное круговое концентрическое		прямолинейное зигзагом по спирали полукружное круговое концентрическое		прямолинейное зигзагом по спирали полукружное круговое концентрическое		прямолинейное зигзагом по спирали полукружное круговое концентрическое	

Если выполнение массажных приемов одной рукой обычно никогда не вызывает затруднений, то относительно использования отягощения следует обратить особое внимание на то, что само отягощение непосредственно должно оказываться строго на рабочую поверхность массирующей кисти. К примеру, при выполнении приема подушечками 2-5-го пальцев для более интенсивного воздействия вторая рука накладывалась на тыльную поверхность дистальных фаланг пальцев ведущей кисти в следующем порядке: 2-й палец отягощающей руки на 5-й палец ведущей, 3-й палец на 4-й, 4-й на 3-й и 5-й на 2-й.

Использование комбинированных способов требует достаточной ловкости, сноровки и координации движений от массажиста, так как при выполнении массажных манипуляций данными способами порой необходима раздельная работа каждой руки. Так, например, при прямолинейном движении одной руки вторая может одновременно осуществлять движение по спирали или зигзагом.

Особое значение отводится делению способов массажного воздействия на стабильную и лабильную формы выполнения приемов, так как в данном случае имеет значение наличие или отсутствие эффекта перемещения массирующей рабочей поверхности – руки массажиста. При стабильном воздействии оказывается влияние на местный, локальный участок массируемой поверхности для более детализированной «проработки» подлежащих тканей в любых направлениях; при лабильном выполнении массажных приемов воздействие происходит на протяжении и исключает дифференцированное воздействие, т. е. возможно только продольное или поперечное продвижение руки массажиста относительно основной оси его верхней конечности, проходящей через предплечье.

...

При описании массажных приемов следует придерживаться традиционно принятых выражений для определения направления, формы и протяженности траектории движений рук массажиста.

III. Сила – это причина изменения движения, т. е. изменения скорости движения. Само же движение ни в какой причине не нуждается, но измениться движение может только под действием силы. Поэтому, например, криволинейное движение, характерное для массажного воздействия, при котором скорость непрерывно изменяется по направлению, без действия силы невозможно.

При рассмотрении характеристик механического движения при выполнении массажных манипуляций приходится иметь дело с тремя видами сил: с силой упругости, силой тяготения и силой трения (рис. 3). В математических формулах данное выражение можно записать следующим образом:

$$P = mg, F_{упр} = - kx, P \approx F_{упр} \approx \text{минимально, но } > 0,$$

где

P – сила внешнего воздействия;

m – масса кисти;

g – ускорение свободного падения ($\approx 9,8 \text{ м/с}^2$);

$F_{упр}$ – сила упругости;

k – жесткость;

x – величина деформации.

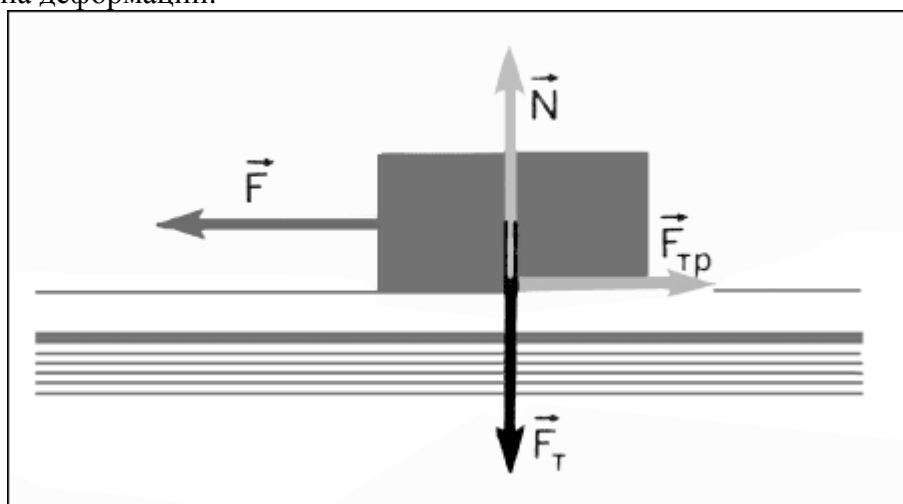


Рис. 3. Взаимоотношение действующих сил при выполнении основных массажных приемов. \vec{F}

– сила смещения; \vec{F}

т – сила тяжести; \vec{F}

тр – сила трения; \vec{N}

– сила реакции опоры

При перемещении соприкасающихся поверхностей кисти массажиста относительно массируемого тела возникает сила, препятствующая этому перемещению, – сила трения. Она объясняется неровностью трущихся поверхностей, а также силами молекулярного взаимодействия. В процессе массажа, если между соприкасающимися поверхностями отсутствует прослойка жидкости (мазь, крем), то такое трение называется сухим трением скольжения (одно тело скользит по поверхности другого). Если на покоящееся на плоской поверхности тело действует сила, направленная параллельно поверхности соприкосновения тел, то движение тела начинается только при определенной величине действующей силы.

Эта величина силы определяет максимальное значение силы трения покоя.

Величина силы трения ($F_{тр}$) скольжения зависит от природы и качества соприкасающихся поверхностей, а также от величины силы, прижимающей трущиеся поверхности (сила нормального давления $F_{нд}$):

$$F_{тр} = kF_{нд},$$

где k – коэффициент трения, зависящий от природы и качества обработки трущихся поверхностей, незначительно – от скорости движения (в массаже при низких скоростях этой зависимостью обычно пренебрегают). Коэффициент трения покоя $k_{пок}$ меняет свое значение с изменением абсолютной величины приложенной к телу силы; однако

$$0 < k_{пок} < k,$$

где k – коэффициент трения скольжения.

Для кожи человека, соприкасающейся с кожей ладони массажиста, величина k соответствует примерно 0,2–0,5.

Изменяя величину оказываемой силы (усилий, которые прилагает массажист на массируемую поверхность), соответственно можно оказывать влияние и на значения силы трения и силы упругости.

В зависимости от уровня, на котором производится массажное воздействие, т. е. структур, подвергаемых массажным манипуляциям, следует различать: поглаживание и растирание как приемы поверхностного воздействия, а разминание и вибрацию как приемы, оказывающие влияние на более глубокие слои тела. Другими словами, данное распределение выстроено по назначению каждого массажного приема (рис. 4).

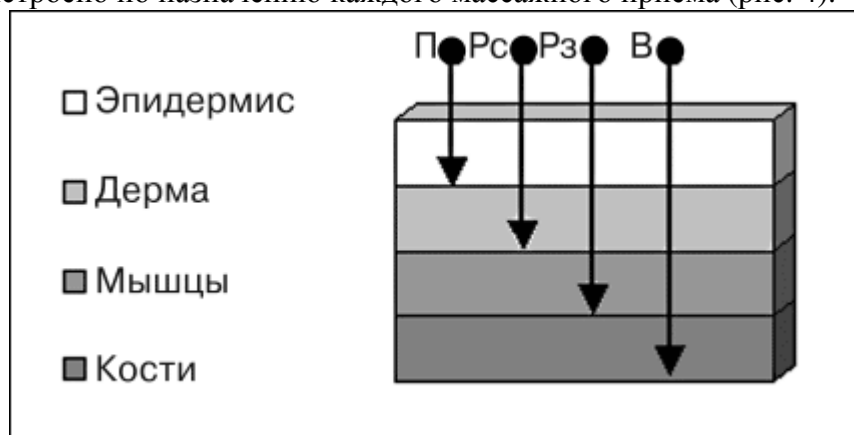


Рис. 4. Схематическое изображение глубины воздействия приемов мануальной техники массажа на ткани и органы человека. П – поглаживание; Рс – растирание; Рз – разминание; В – вибрация

Основными для воздействия на дермальный слой являются приемы поглаживания, вспомогательными – приемы растирания, при необходимости они также могут быть опосредованно через кожу направлены для воздействия на область периоста (надкостницы), не покрытую мышечным слоем. Для воздействия на мышечный слой основными являются приемы разминания, а вспомогательными – приемы вибрации, способные оказывать влияние, в том числе и на структуры внутренних органов (печень, кишечник и др.). При анализе приемов мануальной техники массажа Norden P. (1948) выделил две механические составляющие усилий массажиста: 1) давление, характеризующееся перпендикулярным вектором воздействия, и 2) смещение, проявляющееся в касательном (угловом) направлении.

В связи с этим следует отметить, что основные приемы, такие, как поглаживание и разминание, могут содержать элементы только давления или одновременного давления и смещения, а вспомогательные приемы (растирание, вибрация) выполнимы лишь при совместном действии составляющих давления и смещения (табл. 9).

Таблица 9. Сводная таблица распределения приемов массажа по их назначению в зависимости от механических составляющих оказываемых усилий (Д – давление, С –

Основные приемы		Вспомогательные Приемы		Комбинированные приемы
Поглаживание	Д↓ Д↓С↓			Поглаживание-растирание Поглаживание-разминание Поглаживание-вибрация Растирание-разминание Растирание-вибрация Разминание-вибрация
		Растирание	Д↓С↑	
Разминание	Д↑ Д↑С↓			
		Вибрация	Д↑С↑	

смещение)

Определенный интерес для практического применения при распределении массажных манипуляций по их непосредственному назначению в отличие от хорошо известных четырех приемов (поглаживание, растирание, разминание, вибрация) представляет выполнение комбинированных воздействий. Примером может служить прием, выполняемый ладонными поверхностями обеих рук, когда одна рука осуществляет обхватывающее поглаживание, а вторая следом за ней – прием вибрации «потряхивание», тем самым комбинируются между собой два приема – поглаживание и вибрация. Такие комбинации возможно осуществлять в любом сочетании, все зависит от мастерства массажиста и необходимости в ней.

Существуют отличия также в частотных характеристиках отдельных массажных приемов. Так, по данным Куничева Л.А. (1979):

- приемы поглаживания выполняются с частотой 24–26 движений в минуту, т. е. 0,4–0,43 Гц;
 - растирания – 60-100 движений в минуту, т. е. 1–1,7 Гц;
 - разминания – 20-120 в минуту, т. е. 0,3–2 Гц;
 - вибрации – 100–300 в минуту, т. е. 1,7–5 Гц.

Однако, по нашим данным, в процессе стандартной процедуры массажа частота воспроизведения приемов поглаживания может колебаться в широком интервале от 0,3 до 2 Гц, среднее значение частотных характеристик для приемов растирания может составлять 1 Гц, разминания – 0,5 Гц, а частота вибрационных приемов доходить до 8–9 Гц, а в ряде случаев и более.

Рассматривая частотные характеристики массажного воздействия, следует однако учитывать, что помимо частоты выполнения отдельно взятого приема, существует понятие массажного тура, т. е. законченного ряда событий одного прохода тем или иным приемом по массируемой поверхности (рис. 5). Количество туров массажного приема, в зависимости от необходимости и задач конкретной массажной процедуры, может составлять от 1 до 20–30.

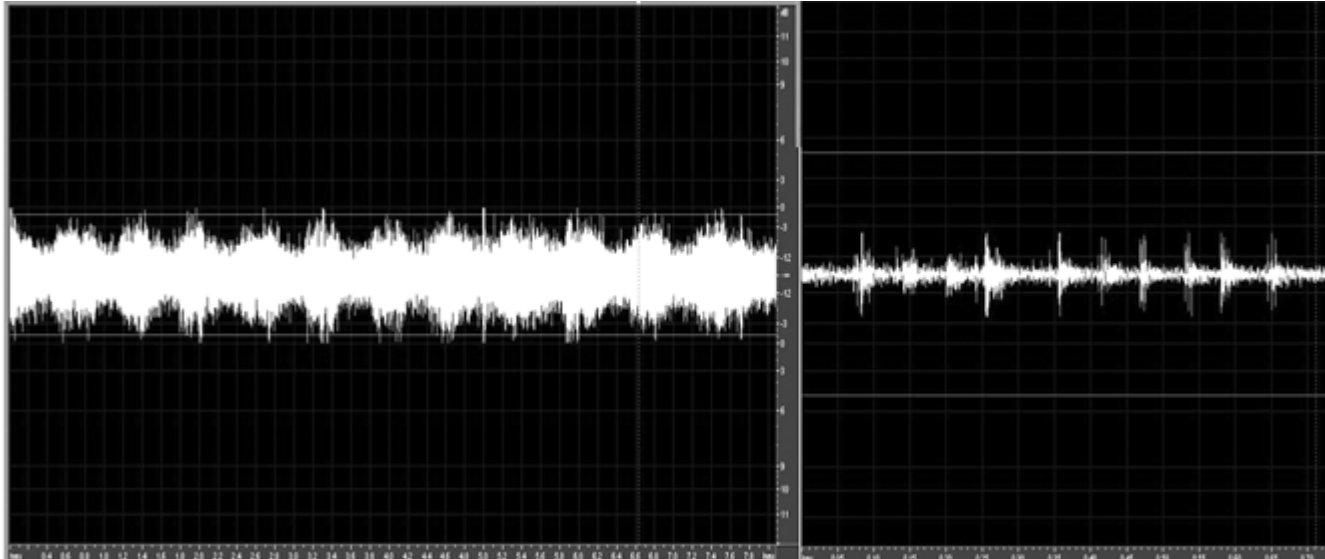


Рис. 5. Акустические характеристики приемов массажа после обработки звукового сигнала с помощью компьютерной программы Cool Edit Pro v1.2a производства корпорации Syntrillium Software (X – время, сек; Y– амплитуда, дБ): а – количество массажных туров за 10 сек при выполнении приема поглаживания (количество раз); б – частота выполнения приема вибрации – рубление (Гц)

В заключение, комментируя приведенную классификацию, построенную в зависимости от трех основных механических факторов массажного воздействия, уместно привести несколько примеров описания мануальных массажных приемов (рис. 6 а, б, в):



а



б



в

Рис. 6. Примеры приемов мануальной техники массажа: а – поглаживание; б – вибрация; в – разминание

- плоскостное, выполняемое внутренней поверхностью ладони и сомкнутых пальцев, лабильное, продольное, непрерывистое, однонаправленное, прямолинейное поглаживание;
- плоскостная, выполняемая локтевыми краями обеих кистей, стабильная, прерывистая вибрация;
- обхватывающее, выполняемое внутренними поверхностями ладоней, сомкнутыми 2-5-ми пальцами и противопоставленным 1-м пальцем обеих рук, одновременное, лабильное, поперечное, непрерывистое, возвратное, параллельное, прямолинейное разминание.

...

Таким образом, сочетая традиционные массажные термины и понятия биомеханики, может быть описан любой вариант, любая модальность исполнения приемов мануальной техники массажа, четко выявляя их различия и сходства, при этом общее количество

массажных приемов в таком случае практически не поддается подсчету.

Категорически не отрицая возможности использования на практике для упрощения формулировки какой-либо одной из трех частей приведенной классификации, тем не менее с целью максимально точного описания мануального приема, особенно в процессе научных исследований в области массажа, следует рекомендовать пользоваться полной формой описания приемов мануальной техники массажа.

2.2. Характеристика приемов классического массажа

2.2.1. Приемы поглаживания

С наложения рук на «своего» пациента начинается практически любое массажное действие. Первое прикосновение, представляя собой элементарный двигательный акт, тем не менее способно оказать огромное влияние на результат всей последующей процедуры массажа. Связано это прежде всего с тем, что мануальный контакт сам по себе обеспечивает двусторонний обмен информацией. С одной стороны, рука в целом и особенно подушечки (пульпа) пальцев позволяют массажисту получить обширную информацию о состоянии подлежащих массажному воздействию тканей пациента (температура, тургор кожи, тонус мышц и др.); с другой стороны, посредством этого контакта пациент ощущает постоянное присутствие массажиста, которому он доверяет свое тело.

Вследствие того что аспекты мануальной диагностики не имеют прямого отношения к технике массажа, в практике массажного воздействия следует особое внимание уделять первому контакту руки массажиста с телом пациента, устанавливающему между ними тесную и в полном смысле этого слова интимную взаимосвязь. Следовательно, успех этого контакта, создающий доверительные отношения пациента к массажисту, играет важную роль и оказывает влияние на все последующие мероприятия, производимые в процессе массажа. В свою очередь, неправильный контакт может привести к терапевтическому провалу из-за защитных реакций, которые могут быть непроизвольно вызваны массажистом у пациента. Таким образом, прикосновение имеет не только диагностическое, но и выраженное терапевтическое значение. В связи с чем для любого массажиста важно технически правильно уметь выполнять данное мануальное воздействие.

Прикосновение может осуществляться любой частью кисти в зависимости от избранного вида массажа и региона (участка тела), на котором намечено выполнение массажных манипуляций. Тем не менее на практике чаще используется ладонная поверхность кисти и пальцев в форме плоскостного или обхватывающего воздействия. Для этого рука, и прежде всего кисть, находящаяся в тыльном разгибании, должна быть максимально расслабленной. Ладонь, первой прикасающаяся к кожному покрову, прилегает к тканям целиком всей рабочей поверхностью, плотно, крепко, без вибраций. Пальцы вытянуты как «щупальца», но прижаты друг к другу или 1-й палец противопоставлен остальным, прикасаясь к массируемой поверхности без надавливания. Ногтевые (дистальные) фаланги разогнуты, кончики пальцев приподняты таким образом, чтобы наиболее мясистая часть пульпы осуществляла надежный и легкий контакт. Пальцы накладываются обязательно «гибко», это самое важное при выполнении данного приема, так как они должны следовать за возможным последующим движением. Таким образом, положение кисти при прикосновении характеризуется контактом не кончиков пальцев, которые нацелены на место, с которым они соприкасаются, а поверхностью ладони, «перед которой простираются пальцы». Деформации подлежащих тканей при этом практически не должно происходить.

Обычными ошибками начинающих массажистов при выполнении любого массажного приема, в том числе и приема прикосновения, являются следующие.

Агрессивный, жесткий, сухой, «враждебный» контакт, негибкие, цепкие пальцы, сразу же погружающиеся в глубь тканей. При этом массажист с силой «вонзает жесткие пальцы, бичующие плоть», причем кончики пальцев образуют подобие «клещей». Болезненный

сжимающий захват «клещами» является наиболее часто встречающейся ошибкой. Такое воздействие на кожные покровы, болезненное само по себе, к тому же ухудшает качество тактильной информации, так как информация, поступающая от кончиков пальцев, является менее точной, чем информация, поступающая от пульпы (достаточно вспомнить, что слепые «читают» брайлевский шрифт пульпой пальца).

Неприятные ощущения у пациента могут быть вызваны также непрочным, хрупким контактом, который из-за недостаточной твердости «расплывается в странной нереальности». Нерешительный, неуверенный, неточный и как бы невольный контакт, который неловко прерывается в самый неожиданный момент, нарушая душевный покой пациента, уже отдавшегося в руки массажиста, но теряющегося перед бессмысленным вторжением, вызывает совершенно неконтролируемое возбуждение. Массажист как будто не знает, что он делает, порождая беспокойство, даже недоверие со стороны пациента. Таким образом, взвесив все «за» и «против», в ряде случаев следует предпочесть шлепок «добродушного парня» – прерывистое воздействие беглым прикосновениям или неопределенным, двусмысленным задеваниям.

Для прикосновения, рассматриваемого в группе приемов поглаживания, характерно минимальное усилие, прикладываемое к подлежащим тканям, без составляющей перемещения, т. е. этот прием представляет собой не что иное, как поглаживание, выполняемое стабильно. При сохранении данных характеристик, но добавлении движения массирующей рабочей поверхности в горизонтальной плоскости воспроизводится привычная для большинства массажистов лабильная манипуляция – поглаживание, сочетающая в себе начальный мануальный контакт и перемещение кисти массажиста в пространстве. При этом усилие, прилагаемое к кожным покровам, меньше коэффициента трения.

Лабильное поглаживание, широко захватывающее намеченную зону вмешательства, даже выходящее за ее пределы, в отличие от прикосновений дает пациенту ощущение уверенности, надежности, будто его «взяли в руки». При выполнении приемов поглаживания рука массажиста должна лежать плотно на коже, равномерно касаясь рабочей поверхностью всех ее участков. Это достигается, как было указано выше, расслаблением кисти, что, в свою очередь, с одной стороны, обеспечивает лучшее приспособление к контурам массируемого участка, с другой – уменьшает утомление руки массажиста. В зависимости от области массажа поглаживание выполняется, как и прикосновения, различно и кисть массажиста может обретать плоскостную, обхватывающую или любую другую промежуточную форму.

...

Основной характерной особенностью выполнения приемов лабильного поглаживания является скольжение массирующей руки по коже, не сдвигая ее в складки, с различной степенью надавливания (поверхностное или глубокое воздействие).

Легкое поглаживание, более похожее на прикосновение, раздражает преимущественно волосяные фолликулы и сенсорные рецепторы с очень низким порогом чувствительности к давлению, что по определению вызывает «содрогание» массируемого участка. Проявление такого тонизирующего действия приема связано со стимулированием симпатического звена вегетативной нервной системы. Таким образом, поверхностное поглаживание, в какой-то степени напоминающее «щекотание», должно выполняться чрезвычайно нежно и плавно.

Выражение «глубокое поглаживание» многими, особенно французскими специалистами в области массажа, представляется парадоксальным, тогда как в других языках оно заимствовано именно из французской лексики. Оба слова – «поглаживание» и «глубокое» – кажутся антиномичными; с одной стороны, «поглаживание» (фр. *effleurage*) вызывает представление о хрупком цветке (фр. *fleur*), легком контакте с цветком, а с другой стороны, «глубокое» предполагает действие с интенсивным усилием. Поэтому, казалось бы, предпочтительнее было бы употреблять термин «глубокое скольжение» или «легкое

продольное разминание» для обозначения модальности поглаживаний с усилием. Однако этимологически *effleurer* означает «снимать цвет», а «цветом» у дубильщиков называется поверхностный слой кожи, удаление которого требует затраты определенных усилий. Так что выражение «глубокое поглаживание» является правильным, но при условии, что смещения подлежащих тканей при выполнении этого приема также не происходит. Вне зависимости от силы воздействия основной ошибкой при выполнении лабильного поглаживания является смещение кожи относительно подлежащих тканей вместо скольжения по ней.

Необходимости в отягощении рабочей поверхности кисти вследствие оказываемого слабого давления при выполнении приемов поглаживания, в том числе и глубокого, нет, но вторая (свободная) рука может фиксировать основную кисть для придания ей большей стабильности.

Увеличение скорости поглаживания (частоты выполнения приема) и придание возвратного характера массажному движению приводит к возникновению эффекта трения. В практике массажа эта манипуляция используется достаточно редко, преимущественно при самомассаже и для быстрого согревания поверхностных слоев кожи. Чаще трение применяется в косметологии в форме пилинга (от англ. *peel* – снимать кожуру) с целью механического снятия поверхностного эпидермального слоя кожи.

Специфических (жаргонных) названий для приемов поглаживания не было предложено в связи с элементарностью и технической простотой при их воспроизведении. Тем не менее приемы поглаживания могут быть скомбинированы с любым из других трех основных видов массажных приемов (растирание, разминание, вибрация).

Так как поглаживание является наименее энергичной манипуляцией, то, естественно, очень часто с него начинают массаж (вводный прием). Помимо этого, приемы поглаживания могут служить связками между другими фазами (приемами) массажа, а также, разумеется, выступать в роли самостоятельного массажного воздействия.

2.2.2. Приемы растирания

Приемы растирания, являясь вспомогательными приемами массажа, предназначенными для более дифференцированного воздействия на кожные покровы, могут рассматриваться как вариант поглаживания. Однако в отличие от поглаживаний они имеют свои характерные особенности, главная из которых заключается в том, что массирующая рука при растираниях никогда не скользит по коже, а сдвигает ее, образуя впереди себя в той или иной степени выраженную кожную складку в виде валика. Увлечение поверхностных слоев кожи происходит благодаря присоединению касательного компонента усилий к уже оказываемому перпендикулярно давлению. Таким образом, приемы растирания представляют собой манипуляции, при которых массирующая рука фиксирует кожу и смещает ее, производя деформации кожных покровов тела (сдвигание, растяжение, сжатие, перетерание) на ограниченном участке в различных направлениях. Так как, по определению, для достижения растирания необходимо, чтобы прилагаемое усилие было достаточным для смещения поверхностных слоев относительно более глубоких, то для технически правильного выполнения приемов растирания обязательным условием является сочетание механических составляющих усилий массажиста, реализуемых только в форме одновременного выполнения давления и смещения.

...

Приемы растирания могут быть выполнены любой частью рабочей поверхности кисти. Тем не менее для достижения давления, достаточного для фиксации подлежащих тканей, зона контакта при растирании обычно уменьшается, в связи с чем используются преимущественно вспомогательные положения кисти на ограниченном участке массируемой поверхности (подушечки пальцев, локтевые или лучевые края кисти и т. п.).

Чаще при безопорном варианте, но в ряде случаев при наличии опоры, кисть массажиста может производить толчкообразные движения в горизонтальной плоскости вдоль массируемой поверхности, реализуя мелкие двигательные функции кисти. При этом рабочая поверхность должна находиться по отношению к массируемой под углом не более 30–45°, так как при увеличении угла контакта увеличивается составляющая давления, преобразуя прием растирания в разминающее воздействие. Хотя при увеличении площади контакта рабочей поверхности угол, под которым она находится к массируемой области, может иметь и большие значения. Использование приемов растирания в горизонтальной плоскости особенно важно при массаже малоподвижных участков кожи, глубоко «спяянных» с подлежащими тканями (при ожирении, рубцах и др.), когда нельзя захватить кожу в складку.

Сдвигание, как массажный прием, может быть выполнено любой рабочей поверхностью кисти, однако для более плотного прилегания к подлежащим массажному воздействию тканям используется ладонная поверхность кисти или пальцев. Прием проводится обычно в одном направлении или возвратно по любой избранной траектории (кругообразно, спиралевидно, зигзагообразно и т. п.). Обязательным условием при проведении сдвигания является исключение проскальзывания рабочей поверхности руки массажиста по коже пациента. Примерами сдвигания из приемов техники «классического» массажа служат: «штрихование» – короткие поступательные движения в разных направлениях, производимые подушечками дистальных фаланг преимущественно 2-3-го или 2-4-го пальцев; «строгание» – аналогичный прием, но выполняемый ладонными поверхностями сомкнутых пальцев или даже ладонями обеих кистей, установленных друг за другом.

В отличие от предыдущих приемов растяжение выполняется при наличии обязательно двух контактных поверхностей (две руки, 1-й палец, противопоставленный остальным четырем пальцам и т. п.) и разнонаправленно. При этом составляющая давления минимальна (только для фиксации тканей), а преобладают усилия, направленные на смещение в горизонтальной плоскости. Таким образом, в большей степени растягивается кожа, а не подкожная клетчатка.

Большие возможности проявляются при растираниях, использующих опору на какую-либо часть кисти, или одновременном участии в выполнении приема двух контактных поверхностей ввиду того, что рабочая поверхность массирующей руки при этом максимально уменьшена для увеличения давления. Кисть в данном случае может производить захват тканей, совершая сжимающие движения, включающие в ряде случаев также негативную составляющую нормального давления, вытягивая, как бы приподнимая кожную складку в вертикальном направлении (т. е. вверх) относительно массируемой части тела – вытягивание (защипывание). Соответственно, угол контакта руки массажиста с массируемой поверхностью может составлять даже 90°. К этой группе растираний, к примеру, относятся разные варианты приема «накатывание»: первый, когда одна рука локтевым краем кисти фиксирует ткани, а другая рука, захватив кожную складку, приближает ее к противоположной руке и накатывает на нее; второй, когда 1-й палец фиксирует кожную складку, а остальные 4 надвигают на него массируемые ткани.

Часто при выполнении таких растирающих приемов добавляются разноименные движения рабочих поверхностей рук массажиста, тем самым вызывая эффект перетирания тканей. В качестве примеров данной группы массажных приемов растирания можно привести: «пиление», осуществляемое локтевыми краями кистей обеих рук, которые, располагаясь на расстоянии 2–3 см друг от друга, захватив лежащую между ними кожную складку, движутся параллельно в противоположных направлениях, тем самым перетирая ее между собой; аналогичный прием, но выполняемый лучевыми краями кистей – «пересекание». И для одного, и для другого варианта характерно участие одновременно двух составляющих усилий – давление и смещение, но в разных направлениях.

...

По необходимости при выполнении приемов растирания допустимо использование дополнительного отягощения второй свободной рукой. Однако в большей степени такое отягощение служит для фиксации ниже лежащей руки массажиста, а не для усиления давления.

Таким образом, целью растирания является перемещение поверхностных тканей относительно нижележащих структур для улучшения их подвижности. В полной мере эта техника соответствует массажу Rolling (катание кожи), направленному на устранение уплотненности кожи при панникулёзе.

Ввиду того что растирание – очень интенсивная и трудоемкая манипуляция, массажист при ее выполнении должен соблюдать определенную осторожность. Наиболее часто встречающимися ошибками при выполнении данной группы приемов являются:

- грубое, сильное, болезненное выполнение приема с избыточным перпендикулярным давлением. Оно может быть связано с излишне напряженной кистью и некоординированными движениями массажиста, вследствие чего в одних случаях происходит излишне глубокое воздействие через кожу на мышцы, в других – перерастяжение или прищемление тканей при одновременных фазах движения двух рук или образование нескольких кожных складок при сдвигании тканей;

- проскальзывание руки массажиста по коже, а не сдвигание ее, вызывающее только трение, травмирующее кожные покровы. По этой же причине возможно резкое соскальзывание пальцев с кожного валика.

Выполнение приемов растирания возможно и в комбинации с другими группами приемов – чаще поглаживания и вибрации. Нерациональным является сочетание растирания с разминанием, так как первый из них – вспомогательный, служащий для воздействия на поверхностные ткани, а второй – основной, направленный на массаж мышц и внутренних органов. Тем более что оба приема сами по себе являются одними из самых трудоемких, утомительных и технически сложных из всех массажных манипуляций. Примером комбинированного воздействия может служить прием «подергивание» (пощипывание), при этом ткани захватываются 1-м и 2-м пальцами обеих рук и ритмичными быстрыми движениями оттягиваются вверх, тем самым включая и растирающее, и вибрационное воздействие.

Приемы растирания могут быть выполнены в любой последовательности в процессе массажа, но чаще после основных приемов, воздействующих на кожные покровы (поглаживаний), а также в качестве самостоятельного приема при соединительнотканном и подобных видах зонального массажа.

2.2.3. Приемы разминания

Приемы разминания относятся к основным приемам массажа и предназначены главным образом для воздействия на мышцы, а также глубже лежащие органы и ткани. Сущность этих приемов состоит в том, что в одних случаях при массаже плоских мышц мышечная ткань придавливается к костному ложу и раздавливается, а в других при массаже больших мышечных масс мышечная ткань приподнимается от костного ложа и смещается в разные стороны. Там, где мышцы могут быть охвачены всей рукой, их захватывают, для чего используются обхватывающие положения кисти, там же, где этого сделать невозможно, они прижимаются и фиксируются, и соответственно используется плоскостное воздействие.

Надо отметить, что разминание – это группа приемов, по которым можно в определенной степени судить о технических способностях массажиста, так как это наиболее трудоемкие и технически сложные способы мануального массажного воздействия.

Надавливание является наиболее просто выполняемой манипуляцией, представляющей собой простое, непрерывное приложение усилия. Предвосхищая теоретический анализ этих манипуляций, можно сразу же трактовать надавливание как манипуляцию, осуществляющую

интенсивное давление на участок ограниченной площади, без резких колебаний прилагаемого усилия и без дополнительного модулирования. Анализ надавливания позволяет указать, что речь идет о мануальном контакте в перпендикулярном направлении к массируемому участку. Этот контакт может быть непрерывным, прерывистым (комбинация разминания и вибрации), а также с элементами движения («ввинчивание»).

При надавливании есть максимальная составляющая перпендикулярного давления и нет никакой касательной составляющей смещения. Перемещение кисти остается подсобным воздействием, так как из-за него снижается сила давления. Совмещение этих усилий характерно для приема «выжимание», представляющего собой как бы лабильное надавливание в продольном направлении. Используя другие траектории направления массирующей поверхности (по кругу, по спирали и т. п.), воспроизводятся, в зависимости от избранной формы кисти, иные приемы, такие как «щипцеобразное разминание» – подушечками четырех пальцев с опорой на 1-й палец, «разминание основанием ладони с перекатом» и др.

Зона контакта при надавливании, чтобы осуществить максимально сильное давление, должна быть сужена, ограничиваясь только частью руки (основание кисти, гороховидная кость, подушечка 1-го пальца, край ногтя и др.). Лишь в редких случаях давление создается двумя смежнорасположенными руками. Чаще надавливающее воздействие осуществляется руками, наложенными друг на друга, т. е. с отягощением.

...

Примером надавливания может служить техника ишемической компрессии, которая была детально описана Prudden В. (1980) для большинства областей тела. Ишемическая компрессия – это сильное и продолжительное сдавление триггерной (болезненной) мышечной точки, приводящее к ее инактивации.

Для проведения ишемической компрессии расслабленную мышцу растягивают до первого проявления чувства дискомфорта. Сначала триггерную точку сдавливают большим (или более сильным) пальцем до появления переносимой боли. По мере уменьшения боли давление на точку постепенно усиливают, помогая, если это необходимо, большим пальцем другой руки. Процесс сдавления обычно продолжается до 1 минуты.

Техника надавливания в форме миотерапии, развиваемая некоторыми специалистами по мануальной терапии (хиропрактиками), сходна с ишемической компрессией. Она заключается в сдавлении болезненной точки в мышце на 7-10 секунд несколько раз в день и в течение стольких дней, сколько необходимо для снятия этой болезненности. Сдавление осуществляют пальцем (дистальной фалангой или суставом) или локтем в зависимости от толщины и глубины залегания пораженной мышцы.

Приемы шиацу (Irwin Y, Wagenvoord J. 1976) или акупрессуры (Chan P., 1975) – термины, обозначающие в акупунктуре пальцевое давление, сходные по технике с ишемической компрессией или миотерапией. Однако в акупунктуре точка для сдавления выбирается не по критерию ее максимальной болезненности, а в соответствии с картой акупунктурных точек. В свою очередь, учение шиацу построено на совершенно отличной от концепции миофасциальных ТТ методологии, но на практике эти два вида лечения могут быть сходными между собой, оказывая такое же воздействие, как и ишемическая компрессия.

В отличие от надавливания сжатие (сдавление) мышцы происходит при ее обхватывании. При этом обычно 1-й палец противопоставляется остальным четырем. Выполняется сжатие в форме стабильного или лабильного воздействия, прерывисто или непрерывно.

Если и надавливание, и сжатие имеют преимущественно составляющую давления, то приемы скручивания дополняются усилиями, приводящими к смещению и сдвиганию

массируемых тканей в разных направлениях, однако в объеме меньшем, чем при приемах растирания, так как кожа, в отличие от мышц, более эластична. Таким образом, скручивание – это прием, при котором массирующая рука выполняет три фазы движений:

- фиксации, захват массируемой мышцы;
- сдавление, сжимание;
- раскатывание, раздавливание и непосредственное скручивание.

При выполнении скручивания движения могут производиться в одной фазе, т. е. когда мышца захватывается, сдавливается и смещается в одном направлении (примеры: «ординарное разминание», «двойной гриф») или в разных фазах (+ и –), разнонаправленно, при выполнении приемов двумя руками («двойное кольцевое разминание»). Часто тот или иной вариант может дополняться перекатом с одной рабочей контактной поверхности на другую, тем самым комбинируя эффект надавливания и скручивания. Для более наглядного представления движения рук при скручивающих разминаниях по типу «ножницы» напоминают выжимание пропитанной жидкостью губки. Массажист как бы желает выжать губку, впитавшую жидкость.

...

Скручивания, заключающиеся в растяжении мышц, всегда осуществляются в направлении, перпендикулярном продольной оси мышц (миотрансверсальное направление, что теоретически обосновывается ссылкой на мышечные рефлексy), поэтому направление усилий будет при этом зависеть от морфологии массируемых мышц.

При лабильном разминании массажист работает свободной, ненапряженной кистью, делает равномерные плавные движения, обязательно следя за тем, чтобы кожа не смещалась, а двигалась вместе с мышцами. Срезание мышечной массы между двумя руками, которые перемещаются в противоположных направлениях, образует складку, толщина которой зависит от толщины подкожной клетчатки, мышечной массы и интервала между кистями.

Основными техническими ошибками при выполнении приемов разминания являются:

- сгибание пальцев в межфаланговых суставах в фазе фиксации и сильное сдавление концевыми фалангами пальцев, вследствие чего возникает боль в массируемой мышце за счет ее ущемления;
- выполнение всех фаз разминания резко рывками или одновременная работа рук при разминании в продольном направлении, когда происходит как бы разрыв мышц, что очень болезненно и особенно небезопасно для лиц пожилого возраста;
- скольжение пальцев по коже в фазе сдавления, в результате слабого, неуверенного захвата подлежащих тканей, что также может быть очень болезненно; массажист «теряет» мышцу, и не производится полноценное разминание.

Приемы из группы разминаний часто комбинируются с вибрационными как вспомогательными приемами для воздействия на глубоко лежащие ткани, так и с приемами поглаживания – основными приемами воздействия на поверхностные ткани. В первом случае рука массажиста способна комбинировать и разминание и вибрацию одновременно, а во втором используются обычно две руки, при этом одна из них выполняет разминание, а вторая следом за первой – поглаживание. Реже комбинируются они с приемами растирания, но только при условии участия двух рук (например, накатывание и одновременное надавливание).

В процессе массажа разминания используются в разной последовательности (после растираний, после поглаживаний и даже следом за вибрацией), но могут выступать и в качестве самостоятельных приемов при миофасциальных методиках зонального воздействия.

2.2.4. Приемы вибрации

Долгое время вибрационные приемы считались уделом самых искусных массажистов,

которые находили удовольствие в описании многочисленных «линейных», «круговых» вариантов «с подвывертом» или же очень быстрых и якобы «тетанизирующих» воздействий, в то время как обычные врачи оставались совершенно беспомощными перед мышечной болью, которую с успехом успокаивала массажная вибрация. Однако впоследствии значительную конкуренцию подобной мануальной вибрации начали составлять более эффективные инструментальные или аппаратные ее виды (без усталости массажиста и более равномерную), а также и другие виды физиотерапевтического воздействия. Тем не менее приемы вибрации остались в арсенале массажных манипуляций по большей части в виде «парадных приемов массажиста», хотя и рамки их использования значительно сузились. В практике лечения больных они чаще отступают на второй план как вспомогательные приемы для разминающего действия на мышцы.

Вибрация является воздействием, реализующим в той или иной степени сильное или слабое, но всегда кратковременное давление в сочетании со смещением массируемых тканей, распространяющимся за пределы массируемой области. Осуществляются вибрации при постоянном мануальном контакте или прерывисто, стабильно или лабильно и практически всегда могут выполняться любым из массажных «рабочих агентов»: от кончиков пальцев до предплечий. Ручная вибрация требует большого искусства и навыка, так как состоит в передаче телу колебательных движений, которые должны производиться равномерно, одно вслед за другим с различной частотой, скоростью и амплитудой. Благодаря упругости тканей механические колебания, возникнув на поверхности, распространяются по ней в виде волн. При этом в зависимости от направления, силы и мощности вибраций волны могут проходить только по поверхностным тканям и мышцам, а могут проникать вглубь и вызывать сотрясение внутренних органов (продольные и поперечные волны). В зависимости от этого следует различать вибрационные приемы, производимые в горизонтальной или вертикальной плоскости.

Первая группа приемов, оказывающих смещение тканей в горизонтальной плоскости, включает различные варианты сотрясающих движений, а именно: дрожание, потряхивание, встряхивание, подталкивание. При их выполнении характерно присутствие незначительных усилий давления, достаточных только для фиксации массируемых тканей и максимального смещения в горизонтальной плоскости. Соответственно рука массажиста и массируемая часть тела составляют единое целое, и поэтому сотрясающие приемы вибрации используются преимущественно для воздействия на крупные мышечные группы, сегменты конечностей или даже внутренние органы.

Дрожание как ограниченное, точечное стабильное или в движении (линейное) вибрационное воздействие является наиболее часто используемым в процессе массажных процедур приемом. Если оно не сопровождается дрожательными (колебательными) движениями, то в этом случае вибрация превращается в давление (разминание).

Прием «потряхивание» осуществляется в двух основных модификациях обхватывающего положения кисти. В первом случае 1-й палец отведен и противопоставлен остальным пальцам, а с расположенным между ними массируемым участком тела контактирует вся ладонная поверхность кисти. Второй вариант предполагает контакт с массируемой поверхностью только ладонных поверхностей 1-го и 2-5-го пальцев (в разных сочетаниях), в то время как ладонь приподнята, а незадействованные пальцы слегка расставлены. Первый вариант приема может выполняться в комбинации с разминанием, таким образом, воспроизводя вибрацию, дополненную интенсивным усилием давления (пример – прием «валяние»), или использоваться для воздействия на органы брюшной полости, при этом массируемый участок (орган) находится между двумя руками, которые стараются сместить его в разные стороны (вправо-влево, вверх-вниз). Потряхивание с ограниченным контактом рабочих поверхностей кисти применяется на отдельных мышечных группах и всегда выполняется вдоль мышечных волокон, совершая движения в стороны (вправо-влево).

...

При выполнении приема «встряхивание» колебательные движения производят обеими руками, которые фиксируют дистальный отдел конечности (лучезапястный или голеностопный сустав); при этом мышцы конечности должны быть максимально расслаблены. Сотрясающие воздействия при встряхивании совершаются быстрыми, следующими друг за другом движениями в разные стороны (вправо-влево) в горизонтальной плоскости.

По своему характеру прием «подталкивание» занимает промежуточное положение между сотрясающими и ударными вибрационными воздействиями, так как при этом массажные движения производятся под острым углом к массируемому участку. Однако рабочая, массирующая поверхность руки массажиста не отрывается от массируемых тканей. Амплитуда колебаний при выполнении этого приема имеет более крупный размах. По большому счету, подталкивание можно рассматривать как комбинацию разминающих (сдавливающих, смещающих) воздействий и вибрации. Для усиления действия приема его можно выполнять с отягощением второй руки.

Выполнение вибрации в вертикальной плоскости, когда рука массажиста, соприкасаясь с массируемой частью тела, каждый раз отходит от нее, в результате чего движения принимают характер отдельных, следующих друг за другом толчков, относится к категории ударных вибрационных воздействий. При таком способе выполнения массажных приемов вибрация в зависимости от используемой контактирующей рабочей поверхности руки массажиста может применяться в виде пунктирования, рубления, похлопывания, поколачивания и стегания. Соответственно, эти приемы используются для воздействия на плоские поверхностные мышечные группы.

Техника выполнения приема «пунктирование» заключается в воспроизведении коротких ударных воздействий, осуществляемых кончиками, ладонными или тыльными поверхностями пальцев. В зависимости от того, сколько пальцев при этом участвует, различают: прием «барабанная дробь» – задействованы кончики отдельных пальцев обеих рук массажиста, прием «пальцевой душ» – вибрация производится попеременно в быстром темпе подушечками всех пальцев и т. д.

Рубление выполняется в двух вариантах: локтевым/лучевым краем кисти (ребром ладони) или локтевой/лучевой поверхностью 5-го пальца, при этом остальные 2-4-й пальцы при опускании кисти на массируемый участок тела смыкаются, смягчая удары. Кисть при выполнении приема «рубление» должна находиться в среднем положении между пронацией и супинацией, а локтевой сустав согнут под прямым или тупым углом. Чаще прием выполняется попеременно обеими руками, когда ладони обращены друг к другу, хотя может производиться и при участии одной руки.

Таковыми же быстрыми, энергичными, а самое главное, ритмичными движениями, как при выполнении приема «рубление», следует воспроизводить похлопывание и поколачивание. Похлопывание осуществляется ладонью, согнутой в виде «лодочки», локтевой/лучевой поверхностью кисти при не полностью согнутых пальцах, прижатых к ладони так, чтобы внутри оставалось пустое пространство, и др. Поколачивание выполняется локтевой/лучевой или тыльной/ладонной поверхностью плотно сжатого кулака, а также может быть воспроизведено любой поверхностью предплечий. Как и похлопывание, оно состоит из следующих друг за другом ударов. Мягкость и эластичность удара в большей степени зависит также от того, находится «кистевой» сустав в напряженном или расслабленном состоянии. Чем больше напряжение в кистевом суставе, тем грубее и жестче происходит удар, и наоборот, при расслабленном кистевом суставе удар значительно мягче. Удары должны следовать быстро один за другим. Действие этих энергичных приемов не ограничивается только подлежащими тканями, но опосредованно может распространяться далеко вглубь на внутренние органы (печень, сердце).

...

Особенностью приема «стегание» в отличие от всех остальных ударных вибраций является то, что непосредственно сам удар приходится не отвесно, а в косом направлении, под острым углом к массируемой поверхности (30–45°). В связи с чем при увеличении значения составляющей смещения (угол соприкосновения менее 30°) прием может быть расценен как комбинирующий эффект растирания и вибрации (достаточно вспомнить действие банного веника).

Наиболее часто встречающимися ошибками при выполнении приемов вибрации являются:

- нанесение ударов двумя руками одновременно (вследствие утомления «слабеющей» руки), что может быть чрезвычайно болезненно для пациента;
- проведение приема с излишней интенсивностью, что, в свою очередь, вызывает сопротивление пациента, его невольное напряжение;
- чрезмерно сильные удары или выполняемые с большим размахом, что приводит к возникновению кровоподтеков и синяков на теле массируемого;
- как и при растираниях, при вибрации продолжительность выполнения воздействия не должна быть чрезмерно длительной для того, чтобы не повредить подвергаемые массажному воздействию ткани ввиду узкой специфичности этих приемов;
- выполнение встряхивания, не учитывая направления движения, – в горизонтальной плоскости, что может приводить к болезненности и даже повреждениям в коленном суставе, а на верхних конечностях нарушать целостность локтевого сустава.

Таким образом, при использовании в процессе массажа приемов вибрации всегда следует обращать внимание на то, что при ударных приемах колебания направлены вглубь (вертикально), что ведет к минимальному смещению тканей в сторону, а при сотрясающих, наоборот, в большей степени происходит смещение тканей в горизонтальной плоскости.

Комбинироваться вибрационные приемы могут с любыми другими массажными приемами (поглаживаниями, растираниями, разминаниями), а также сочетать в одном приеме разные рабочие поверхности, способы и направления движений. Последовательность применения вибрации возможна в разной очередности: вначале или в заключение массажной процедуры, как чередующиеся приемы и даже в форме самостоятельного воздействия.

2.3. Часто используемые приемы классической техники массажа

В кругу специалистов в области массажа часто используемые массажные приемы имеют традиционно сложившиеся наименования, употребление которых представляет собой профессиональный сленг. Так же как в профессиональном сообществе массажистов принято различать значение слов «массировать» – действие, выполняемое непосредственно массажистом, и «массажировать» – массаж при помощи массажера (специального аппарата). Существуют различия между понятиями «процедура» и «сеанс» массажа, «пациент» и «клиент» ввиду того, что в первых вариантах подразумевается исключительно лечебный характер действия, а во вторых – только профилактический. Более подробно профессиональные массажные выражения и термины изложены в глоссарии.

Основные приемы

Плоскостное поглаживание

Базовое движение

1-я форма (стабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть продольно лежит на массируемом участке без давления, движение не выполняется (прием «наложение») (рис. 7).



Рис. 7

2-я форма (лабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть продольно лежит на массируемом участке, движение выполняется поверхностно, не сдвигая кожу в складку.

Вариации (дополнительные движения) «Глажение» – пальцы согнуты в пястно-фаланговых суставах под прямым углом к ладони, движение выполняется тыльной поверхностью основных и средних фаланг 2-5-го пальцев (рис. 8).



Рис. 8

«Гребнеобразное» поглаживание – пальцы сложены в кулак, и движение выполняется тыльной поверхностью средних фаланг и средних межфаланговых суставов согнутых 2-5-го



пальцев (рис. 9).

Рис. 9

«Граблеобразное» поглаживание – движение выполняется ладонной поверхностью («подушечками») дистальных фаланг выпрямленных и расставленных пальцев (рис. 10).



Рис. 10

Обхватывающее поглаживание Базовое движение

1-я форма (стабильно) – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, кисть ладонной поверхностью поперечно лежит на массируемом участке без давления, движение не выполняется (прием «обхват») (рис. 11).



Рис. 11

2-я форма (лабильно) – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, кисть ладонной поверхностью поперечно лежит на массируемом участке, движение выполняется поверхностно, не сдвигая кожу в складку.

Вариации (дополнительные движения) «Щипцеобразное» поглаживание – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, ладонь приподнята от массируемой поверхности, движение выполняется ладонными поверхностями («подушечками») дистальных фаланг всех пальцев (рис. 12).



Рис. 12

«Крестообразное» поглаживание – пальцы сложены «крест-накрест» (в «замок»), выполняется движение ладонными поверхностями обеих кистей (рис. 13).



Рис. 13

Плоскостное разминание Базовое движение

1-я форма (стабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть продольно плотно лежит на массируемом участке, движение не выполняется, осуществляется надавливание на подлежащие мягкие ткани (прием «надавливание») (рис. 14).



Рис. 14

2-я форма (лабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть

продольно плотно лежит на массируемом участке, движение выполняют, продольно надавливая и сдвигая подлежащие мягкие ткани в крупную складку (прием «выжимание»)



(рис. 15).

Рис. 15

Вариации (дополнительные движения) «Перекатывание» – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть продольно плотно лежит на массируемом участке, движение выполняется перекатом с основания кисти на пальцы, подобно тому как осуществляется шаг – «с пятки на носок» (рис. 16).



Рис. 16

Обхватывающее разминание Базовое движение

1 форма (стабильно) – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, кисть ладонной поверхностью поперечно плотно лежит на массируемом участке, движение не выполняется, пальцами осуществляется сдавливание подлежащих мягких тканей («сдавливание») (рис. 17).



Рис. 17

2 форма (лабильно) – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, кисть ладонной поверхностью поперечно плотно лежит на массируемом участке, движение выполняют, продольно надавливая и сдвигая подлежащие мягкие ткани в крупную складку («выжимание обхватом»).

Вариации (дополнительные движения) «Щипцеобразное» разминание – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и противопоставлен, ладонь приподнята от массируемой поверхности, сжимающее движение выполняется ладонными поверхностями («подушечками») дистальных фаланг всех пальцев (рис. 18).



Рис. 18

«Ординарное» разминание – 2-5-й пальцы кисти сомкнуты, 1-й палец отведен и

противопоставлен, ладонь прижата к массируемой поверхности, движение выполняется ладонными поверхностями выпрямленных пальцев, сводя пальцы, приподнимают массируемые ткани, вращательным движением смещая их в сторону 2-5-го пальцев до отказа и, не разжимая пальцы, возвращают руку с захваченными тканями в исходное положение, после чего отпускают массируемые ткани и кисть передвигается вперед (рис. 19).



Рис. 19

«Двойное ординарное» разминание – аналогично «ординарному» разминанию, но выполняется двумя руками одновременно (на одной мышечной группе) или попеременно (на разных мышечных группах) (рис. 20).



Рис. 20

«Двойной гриф» разминание – аналогично «ординарному» разминанию, но с увеличенной площадью рабочей поверхности, при этом кисть одной руки кладется на кисть другой руки так, чтобы 2-5-й пальцы первой руки располагались над 2-5-м пальцами второй,



а 1-й – над 1-м (рис. 21).

Рис. 21

«Двойное кольцевое» разминание – выполняется двумя руками, при этом 2-5-й пальцы обеих рук располагаются с одной стороны массируемой поверхности, а 1-й – с другой. Плотно обхватив массируемые ткани выпрямленными пальцами обеих рук, сводят пальцы, приподнимая массируемые ткани, сдавливают и смещают их правой рукой от себя, в сторону 5-го пальца, а другой – к себе, в сторону 1-го пальца. Далее, не выпуская массируемые ткани из рук, выполняется аналогичное движение, но в обратном направлении, как бы передавая мышцу из одной руки в другую (рис. 22).



Рис. 22

Вспомогательные приемы *Растирание в горизонтальной плоскости*
Базовое движение

1-я форма (стабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть

плотно лежит на массируемом участке, движение выполняют, не отрывая кисти от массируемой поверхности, сдвигая кожу и подкожную клетчатку относительно мышечной ткани на максимально возможное расстояние (прием «сдвигание»). При выполнении этого приема амплитуда смещения кожи и подкожной клетчатки минимальна (до предела растяжимости) (рис. 23).



Рис. 23

2-я форма (лабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть плотно лежит на массируемом участке, движение выполняют скользя, но не отрывая кисти от массируемой поверхности, смещая кожу и подкожную клетчатку относительно мышечной ткани в небольшую кожную складку (прием «смещение»).

Вариации (дополнительные движения) «Растяжение» – выполняется ладонными поверхностями пальцев кисти, растягивая кожу между 1-м и 2-5-м пальцами, расположенными друг против друга, не отрывая пальцев от массируемой поверхности (рис. 24).



Рис. 24

«Штрихование» – выполняется ладонными поверхностями («подушечками») концевых фаланг разведенных 2-5-го пальцев, сдвигая кожу и подкожную клетчатку относительно мышечной ткани на максимально возможное расстояние, не отрывая пальцев от



массируемой поверхности (рис. 25).

Рис. 25

Растирание в вертикальной плоскости Базовое движение

1-я форма (стабильно) – ладонными поверхностями («подушечками») дистальных фаланг противопоставленных 1-го и 2-5-го пальцев захватывают кожную складку, сдавливают и приподнимают ее подобно тому, как «вылушивают косточки из ягоды» (рис. 26).

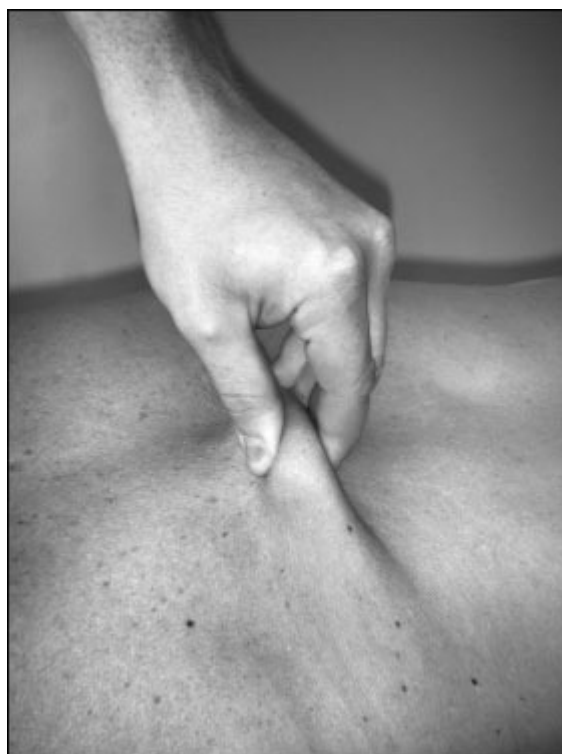


Рис. 26

2-я форма (лабильно) – кожная складка сжимается между 1-м и 2-5-м пальцами, и, толкая ладонной поверхностью 1-го пальца, смещают образовавшийся кожный валик, «переступая» перед валиком остальными пальцами (прием «накатывание») (рис. 27).



Рис. 27

Вариации (дополнительные движения) «Пиление» – выполняется локтевым краем кисти, плотно прижатой к массируемой поверхности, совершая возвратнопоступательные движения и смещая подлежащие ткани. При выполнении приема двумя руками кисти движутся в противоположных направлениях и между ними образуется валик из массируемых тканей (рис. 28).



Рис. 28

«Пересекание» – аналогично приему «пиление», но выполняется лучевым краем кисти



при максимальном отведении 1-го пальца (рис. 29).

Рис. 29

Вибрация в горизонтальной плоскости Базовое движение

1-я форма (стабильно) – кисть ладонной поверхностью накладывается на массируемый участок, не отрываясь от массируемой части тела; выполняются различные ритмичные колебательные движения, при этом рука и массируемая часть тела составляют как будто одно целое (прием «потряхивание»).

2-я форма (лабильно) – кисть ладонной поверхностью обхватом накладывается на массируемый участок, не отрываясь от массируемой части тела; выполняются различные ритмичные колебательные движения с продвижением, при этом рука и массируемая часть тела составляют как будто одно целое (прием «потряхивание с продвижением»).

Вариации (дополнительные движения) «Сотрясение» – располагая концы большого и указательного пальцев или ладони с обеих сторон массируемого сегмента, выполняют в горизонтальном (вправо и влево) или вертикальном (вверх-вниз) направлении быстрые колебательные ритмичные движения, напоминающие движения «решета при просеивании муки» (рис. 30).



Рис. 30

«Встряхивание» – обеими руками берут кисть или стопу массируемого, фиксируют ее и быстрыми, следующими друг за другом движениями встряхивают конечность в горизонтальном (вправо и влево) или вертикальном (вверх-вниз) направлении (рис. 31).



Рис. 31

«Подталкивание» – выполняются колебательные движения с большой амплитудой концами дистальных фаланг 2-5-го пальцев плотно лежащей на массируемой поверхности



кисти (рис. 32).

Рис. 32

Вибрация в вертикальной плоскости Базовое движение

1-я форма (стабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть при слегка согнутых пальцах лежит на массируемом участке, продвижения кисти нет, выполняется нанесение ритмичных ударов (прием «похлопывание») (рис. 33).



Рис. 33

2-я форма (лабильно) – все пальцы кисти сомкнуты, ладонной поверхностью кисть при слегка согнутых пальцах лежит на массируемом участке, выполняется нанесение ритмичных

ударов с продвижением (прием «похлопывание с продвижением»).

Вариации (дополнительные движения) «Пунктирование» – нанесение ритмичных ударов выполняется ладонной поверхностью дистальных фаланг 2-го и 3-го пальцев, подобно тому как выбивается «дробь барабанной палочкой» (рис. 34).



Рис. 34

«Рубление» – нанесение ритмичных ударов выполняется локтевым краем пальцев и кисти, которая находится в среднем положении между пронацией и супинацией, локтевой



сустав согнут под прямым или тупым углом (рис. 35).

Рис. 35

«Поколачивание» – нанесение ритмичных ударов выполняется локтевым краем кисти,



слегка сжатой в кулак (рис. 36).

Рис. 36

Комбинированные приемы ***Поглаживание-растирание***

«Потирание» – представляет собой «сдвигание», но совершаемое в быстром темпе при возвратно-поступательных движениях, в результате которых происходит проскальзывание массирующей поверхности по массируемому участку (рис. 37).

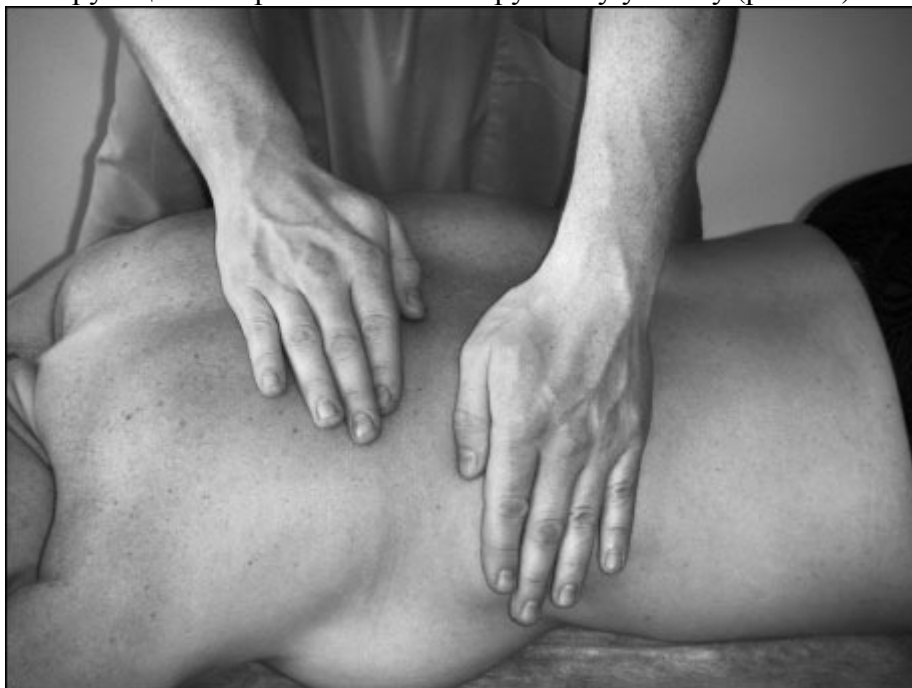


Рис. 37

Поглаживание-разминание Поглаживание с выжиманием – в одном направлении рука выполняет прием «гребнеобразное» поглаживание, в другом, при возвратном движении, – выжимание основанием кисти.

Поглаживание с «ординарным» разминанием – одна рука выполняет поглаживание, вторая рука по окончании ее движения – «ординарное» разминание.

Поглаживание-вибрация Попеременное поглаживание с потряхиванием – одна рука выполняет поглаживание, вторая рука по окончании ее движения выполняет «потряхивание с продвижением» в том же направлении.

Выжимание с вибрацией – выполняется основанием кисти, совершающей одновременно надавливание и колебательные движения вправо-влево.

Растирание-разминание «Накатывание на кулак» – одна кисть в положении, среднем между пронацией и супинацией, глубоко погружается в массируемые ткани, а другой кистью, сжатой в кулак основной фалангой 2-го пальца, захватывают кожный валик и накатывают его на ладонь другой руки, при этом локтевым краем рабочей руки разминают подлежащие ткани (рис. 38).



Рис. 38

Растирание-вибрация «Подергивание» – массируемые ткани захватывают 1-м и 2-м пальцами руки, сжимают и ритмичными движениями оттягивают вверх и отпускают, подобно «подергиванию струн арфы».

«Стегание» – выполняются касательные удары ладонной поверхностью сомкнутых 2-5-го пальцев в поперечном направлении под углом 20–25° к массируемой поверхности, при этом, соприкасаясь с массируемой поверхностью, руки смещают подлежащие ткани.

«Строгание» – выполняются касательные удары ладонной поверхностью сомкнутых 2-5-го пальцев в продольном направлении под углом 20–25° к массируемой поверхности, при этом, соприкасаясь с массируемой поверхностью, руки смещают подлежащие ткани.

Разминание-вибрация «Валяние» – массируемые ткани подвергаются сжиманию и перетиранию вытянутыми, установленными параллельно ладонями рук, движущихся в противоположных направлениях (рис. 39).



Рис. 39

Глава 3 Методология классического массажа

3.1. Критерии дозирования массажного воздействия

1. При решении вопроса о выборе адекватного состоянию пациента и необходимого для предполагаемого лечения набора массажных приемов из арсенала «классической» техники массажа необходимо определиться, на какие структуры человеческого тела планируется оказать воздействие. Условно мягкие ткани можно подразделить на два уровня: поверхностный (эпидермис, дерма, капиллярное русло) и глубокий (мышцы, сухожилия, магистральные сосуды). Для воздействия на структуры поверхностного уровня предназначены приемы поглаживания и растирания, на глубокий уровень – разминания и вибрации. При этом основными для воздействия на дермальный слой являются приемы поглаживания, вспомогательными – приемы растирания, при необходимости они также могут быть опосредованно через кожу направлены для воздействия на область периоста (надкостницы), не покрытую мышечным слоем. Для воздействия непосредственно на мышечный слой основными являются приемы разминания, а вспомогательными – приемы вибрации, способные оказывать влияние, в том числе и на структуры внутренних органов (печень, кишечник и др.).

2. От структур, на которые возможно произвести воздействие той или иной группой приемов массажа, зависит направление, придаваемое массажным манипуляциям, а соответственно, и ожидаемый эффект.

На уровне поверхностного слоя кожи не существует формаций, структурированных по направлению, за исключением волос. Перемещение «против шерсти» опрокидывает волосяную луковицу и вызывает возбуждение многочисленных сенсорных рецепторов, расположенных вне волоса. Кроме того, происходит возбуждение мышц выпрямителя волоса, поэтому на конечностях легкое поглаживание, осуществляемое в центроостремительном направлении (от периферии к центру), расценивается как возбуждающее. Напротив, центробежное (от центра к периферии) поглаживание приглаживает волосы и вследствие этого имеет успокаивающее (седативное) действие.

При растяжении кожи происходит переориентация коллагеновых и эластических волокон вдоль линии действия нагрузки. Таким образом, на уровне дермы массажные воздействия возможно производить в зависимости от существующих линий натяжения кожи – линий Лангера (рис. 40). При этом для увеличения подвижности кожных покровов

растирающие массажные манипуляции обычно осуществляются перпендикулярно, тангенциально или слегка дугообразно по отношению к этим линиям.

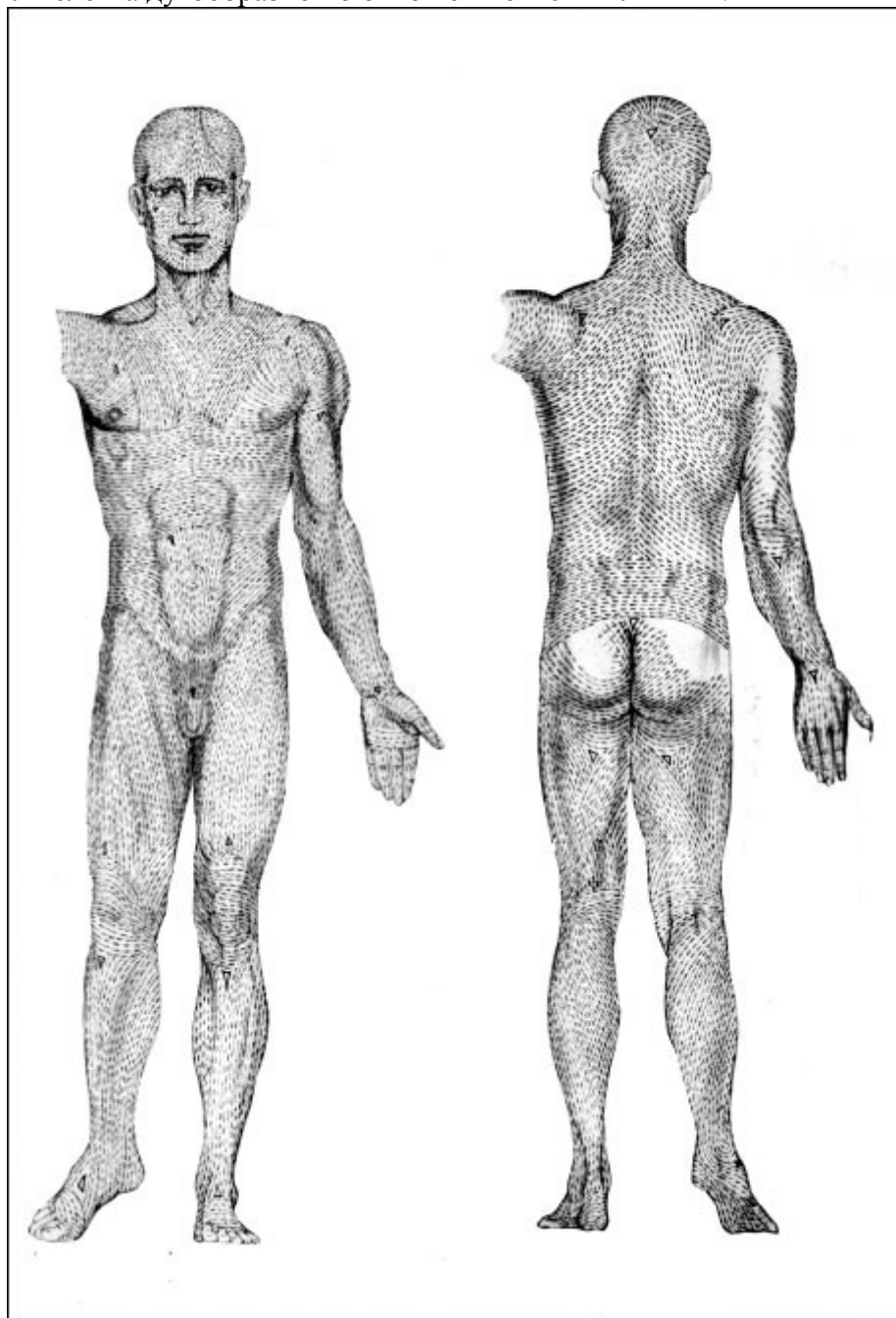
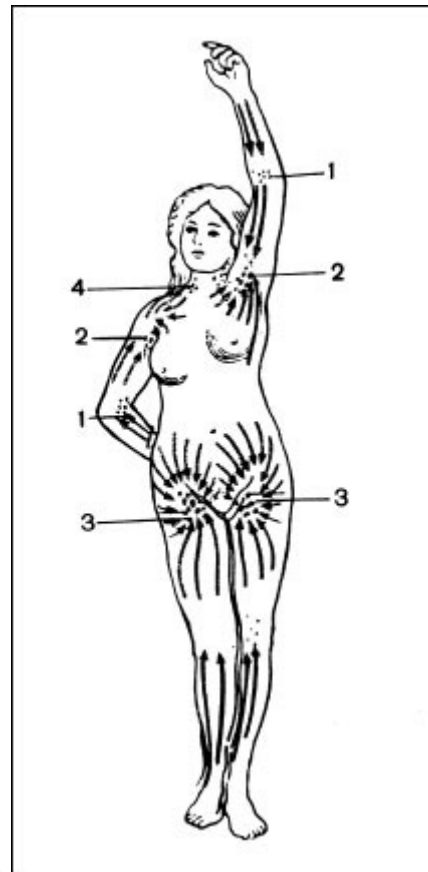


Рис. 40

Для воздействия на кровеносные и лимфатические сосуды, располагающиеся в подкожной клетчатке или мышцах, содействие обратному току крови (венозной) предполагает центростремительное усилие (рис. 41). В этом случае имеет место опорожнение интерстициальных пространств, «забитых» экссудатом. Для этих целей рекомендуется использовать обычно приемы разминания, которые помогают системе кровообращения, и в этом случае более предпочтительными являются манипуляции



продольного характера (типа «выжимания»).

Рис. 41. Схематическое расположение основных групп лимфатических узлов и направление путей оттока лимфы: 1 – локтевые узлы; 2 – подмышечные узлы; 3 – паховые узлы; 4 – шейные узлы

В отличие от этого поперечные усилия вызывают растягивание мышцы и рефлекторным путем воздействуют на ее сокращаемость (миостатический рефлекс).

Растягивание мышцы, вызываемое вмешательством в направлении, поперечном направлению волокон мышцы, приводит к ее сокращению, окончание вмешательства характеризуется мышечным расслаблением. Кроме того, чередование фаз сокращения и расслабления также значительно повышает объем крови в мышце. В зависимости от решаемых задач в процессе массажного воздействия выбор приемов и направления движений может варьироваться. Однако следует помнить, что в «классической» технике массажа ведущим приемом является разминание.

3. Физиологический эффект, достигаемый массажем, определяется не только характером используемых приемов, но и интенсивностью воздействия, вызывая при этом соответствующие генерализованные физиологические ответы структур нерорецепторного аппарата.

Сочетание скорости исполнения массажного приема и силы прилагаемого усилия при строгом методологическом анализе позволяет различить несколько возможных способов:

- легкие и быстрые манипуляции являются тонизирующими, повышая мышечный тонус;
- легкие и медленные манипуляции успокаивают и могут способствовать дренированию жидкостей (кровь, лимфа);
- сильные и медленные манипуляции могут являться расслабляющими и болеутоляющими;
- сильные и быстрые манипуляции, по сути, могут иметь тонизирующий характер, но очень легко могут стать травмирующими, в связи с чем большое значение приобретает длительность воздействия (массаж с такой интенсивностью должен быть кратковременным).

Так, при быстром темпе с приемами, выполняемыми прерывисто и без большого усилия, достигается общее раздражение, повышение бдительности, возбуждение локомоторного аппарата, чувство обладания своими членами («стимулирующая эйфория»).

При медленном темпе, который, например, может быть обеспечен инертностью веса собственного тела массажиста, с непрерывными манипуляциями, медленными и мощными, мобилизующими подлежащие ткани, происходит подавление бдительности, торможение активности, общее расслабление мускулатуры с понижением ее тонуса.

На практике всегда легче получить полное расслабление, чем общее тонизирование мускулатуры. В обоих случаях стимулирование или расслабление дает ощущение хорошего самочувствия, с нотой бодрящего энтузиазма или, напротив, покоя и отдыха.

4. Время, затрачиваемое на выполнение конкретной массажной манипуляции, также является важным фактором всей процедуры массажа, так как подразумевает акцент на тот или иной уровень (структуры) воздействия в определенном направлении. При этом длительное воздействие вызывает преимущественно седативный, расслабляющий эффект, а кратковременное, наоборот, тонизирующий, возбуждающий.

Таким образом, условно можно выделить два основных варианта массажного воздействия, характерных для дифференцированного подхода к массажной процедуре/сеансу: **Тонизирующая методика**. Массажные приемы выполняются в быстром темпе, прерывисто, с малой силой давления. Направление массажных движений преимущественно поперечно к ходу мышечных волокон в малой амплитуде. Время воздействия на отдельную мышечную группу не должно превышать 3–5 минут.

Седативная методика. Массажные движения выполняются в продольном направлении с большой амплитудой (приемы «смещение», «потряхивание» и т. п.). Темп выполнения медленный, непрерывный, однако усилие должно быть умеренным. Время массажного воздействия на одну область составляет от 10 минут и более.

5. Немаловажное значение при составлении конкретных массажных методик отводится планируемой области (зоне) воздействия. Как известно, использование «классической» техники массажа подразумевает преимущественно локальное воздействие на обрабатываемые ткани. Но даже локальный (местный) массаж способен оказывать общее (генерализованное) влияние на организм пациента начиная с того момента, как он захватывает определенную площадь – рефлексогенную зону («воротниковая», пояснично-крестцовая). Кроме того, необходимо помнить – для того, чтобы быть более эффективным, в особенности при патологии опорно-двигательной системы, массаж должен охватывать всю конечность, включая и зону ее присоединения к туловищу или все туловище (например, при массаже верхней конечности – область надплечья, при массаже нижней конечности – ягодичную область), т. е. целую кинематическую цепь.

3.2. Оформление назначения массажного воздействия

Любое терапевтическое воздействие (массаж в данном случае не исключение) всегда начинается с его врачебного назначения. Предписывается как качественно, так и количественно, а полученные результаты контролируются врачом, прописавшим его.

Оформление назначения массажного воздействия, помимо формальной паспортной части (Ф.И.О. больного, его пол, возраст, расширенный клинический и функциональный диагнозы), включает в себя цели и задачи, преследуемые назначением данного воздействия, область, регион или структуру тела, подлежащие массажу, длительность отдельной процедуры и количество процедур, составляющих курсовое воздействие, а кроме того, набор приемов с процентным соотношением каждого из них, определяющим акцент массажного воздействия, силу, темп и ритм, другими словами, интенсивность прилагаемого усилия.

Таким образом, формируется алгоритм терапевтического процесса, который можно разделить на три этапа:

- решение о терапевтическом действии (исходя из диагноза, поставленного после медицинского обследования);
- выбор методики проведения вмешательства в зависимости от поставленной цели и

задач;

- технологический выбор манипуляций в соответствии с избранной методикой.

Цели и задачи могут быть общими для многих заболеваний и в то же время специфическими для каждого заболевания в отдельности. Тем не менее именно они формируют выбор необходимой методики массажа (тонизирование или седатирование).

В избранной массажной методике основное значение для дозирования имеют характеристики интенсивности: сила, темп, ритм, время, область (площадь) массажа (табл. 10).

Таблица 10. Обозначение характеристик интенсивности массажного воздействия

Сила (F)	слабо средне сильно
Темп (v)	быстро умеренно медленно
Ритм (α)	непрерывный прерывистый
Площадь (S)	точка зона регион общий
Время (t)*	до 0,5 ME до 1,5 ME до 3 ME более 3 ME

* 1 ME (массажная единица) соответствует времени работы в 10 минут.

При необходимости может быть ориентировочно рассчитан показатель интенсивности (ПИ) массажного воздействия в условных единицах в зависимости от вышеперечисленных характеристик и записан в следующей математической формуле: $ПИ = (\sum kFav) \times (S/t) / M$,

где

ПИ – показатель интенсивности;

F – сила мануального воздействия;

k – коэффициент участия мануального приема;

v – темп мануального воздействия;

α – ритм мануального воздействия;

t – время мануального воздействия;

S – область (площадь) мануального воздействия;

M – составная часть мануального воздействия (прием – 100, процедура – 10, курс – 1).

Пример: Прием – поверхностное плоскостное поглаживание, выполняемое непрерывисто в медленном темпе на области передней поверхности бедра в течение 10 минут:

$$ПИ = kFav \times (S/t) / M$$

$$ПИ = (100 \times 1 \times 10 \times 1) \times (3/2) / 100 = 15.$$

Процедура – «классическая» техника массажа, включающая приемы поглаживания (25 %) медленно, непрерывисто; приемы растирания (15 %) умеренно, прерывисто; приемы разминания (50 %) медленно, непрерывисто; приемы вибрации (10 %) быстро, прерывисто на области всего тела (общее воздействие) в течение 40 минут:

$$ПИ = (\sum kFav) \times (S/t) / M$$

$$ПИ = (25 \times 1 \times 10 \times 1 + 15 \times 2 \times 1 \times (-1) + 50 \times 3 \times 10 \times 1 + 10 \times 4 \times 0,1 \times (-1)) \times (4/4) / 10 = 171,6$$

Курс – сумма ПИ процедур (1... 10 и т. д.):

$$\text{КПИ} = \Sigma \text{Пин},$$

где КПИ – курсовой показатель интенсивности.

Количество массажных процедур на курс, как правило, составляет 10–15, в редких случаях – до 20. Курс массажа обычно следует повторять не раньше чем через 1–1,5 месяца.

...

При назначении массажного воздействия в обязательном порядке освещаются методические особенности самой процедуры/сеанса массажа, а именно: исходное положение массируемого, используемые дополнительные средства (крема, массажные растирки, инструменты и др.), специальные приемы (пассивные движения, приемы постизометрической релаксации и др.).

Таким образом, при оформлении назначения любого массажного воздействия следует детально описывать методику воздействия с использованием вышеперечисленных характеристик, тем самым строго регламентируя дозирование как отдельного приема, так и процедуры и всего курса в целом, в ожидании конкретного предполагаемого эффекта. Наглядно пример возможности дозирования массажного воздействия при оформлении процедурной карты приведен далее.

Процедурная карта

Ф.И.О. _____

Возраст _____ Пол _____ № ак _____

Диагноз _____

МАССАЖ

Методика _____

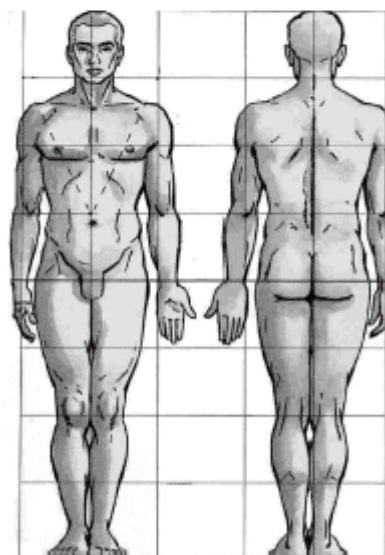
Наименование процедуры	Область воздействия	Приемы (%)	Сила/Ритм/Темп (Частота)	Время (У.Е.)	Кол. (№)
		П			
		Рс			
		РЗ			
		В			

Методические особенности

Исходное положение пациента

Использование дополнительных средств

Специальные приемы



Дата _____ Врач _____

предшествовать тепловым процедурам во избежание возможной травматизации поверхностных сосудов.

...

Массаж и электрофорез лекарственных веществ лучше применять в разные дни. Если же их проводят в один день, то участки области расположения электродов массировать не рекомендуется.

Массаж должен предшествовать фонофорезу лекарств и ультразвуку.

Эффективность воздействия диадинамическими и синусоидальными модулированными токами повышается, если этим процедурам предшествует седативная методика массажа в виде поглаживания и глубокого продольного разминания. Такие комбинации предпочтительны при наличии болевого синдрома.

После электростимуляции весьма полезен восстановительный массаж по тонизирующей методике или по необходимости по дифференцированной методике, включающей как тонизирующее, так и седативное воздействие на различные области, а при использовании одновременно занятий лечебной гимнастикой и процедур электростимуляции массаж выполняется между ними по единой седативной методике.

Массаж с методами высокочастотной электротерапии чаще чередуют по дням. В один день их лучше назначать на разные области, или при необходимости оказать воздействие на один и тот же участок массаж проводится через 2–3 часа после высокочастотной электротерапии.

Массаж можно применять в один день с общими ультрафиолетовыми и солнечными облучениями до приема этих процедур; после облучений массаж не показан.

Различные ванны, пресные и минеральные, можно применять в один день с массажем. Однако массаж следует назначать за 30 минут и более до бальнеотерапии или спустя 1–2 часа после нее.

В системе закаливающих мероприятий массажу также принадлежит большая роль. Его применяют как предварительный массаж в виде кратковременных процедур для борьбы с переохлаждением. При проведении контрастных методов закаливания все холодные процедуры рекомендуется заканчивать массажем или самомассажем с применением приемов седативной методики, а тепловые процедуры – с использованием манипуляций в режиме тонизирующего воздействия.

Массаж (самомассаж) часто комбинируют с сауной или баней. Делают его сразу после выхода из парного отделения. После массажа рекомендуется принять теплый душ.

3.4. Мануальная диагностика в работе массажиста

Обследование пациента представляет собой чрезвычайно сложный многоцелевой комплекс исследований. Непосредственно объем планируемых исследований напрямую зависит как от характера заболевания, по поводу которого они проводятся, так и от целей обследования, включающих: выявление индивидуальных особенностей больного, установление диагноза, подбор и обоснование рационального лечения, наблюдение за течением болезни и определение прогноза лечения и заболевания.

Используемые для обследования пациента методы исследования разделяют на основные и дополнительные. Основными методами являются сбор анамнеза, осмотр, пальпация, перкуссия и аускультация. К дополнительным относят многочисленные лабораторные, инструментальные, рентгенологические и другие методы исследования, а также функционально-диагностические тесты, необходимые для получения информации о состоянии здоровья обследуемого и установления диагноза. Использование основных методов обследования является обязательным для врача любой клинической специальности; эти методы остаются высокозначимыми вследствие своей информативности, доступности, простоты исполнения и полной безвредности для больного.

Однако если вопросам визуального осмотра, пальпации, перкуссии и аускультации как специфических врачебных манипуляций традиционно уделяется достаточное внимание, то проблема методически правильной мануальной диагностики, выполняемой массажистом в процессе массажного воздействия, до сих пор остается недостаточно раскрытой. Тем более следует учесть тот факт, что практикующие врачи прибегают к использованию детализированной пальпации только в редких случаях, не уточняют динамики состояния пациента у непосредственных исполнителей лечебных процедур – массажистов и зачастую не всегда самостоятельно в состоянии правильно оценить полученные данные.

В связи с чем значение мануальной диагностики в работе массажиста, методических принципов и правил проведения пальпации в процессе массажной процедуры и курса является немаловажной частью системы повышения качества медицинской помощи населению.

Диагностическое обследование, которое проводит массажист, основывается на двух основных принципах:

- массажист не заменяет, а дополняет врача;
- выполняются только пассивные манипуляции на мягких тканях, и никаких активных движений со стороны пациента.

Непосредственно диагностический алгоритм состоит из следующей последовательности действий:

Осмотр. Выявляются общие признаки – особенности конституции пациента, основных двигательных стереотипов (ходьба, поза и др.) и местные – цвет кожных покровов, складки, родимые пятна и т. п. Детальный осмотр пациента – прерогатива врачебной деятельности, а осмотр, выполняемый массажистом, является ориентировочным и служит для того, чтобы специалист мог сориентироваться на имеющихся у пациента врожденных или приобретенных особенностях и функциональных нарушениях структур ОДА.

Пальпация (от лат. *palpatio* – поглаживание, ощупывание) – один из основных методов клинического обследования, основанный на осязании исследователем различных состояний тканей и органов больного при их прощупывании, а также на оценке больным испытываемых им во время исследования ощущений. Пальпация является основным методом мануальной диагностики, выполняемой массажистом.

...

Как правило, пальпация используется при врачебном осмотре пациента (как первичном, так и повторном), а также отдельными специалистами в процессе проведения лечебных процедур, включающих применение мануального воздействия (массаж, пассивные движения и др.), в том числе и хирургического (оперативного) вмешательства.

Виды пальпации. Пальпация, в зависимости от локализации поражения, может быть наружной и внутренней (полостной), непосредственной и опосредованной, ориентировочной (поверхностной – *palpatio superficialis*) и топографической (глубокой – *palpatio profunda*). В ряде случаев пальпация может проводиться при рентгеноскопии.

Выполняться пальпация может одной или двумя руками (*palpatio bimanualis*), всей ладонной или тыльной поверхностью кисти, как в форме плоскостного, так и обхватывающего воздействия, а также «кончиками» или «подушечками» ладонных поверхностей концевых фаланг одного или нескольких пальцев.

По характеру движения пальпирующей поверхности выделяют стабильную и лабильную пальпацию. Проводиться пальпация может как в состоянии покоя исследуемой области, так и при движении.

Учитывая биомеханические особенности как тканей, подлежащих обследованию, так и исследующего органа (руки) специалиста, его проводящего, технические приемы пальпации

рационально подразделять в зависимости от способа производимого воздействия на исследуемую область (участок):

- прикосновение;
- надавливание;
- скольжение;
- смещение;
- сжатие;
- толкание;
- постукивание.

При ряде нозологических форм заболеваний, относящихся к компетенции каких-либо узких медицинских специалистов, например при урологических, гинекологических, стоматологических, глазных и других болезнях, пальпация включает специальные приемы, которые могут быть решающими для распознавания данной группы болезней, но не имеют диагностического значения и обычно не применяются при обследовании больных с заболеваниями опорно-двигательного аппарата.

Техника выполнения отдельных приемов пальпации.

I. Прикосновение является наиболее элементарным приемом пальпации и может осуществляться любой частью кисти, в зависимости от избранного для исследования региона (участка тела). Тем не менее на практике чаще используется ладонная поверхность кисти и пальцев в форме плоскостного (все пальцы неплотно прижаты друг к другу) или обхватывающего (1-й палец противопоставлен остальным) воздействия. С помощью этого приема определяют обычно влажность, жирность, интенсивность потоотделения кожных покровов.

В отличие от этого изменение местной температуры распознается легким прикосновением тыльной поверхности кисти к области пораженного сустава или сегмента конечности. В отдельных случаях изменение местной температуры удобно определить прикладыванием к телу тыльной поверхности средней фаланги согнутого пальца, сравнивая заинтересованный и интактный участки (рис. 42).



Рис. 42

II. Надавливание представляет собой манипуляцию, осуществляемую интенсивным давлением на участок ограниченной площади, без резких колебаний прилагаемого усилия и без дополнительного модулирования. Анализ надавливания позволяет указать, что речь идет о мануальном контакте в перпендикулярном направлении к обследуемому участку. Этот контакт может быть непрерывным, прерывистым («переступание»), а также с элементами движения («ввинчивание»). Следует учесть, что при надавливании есть максимальная

составляющая перпендикулярного давления и нет никакой касательной составляющей



смещения (рис. 43).

Рис. 43

Зона контакта при надавливании, чтобы осуществить максимально сильное давление, должна быть сужена, ограничиваясь только частью кисти (подушечки или кончики пальцев и др.). Так, вдавливание кончиков пальцев в ткани какой-либо области тела носит название проникающая пальпация (*palpatio penetrans*). В отдельных случаях давление создается двумя смежнорасположенными руками. Иногда надавливающее воздействие осуществляется руками, наложенными друг на друга, т. е. с отягощением. Используется прием *надавливание* для выявления отечности тканей, подкожной или костной крепитации (кончиками близко поставленных 2-го и 3-го пальцев попеременно надавливают на кожу), болезненности и локализации патологических образований, определения мышечного тонуса покоя и напряжения, а также границ исследуемого органа.

III. При сохранении мануального контакта с обследуемой поверхностью, но добавлении движения рабочей поверхности кисти в горизонтальной плоскости воспроизводятся лабильная манипуляция – *скользящая* пальпация, сочетающая в себе начальный мануальный контакт и перемещение кисти в пространстве. При этом усилие, прилагаемое к кожным покровам, меньше коэффициента трения.

Основной характерной особенностью выполнения данного приема пальпации является скольжение массирующей руки по коже, не сдвигая ее в складки, с различной степенью надавливания (поверхностное или глубокое воздействие). В связи с чем скользящая пальпация может быть поверхностной и глубокой и производится отдельными пальцами или всей ладонной поверхностью кисти, одной или двумя руками.

Чаще всего скользящую пальпацию применяют для исследования поверхностей, формы, границ и плотности объемных образований; выявления состояния кожных покровов, фасции, мышечных тканей, поверхностной и глубокой болезненности.

Увеличение скорости скольжения и придание возвратного характера движению приводит к возникновению эффекта трения. В практике пальпации эта манипуляция используется для выявления интенсивности отшелушивания поверхностного эпидермального слоя кожи.

IV. Для более дифференцированного обследования кожи и подкожной клетчатки используются приемы смещения. В отличие от прикосновения, надавливания и скольжения они имеют свои характерные особенности, главная из которых заключается в том, что рука исследователя никогда не скользит по коже, а сдвигает ее, образуя впереди себя в той или иной степени выраженную кожную складку в виде валика. Увлечение поверхностных слоев кожи происходит благодаря присоединению касательного компонента усилий к уже

оказываемому перпендикулярно давлению. Таким образом, приемы смещения представляют собой манипуляции, при которых массирующая рука фиксирует кожу и смещает ее, производя деформацию кожных покровов тела (сдвигание, растяжение) на ограниченном участке в различных направлениях.

Смещение тканей производится в горизонтальной плоскости. В данном случае пальпацию осуществляют, прижимая подушечками пальцев кожу над заинтересованной областью, которую затем смещают скользящими движениями. При этом рабочая поверхность должна находиться по отношению к исследуемой под углом не более 30–45° (рис. 44). Данный прием пальпации используется для определения смещаемости тканей области рубца, кожи над лимфатическими сосудами и т. п.



Рис. 44

V. Для определения эластичности, упругости, толщины кожи используется прием *сжатие* (сдавление), в отличие от смещения выполняемый в вертикальной плоскости. Кожу собирают в складку двумя или тремя пальцами, складку слегка оттягивают и прощупывают, как бы разминая пальцами, затем отпускают; при нормальном состоянии кожи складка расправляется сразу. Аналогично оценивают толщину, тургор подкожной клетчатки, рефлексогенных зон и мышечный тонус при более глубоком захвате ткани пальцами. В ряде случаев прием «сжатие» выполняется прерывисто в форме «пощипывания». Сочетая сжатие (в вертикальной плоскости) с приемом смещения (в горизонтальной плоскости) тканей, возможно определить подвижность сухожилий и мышц и их болезненность при этом растягивающем воздействии. Проба на «катание кожи» (складка Киблера) выполняется следующим образом. Кожу и подкожную ткань захватывают пальцами (щипком), оттягивают перпендикулярно поверхности и затем прокатывают ее между пальцами как цилиндр.

VI. *Толчкообразная пальпация* – колебание плотного подвижного образования (органа, опухоли и др.), определяемое при толчковых движениях руки. Используется толчкообразная пальпация чаще для выявления баллотирования (в вертикальной плоскости) или флюктуации (в горизонтальной плоскости) жидкости в полости с податливыми стенками.

Баллотирование обнаруживается особенно легко, если вокруг исследуемого подвижного образования находится жидкость. Баллотирование надколенника (симптом плавающей коленной чашечки) обнаруживается даже при незначительном скоплении жидкости (экссудата, крови) в полости коленного сустава. Для выявления этого симптома больного укладывают на спину с выпрямленной ногой. Одной рукой выжимают жидкость из верхнего заворота сумки коленного сустава, пальцем другой надавливают на надколенник, пытаясь погрузить его вглубь («утопить»), что в норме не удается. При скоплении жидкости в суставной полости надколенник «тонет» – погружается в глубину, пока не упрется в

поверхность бедренной кости, а по прекращении давления «всплывает», как вытолкнутый пружиной (рис. 45).



Рис. 45

Флюктуация определяется следующим образом: выпрямленные пальцы слегка согнуты в основных суставах; число ощупывающих пальцев зависит от величины участка припухлости – обычно достаточно одного указательного пальца каждой руки. Проба на флюктуацию всегда должна производиться последовательно в двух перпендикулярных друг другу направлениях. При исследовании на флюктуацию припухлости большого и среднего размера кончик указательного пальца упирается в припухлость между ее центром и периферией. Это прощупывающий палец, он остается неподвижным на все время исследования. Указательный палец другой руки надавливает на припухлость с противоположной стороны по диагонали. Это надавливающий палец. Если прощупывающий палец смещается при надавливании нажимающего пальца, то имеется флюктуация и, следовательно, припухлость содержит жидкость (рис. 46).



Рис. 46

При исследовании на свободную жидкость припухлости малых размеров применяется другой способ. Два пальца левой руки – ощупывающие – остаются неподвижными.

Надавливание производится указательным пальцем правой руки. Эта проба также проводится в двух взаимно перпендикулярных направлениях. **VII.** При глубокой локализации очага поражения приходится прибегать для определения болезненности к *поколачиванию* по позвоночнику, большому вертелу бедренной кости и по всем доступным костным образованиям. Этим приемом выявляются скрытые очаги поражения, часто неизвестные самому больному. Как правило, постукивание проводится кончиком дистальной фаланги среднего пальца.

Для определения болезненности в мягкотканых структурах используют прием «поколачивание», выполняемый ребром ладони.

VIII. Иногда, в тех случаях когда пальцевое исследование неосуществимо или крайне затруднительно, приходится прибегать к *опосредованной пальпации*, ощупыванию с помощью зонда (рис. 47). Оно позволяет определить глубокую болезненность, уплотнение или инородное тело и глубину его залегания, в том числе и свободно лежащие костные осколки. Также с помощью зонда проводится определение кожного дермографизма (рис. 48).



Рис. 47



Рис. 48

Особенности пальпации при обследовании маленьких детей. У детей пальпацию особенно болезненных участков производят, отвлекая ребенка (например, игрушкой, разговором), при этом внимательно следят за изменением его мимики.

Однако в ряде случаев у маленьких пугливых детей обычно применяемое ощупывание малоэффективно. Целесообразно в подобных затруднительных случаях прибегать к одному из следующих приемов.

Ощупывание под одеялом. Следует сесть рядом с кроватью ребенка, подождать, согревая в это время ощупываемую руку. Затем продвинуть ее под одеяло и осторожно начать ощупывание. Сон ребенка не является противопоказанием для подобного рода пальпации, если же он проснулся, беспокоен и плачет, то с ощупыванием следует повременить и выждать, не вынимая руку, пока он перестанет плакать.

Ощупывание рукой ребенка. Для исследования беспокойного ребенка, слишком маленького, чтобы помочь врачу, можно воспользоваться следующим приемом. Врач берет руку лежащего ребенка и производит ею ощупывание. При надавливании на область наибольшей болезненности ребенок отдергивает ручку.

Ощупывание рукой матери. Беспокойного плачущего ребенка можно успокоить обычно на руках матери. Для определения места наибольшей болезненности просят мать усадить ребенка к себе на колени и надавить осторожно на указываемое место предполагаемого поражения. При появлении боли ребенок отталкивает руку матери и начинает плакать.

Типичные ошибки при проведении пальпации:

1. Чрезмерное давление на подлежащие ткани. При выполнении пальпации существует правило – чем легче касание, тем больше получаемая информация и тем сложнее и богаче ощущения пациента. При интенсивном энергичном давлении выявляется меньше информации о тканях и ощущения пациента строго определенные.

2. Интенсивная пальпация кончиками пальцев, тогда как наиболее чувствительные участки – подушечки. Пальпация кончиками пальцев, а не подушечками в ряде случаев вызывает не только неадекватную реакцию тканей, но и существенные искажения в сенсорном восприятии.

3. Непринятие во внимание жалоб и реакции пациента может привести как к неадекватно выбранной последовательности пальпации, так и к неверной интерпретации полученных данных.

4. Недостаточное знание топографической анатомии не позволяет правильно расценить

полученные с помощью пальпации данные и сделать соответствующие выводы, необходимые для постановки диагноза.

Порядок проведения пальпации и интерпретация полученных данных.

К пальпации приступают после того, как визуальный осмотр больного позволил сделать ряд предварительных заключений и зрительных впечатлений. Тем не менее при исследовании со стороны поверхности тела всегда следует контролировать ощупывание осмотром.

Пальпацию следует проводить чистыми теплыми руками (лучше всего помыть и согреть теплой водой при больном непосредственно перед исследованием), начинать с легких осторожных касаний к коже больного, следя за его реакцией на надавливания малой силы, и лишь затем, с учетом реакции больного, продолжать исследование. Именно начальное поверхностное воздействие позволяет больному расслабиться, преодолеть страх возможного ощущения боли.

...

В процессе массажной процедуры специалист чередует диагностические приемы пальпации с лечебными манипуляциями. Вначале используются приемы ориентировочной, а затем детализированной топографической пальпации.

Поверхностная скользящая пальпация при обследовании пациентов с патологией органов движения и опоры выполняется на максимально обнаженном теле последовательно в следующем порядке: голова, туловище, верхние и нижние конечности. После определения величины, формы и соотношения отдельных сегментов опорно-двигательного аппарата, в том числе степени и симметричности развития мышц, а также поверхностной болезненности, как общей, так и локальной, приступают непосредственно к заинтересованной области.

Однако в ряде случаев при проведении ориентировочной пальпации большое значение имеет определение состояния покровных тканей. Для этого пальпацию проводят в строго определенных местах. Эластичность кожи определяют в местах, где мало жировых отложений, – на тыльной поверхности кисти, на локтевом сгибе; подкожного слоя – на груди (между соском и грудиной), на животе (на уровне пупка), на спине (под лопатками), на медиальных поверхностях бедра и плеча, на лице (в области щек). Тургор мягких тканей определяют на медиальной поверхности бедра или плеча.

Пальпацию кожи начинают с поверхностного скольжения по ней ладонями для оценки степени ее влажности в разных участках тела. Местная сухость кожи наблюдается при дерматите, общая – при гипотиреозе, некоторых видах витаминной недостаточности, обезвоживании организма. У грудных детей обязательно определяют влажность кожи головы, в том числе затылка (для выявления рахита); у подростков и взрослых людей – выделение пота в подмышечных впадинах, на ладонях, стопах, избыточная влажность которых свидетельствует о вегетативной дисфункции разной природы. Повышенная потливость шеи и верхней половины туловища отмечается у больных с обострением хронической пневмонии.

Ориентировочной пальпацией исследуется разница температур на симметричных участках тела, оценивая как местное ее повышение (например, над воспаленным суставом) или понижение (например, на стопе при нарушении кровоснабжения). Исследование местной температуры должно быть сравнительным, причем рука врача быстро перемещается от здоровой части тела к больной и обратно к здоровой; мерилем служит противоположный здоровый отдел, а при исследовании в области пораженного сустава, кроме того, температура выше и ниже лежащих областей той же конечности. Нормально местная температура над суставом бывает ниже, чем в области прилегающих к суставу мышц.

В процессе первичного обследования больного топографическую пальпацию осуществляют предпочтительно в следующей последовательности: кожа и подкожная

клетчатка, связки, сухожилия, мышцы, костные структуры.

В зависимости от уровня (глубины) залегания возможного анатомического дефекта или патологического очага соответственно используются разные приемы пальпации, которые, в свою очередь, позволяют оценить и выявить различные признаки, характерные для того или иного болезненного состояния.

Как правило, для выявления нарушений в подкожной клетчатке (набухания, втяжения и т. п.) используется следующий прием. 3-4-м пальцами под углом 40–60° с фиксацией и отягощением другой рукой снизу вверх смещают ткани паравертебрально слева и справа, т. е. симметрично. Начинать движение следует с заведомо здоровых зон. Обследование кожи и подкожного слоя проводится в исходном положении пациента сидя. В норме перед пальцами должна образовываться мягкая пластичная складка. Пальцы при движении не испытывают сопротивления, и у пациента нет неприятных ощущений. В зонах же патологии перед пальцами массажиста появляются разной ширины полосы втяжений, имеющие вид лимонной корочки, и пальцы испытывают сопротивление. При оценке смещаемости кожи в гипералгической зоне определяется своеобразное торможение (феномен «прилипания кожи»). У пациентов в этих зонах появляются ощущение царапанья «тупым когтем», или ощущение «тонкого лезвия», или чувство «волоска на коже».

Для выявления рефлексогенных зон Захарьина – Геда – ограниченных участков кожи (зоны), в которых при заболеваниях внутренних органов часто появляются отраженные боли, а также изменения чувствительности в виде болевой и температурной гиперестезии в кожной проекции пораженного внутреннего органа, слегка зажимают между большим и указательным пальцами и немного приподнимают кожу с подкожной клетчаткой. При патологии соответствующего внутреннего органа возникает более или менее интенсивная боль. Может также применяться прием «кожной складки» – большим и указательным пальцами кожа собирается в складку и легко перетирается.

Выявление боли и гиперестезии, сопоставление ее границ со схемами зон Захарьина – Геда (рис. 49, 49а) позволяет предположить поражение внутреннего органа. Однако следует помнить, что гиперестезия одних и тех же участков кожи может возникать при заболеваниях различных органов.

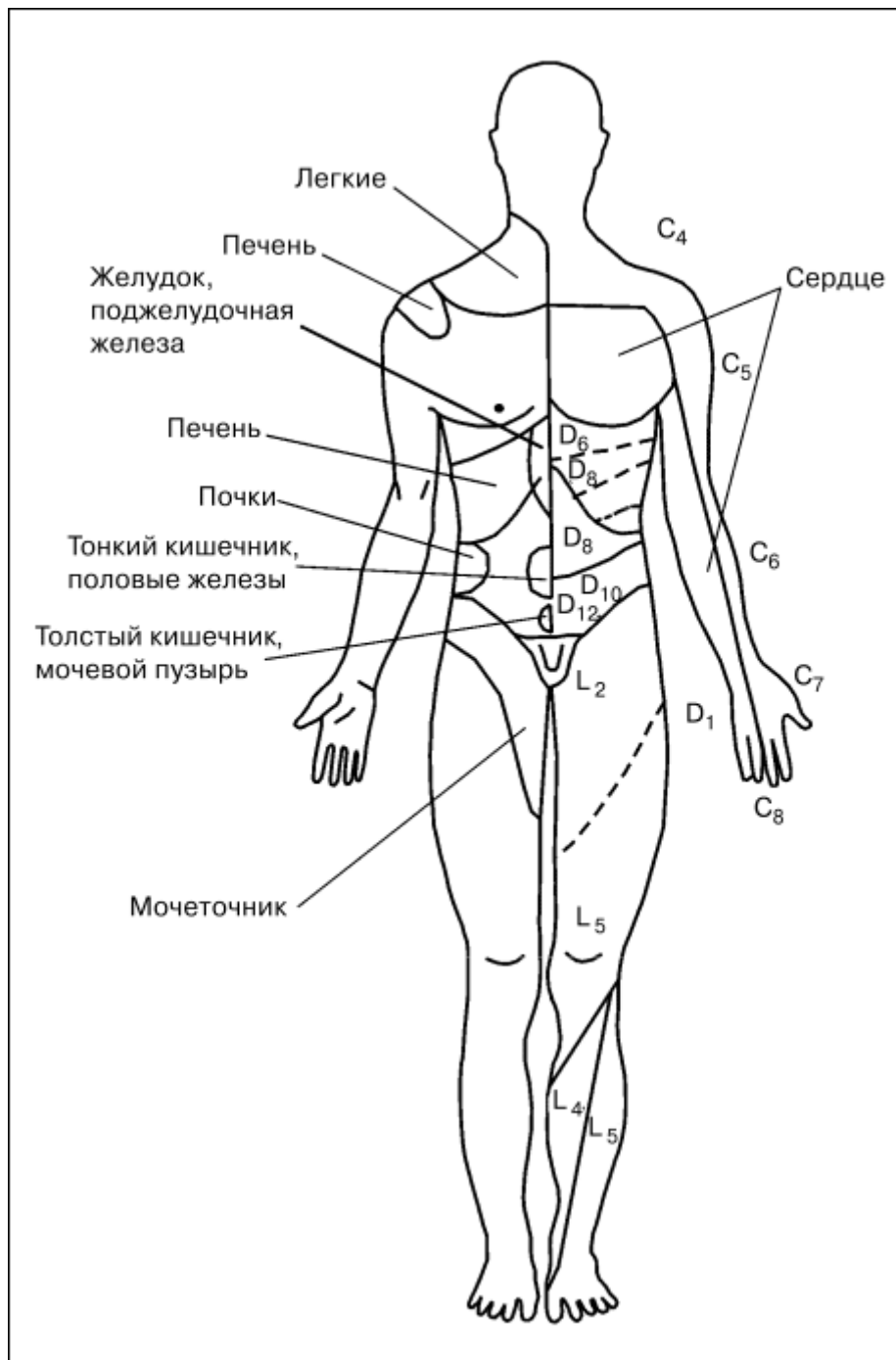


Рис. 49

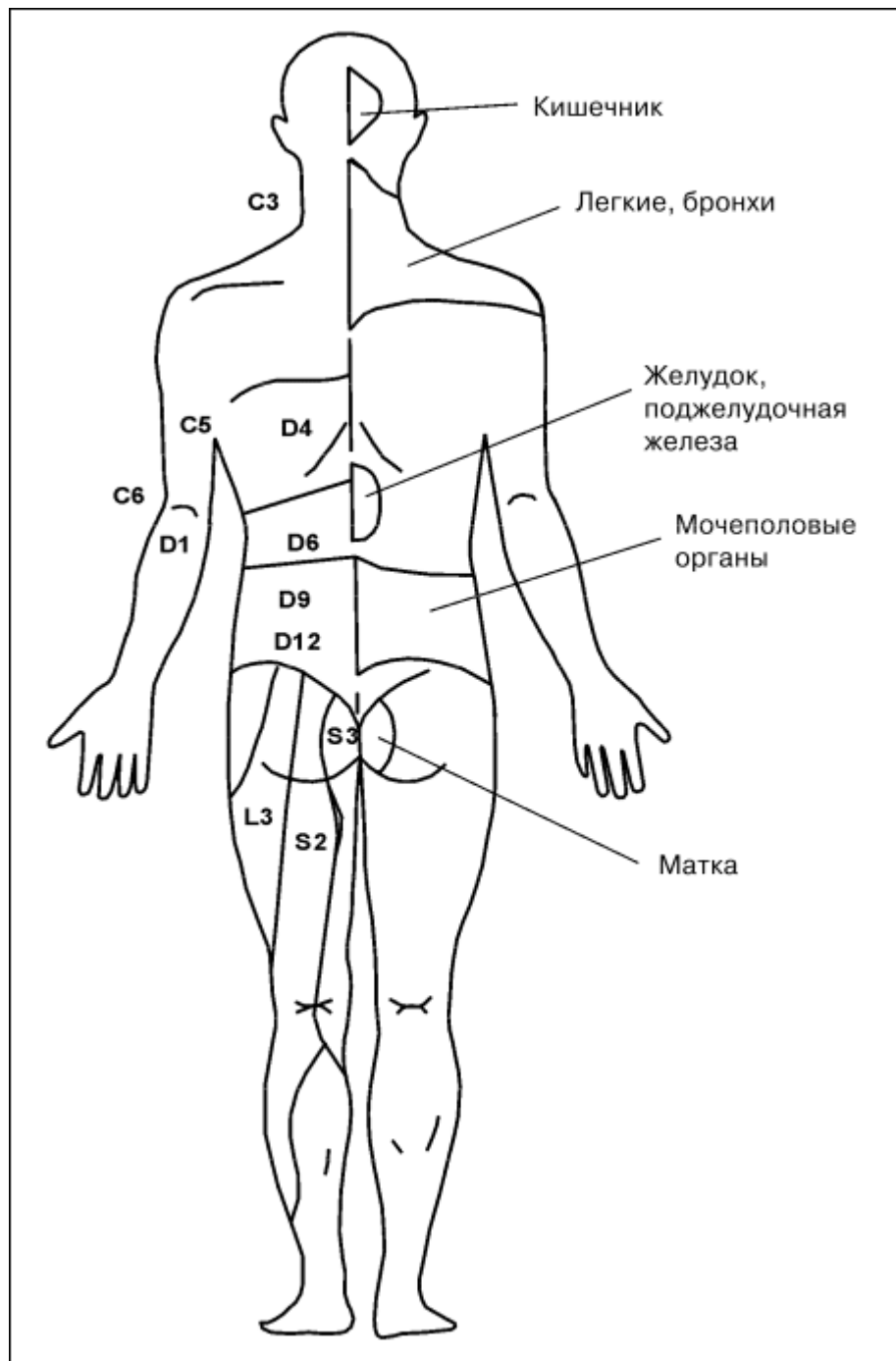


Рис. 49а

Болезненность при пальпации сухожилий, слизистых сумок, периферических нервов также имеет большое значение. Ощупывая сухожилия, можно обнаружить свободную их подвижность или сращение с окружающими тканями, вовлечение сухожилий в общий рубец с кожей или близлежащими мышцами, крепитацию и утолщение в определенных местах, выпот в сухожильных влагалищах и его протяженность. Пальпируя слизистые сумки, определяют их размеры, болезненность, утолщение заворотов, воспалительный выпот; попеременно сжимая сустав и слизистую сумку, определяют, удастся ли выжать экссудат из сустава в сумку и, наоборот, из сумки в полость сустава или же сообщения между ними нет.

Исследуя ощупыванием нервные стволы, выясняют чувствительность их к давлению: повышение чувствительности, понижение ее вплоть до полной потери, утолщение и уплотнение нервных стволов, наличие на протяжении нервного ствола, а в ампутационных культях на концах усеченных периферических нервов болезненных вздутий – невром, а также иррадиацию болевых ощущений при надавливании на невромы. Как правило, при проведении любых мануальных процедур специалист в области массажа должен учитывать

так называемые диагностические болевые точки – участки на поверхности тела, давление на которые вызывает болевые ощущения. Их выявление способствует уточнению локализации и характера патологического процесса. Болевые точки определяются в участках тела, где нерв или сосуд, находящийся в патологическом состоянии, может быть прижат к кости, точках Эрба, а также в зонах Захарьина – Геда.

В области головы и шеи диагностическое значение имеют точки выхода на поверхность черепа ветвей тройничного нерва – супраорбитальная, инфраорбитальная, ментальная. Болезненность в этих точках выявляется при невралгии тройничного нерва, синуситах, менингитах, церебральном арахноидите, менингизме; степень болезненности в них может быть также одним из показателей глубины комы. Сосудистые болевые точки Гринштейна у внутреннего угла глазницы (выход лобной ветви глазничной артерии) и в области темени (соответственно анастомозу между артериями твердой мозговой оболочки и ветвями наружной сонной артерии на поверхности черепа) возникают при мигрени и других вазомоторных нарушениях. Болевые точки в височной области (по ходу поверхностной височной артерии) выявляются при артериитах поверхностной височной артерии, мигрени, симпаталгии лица. Точки в области сосцевидного отростка также кпереди и книзу от ушной раковины (места выхода ветвей лицевого нерва) обнаруживают при невритах лицевого нерва; точки на границе средней и внутренней трети линии, соединяющей сосцевидный отросток и затылочный бугор, и позади места прикрепления грудино-ключично-сосцевидной мышцы определяют при невралгии затылочных нервов, шейном остеохондрозе, менингитах, других воспалительных процессах мозговых оболочек и при некоторых опухолях головного мозга, при хроническом гнойном эпитимпаните. Болевые точки между отверстием наружного слухового прохода и головкой нижней челюсти выявляются при болевом синдроме, связанном с поражением верхнего шейного узла. Точка, расположенная на линии, соединяющей вершину сосцевидного отростка и остистый отросток II шейного позвонка, медиальнее заднего края грудиноключично-сосцевидной мышцы, болезненна при патологии позвоночных артерий; болевые точки в области остистых отростков шейных позвонков, паравертебральные точки определяются при шейном остеохондрозе, грыжах межпозвоночных дисков.

В области плечевого пояса практическое значение имеют болевые точки у наружного края грудино-ключично-сосцевидной мышцы, которые выявляются при шейном остеохондрозе. Точка у места прикрепления передней лестничной мышцы к I ребру болезненна при синдроме передней лестничной мышцы, шейном остеохондрозе; болевые точки в области клювовидного отростка лопатки – при плечелопаточном периартрозе, шейном остеохондрозе; на передней поверхности плечевого сустава – при рефлекторном кардиоплечевом синдроме (боли в плече при стенокардии, инфаркте миокарда). Болезненность при пальпации по ходу сосудисто-нервного пучка на внутренней поверхности плеча выявляется при поражении плечевой артерии и ее ветвей, раздражении шейно-грудного (звездчатого) узла. Болевые точки Эрба (над- и подключичные) характерны для поражения плечевого сплетения. Болевые точки по ходу периферических нервов руки появляются при невритах, невралгиях.

В области грудной клетки и живота выявляются следующие болевые точки: точки остистых отростков грудных позвонков, паравертебральные точки – при остеохондрозе позвоночника, деструктивных процессах в нем, грыжах межпозвоночных дисков, экстрамедуллярных опухолях; точки межреберных нервов (в паравертебральной области, по подкрыльцовой линии, по линии соединения грудины с межреберными хрящами) – при межреберной невралгии; точка в области эпигастрия, несколько вправо от средней линии – при соляриите; точки Боаса (паравертебральные точки на уровне X–XII грудных позвонков) и болевые точки Опенховского в области остистых отростков VIII – X грудных позвонков – при язвенной болезни желудка; точка у наружного края правой прямой мышцы живота, под реберной дугой – при холецистите; точка Мак-Бернея в месте пересечения линии, идущей от правой верхней передней ости подвздошной кости к пупку, и линии наружного края прямой

мышцы живота – при аппендиците; точка Ортнера у нижнего края реберной дуги справа – при заболеваниях печени; точка Мюсси над ключицей, между ножками грудино-ключично-сосцевидной мышцы – при заболеваниях, сопровождающихся раздражением диафрагмального нерва (холецистите, поддиафрагмальном абсцессе и др.).

Болевые точки в области тазового пояса и ног характерны для спондилогенных и периферических поражений нервной системы (пояснично-крестцового радикулита, радикулоневрита, невритов и др.). При неврологическом обследовании выявляют точки Балле латерально от остистых отростков поясничнокрестцового отдела позвоночника, у гребешка задней верхней подвздошной ости, у середины гребешка подвздошной кости, по задней поверхности бедра у седалищного бугра, на середине задней поверхности бедра и кнутри от сухожилия двуглавой мышцы, в подколенной ямке несколько кнутри от средней линии, позади головки малоберцовой кости, у наружной лодыжки, на теле стопы; точку бедренного нерва в середине паховой складки; точки Хары – заднюю в области поперечных отростков IV–V поясничных позвонков, точки в области крестцово-подвздошного сочленения, над остистыми отростками крестца, у задней верхней ости гребешка подвздошной кости, на ахилловом сухожилии (при сдавливании его пальцами), около средней линии живота на 3–5 см ниже пупка, пяточная (при перкуссии молоточком пяточной кости); точку Дежерина при надавливании на остистый отросток I крестцового позвонка; точку Бехтерева (медиоплантарную точку) при надавливании на середине подошвы.

Пальпацию мышц производят двумя-тремя пальцами, охватывая отдельную мышцу или группу мышц. У детей первых двух лет жизни не всегда удается прощупать мышцы из-за их недостаточного развития и незначительного отличия по плотности от хорошо развитой подкожной клетчатки. У подростков и взрослых при пальпации оценивают степень и симметричность развития мышц, их тонус при расслаблении и сокращении, болезненность. Гипотрофия и гипотония отдельных мышечных групп наблюдаются при нарушении их иннервации (например, при неврите, полиомиелите), некоторых формах миопатии: болезненность при пальпации отдельных мышц характерна для миозита. Лучше всего мышцы исследуются массажными приемами: «щипцы», «сверление», «сжатие».

Не следует путать диагностические болевые точки и болезненные мышечные уплотнения (БМУ) или триггерные точки, которые представляют собой пальпаторно определяемые участки мышечного гипертонуса различной плотности и величины, сопровождающиеся отраженными болями. Наиболее оправданным диагностическим способом определения болезненных мышечных уплотнений является программа *кинестезической пальпации* (последовательное использование приемов поверхностной и глубокой пальпации). Приводим эту методику.

Положение больного – лежа на спине или животе, можно сидя (для исследования мышц надплечья и шеи). Естественно, общий комфорт является необходимым условием. Величина пальпирующего усилия не должна быть большой. Это, во-первых, вызывает усиление общего тонуса мышцы, затрудняя определение нужного участка; во-вторых, при большом давлении пальцем точность исследования не увеличивается. Крик больного от исследующего пальца не является свидетельством точности диагноза, а скорее говорит о некорректности исследования. Поэтому не рекомендуется пользоваться методикой «вибрационной отдачи» для определения зоны иррадиации вызванной болезненности. Простое проведение ладонью по коже над участком мышцы может быть ориентиром в топическом диагнозе – пациентом это движение может быть воспринято как прикосновение чем-то горячим. Объективно гипералгетической кожной зоне соответствует своеобразное торможение скольжению – феномен «прилипания». Диагностическое значение этого феномена невелико – он часто отсутствует, бывает непостоянен в локализации и подвержен миграции.

Затем следует поверхностное ощупывание мышцы. Цель исследования – определение общей консистенции мускулатуры, «знакомство» с ней, что является полезным в устранении ориентировочной реакции напряжения. При этом исследовании часто удается уловить контуры БМУ в самой напряженной ее части. Последующий этап – обнаружение искомого

БМУ. Пальпация для этих целей должна быть глубокой, проникающей и в то же время скользящей по мышце вместе с подкожной клетчаткой. Типичная ошибка – интенсивная пальпация кончиками пальцев, тогда как наиболее чувствительные участки – подушечки. При соблюдении этих требований удастся отчетливо идентифицировать ядро и периферию, пространственные ориентиры и соотношение сухожильной частью мышцы. Величина БМУ и степень болезненности – показатели несоизмеримые. Поэтому сведение экспертной оценки болезненности по размерам гипертонуса представляется бесполезным занятием.

...

Другим болевым феноменом, отличающимся от спонтанной и локальной болезненности, является воспроизводимый при растяжении мышцы «болевого рисунок». Пассивное растяжение мышцы с БМУ значительно усиливает остроту как спонтанной, так и вызванной болезненности. Как правило, максимум боли достигается при растяжении мышцы до предела и удерживается в течение всего периода растяжения.

Обнаружение БМУ мимических мышц производится также чередованием поверхностной и глубокой пальпации. Ориентировочная пальпация кожных покровов и лицевых мышц осуществляется обеими руками. При этом для лучшего осязания смежными пальцами производится скольжение по коже с чередующимися неглубокими погружениями в ткань. Таким образом, перебирается вся поверхность лица, определяется тургор и эластичность кожи, трофика мускулатуры, ее механическая возбудимость, болезненность и локализация патологических участков. Глубокая пальпация заключается в последовательном ощупывании большим и указательным пальцами тканей щеки. При этом один из пальцев находится в полости рта, а другой – снаружи. Пальпируются круговая мышца, поднимающая верхнюю губу, большая и малая скуловые, а также опускающие и поднимающие угол рта и частично подбородочная мышца. Гипертонусы в них определяются в виде веретенообразных утолщений длиной 8-15 мм и шириной 3-6 мм. В зонах прикрепления мышц к костям указанные образования приобретают округлую форму с выраженным центром и нечеткой периферией. Гипертонусы чрезвычайно болезненны при растяжении, напоминают триггерные пункты при невралгии тройничного нерва, но пальпация их никогда не сопровождается приступом невралгии. Пальпация в динамике заболевания позволяет получать ценные сведения о состоянии мимических мышц на разных этапах болезни.

Пальпация важна для определения консистенции, границ и размеров опухоли, инфильтрата, лимфатических узлов; с ее помощью определяют наличие болезненности, флюктуации, дефекта тканей, в том числе надкостницы.

Самой выраженной формой изменений на надкостнице является болезненность во время проникающего массажа кончиками пальцев. На поверхности кости могут ощущаться также неровности, набухания.

Однако следует учесть тот факт, что исследования неврологических кожных, сухожильных, мышечных и надкостничных рефлексов относятся к прерогативе врачебной диагностики, как и исследования активных движений и использование специальных функционально-двигательных тестов на определение тонуса, силы, выносливости мышечных групп. Применение массажистом аппаратных методов диагностики (эластометрии, миотонотрии, динамометрии и т. п.) должно быть также согласовано с лечащим врачом.

Из диагностических инструментов оправдано использование зонда или щупа для определения участков гиперестезии, изменений кожного дермагрофизма и т. п. Так, по исследуемой поверхности проводят концом специального зонда диаметром 2-3 мм (подобно толстой игле). Тупое прикосновение иглы в нарушенных зонах ощущается как острая, режущая боль.

Тем не менее в условиях непрерывного роста технических средств, используемых для обследования больных, многие видные клиницисты обращают внимание на опасность

подмены клинического мышления бездумным техницизмом, на возможность неправильной ориентации специалиста в подходе к результатам лабораторных и инструментальных методов исследования с верой в их абсолютную непогрешимость.

Различные приемы пальпации помогают выявить достоверные и вероятные признаки заболевания. При этом вероятность признаков может быть различной, и при проведении дополнительного исследования некоторые из них становятся достоверными, а другие, не нашедшие подтверждения, – сомнительными или вовсе отбрасываются. Врачебное заключение, как правило, базируется на достоверных признаках, поэтому предпочтительно для обоснования диагноза двойное или тройное обеспечение достоверности главных признаков болезни. При этом представляется важной согласованность выявляемых признаков друг с другом, а также отсутствие противоречий в результатах различных методов обследования больного, как основных, так и дополнительных.

Целенаправленность в использовании пальпации наряду с основными и дополнительными методами исследования обеспечивает своевременную постановку и достаточную точность диагноза болезни.

...

Массажист является непосредственным соучастником не только лечебного, но и диагностического процесса. Редко когда врач может столь детально оценить состояние мягких тканей, как это делает массажист в процессе первой лечебно-диагностической процедуры и на протяжении всего курса массажного воздействия.

Таким образом, только сочетание основных и дополнительных, достоверных и вероятных признаков, а также тесное сотрудничество врача и массажиста может помочь установить не только точный диагноз, но и разработать эффективный максимально индивидуализированный план лечебных мероприятий.

Глава 4 Организация работы массажиста (эргономика)

Действия массажиста в процессе выполнения мануальных приемов массажа представляют собой сложное сочетание статических усилий (напряжения) и динамической работы (сокращения) мышечных групп всего его тела, в которых оба вида деятельности мышц сменяют, дополняют друг друга и оказывают взаимное влияние. В свою очередь, движения рук как основного «инструмента» массажиста регулируются в совокупности функциями зрительного, вестибулярного и кинестетического анализаторов. Немаловажное значение при этом имеет умственная деятельность, включающая мыслительный и эмоциональный аспекты, всегда присутствующие при любом лечебно-профилактическом вмешательстве. Таким образом, работа массажиста представляет собой не что иное, как целостный, целенаправленный трудовой акт.

В совокупности знания о способах и средствах проведения массажного воздействия, рассматриваемого как трудовой (производственный) процесс, при котором происходит качественное изменение обрабатываемого объекта (тела пациента), носят название «техника массажа». Основными элементами рассматриваемого трудового процесса – мануальной техники массажа, помимо тех или иных вариаций способов выполнения массажных манипуляций, являются вынужденная рабочая поза и стереотипно повторяющиеся рабочие движения.

I. Рабочая поза массажиста не является состоянием полного покоя, так как, во-первых, для ее поддержания необходимо сокращение многих мышц, противодействующих силам земного притяжения, а во-вторых, массажист постоянно выполняет определенные действия руками, стараясь, чтобы этот процесс был непрерывным и имел строго заданный темп.

Рациональная поза всегда соответствует условиям трудового процесса. В мануальной

технике массажа обычно используются три ее варианта: массажист сидит на стуле – пациент лежит на низкой кушетке или также сидит на стуле, массажист сидит на коленях – пациент лежит на полу и массажист стоит – пациент лежит на высокой кушетке (рис. 50).

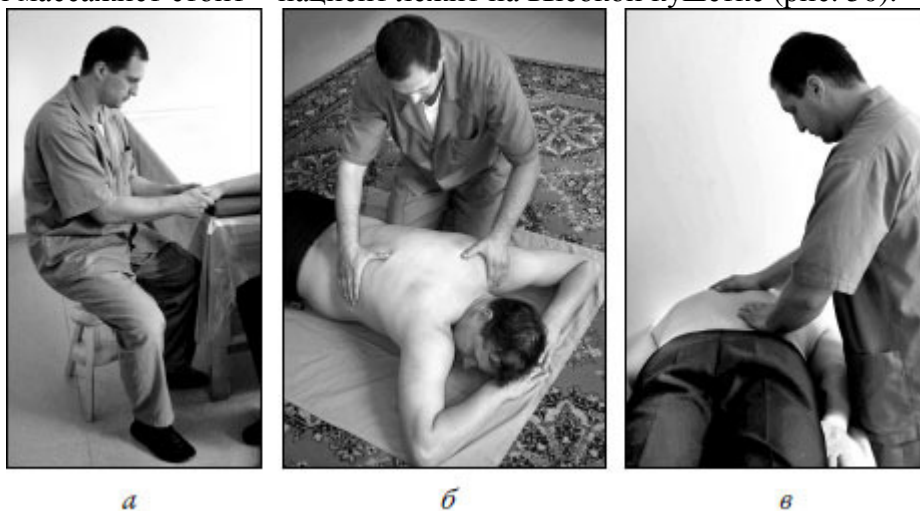


Рис. 50. Варианты поз массажиста при выполнении приемов мануальной техники массажа: а – сидя; б – сидя на коленях; в – стоя

Кардинальный признак, характеризующий позу массажиста, – равновесие тела. В свою очередь, равновесие тела является определяющим условием устойчивости массажиста в избранной им рабочей позе. Сидение в связи со значительной площадью опоры и сниженным центром тяжести – наиболее энергосберегающее (устойчивое) положение в отличие от стояния. Однако при этом сфера действия массажных приемов в зависимости от положения туловища массажиста составляет менее 90° и ограничивается только длиной рук массажиста и незначительным наклоном корпуса. Соответственно, выполняемые массажные приемы из данного исходного положения массажиста будут иметь укороченную траекторию движения, а область массирования будет строго ограничена.

Положение сидя на коленях можно рассматривать как промежуточное между сидением и стоянием, так как на фоне низко расположенного общего центра тяжести и увеличенной площади опоры сфера деятельности значительно расширяется, но для этого необходима затрата сил на изменение позы и определенная физическая подготовка, требуемая от самого массажиста.

Маленькая площадь опоры на земле, с одной стороны, и сравнительно высокое расположение общего центра тяжести (на уровне второго крестцового позвонка) – с другой, создают крайнюю неустойчивость тела массажиста при стоянии. Изменение положения отдельных частей тела во время работы еще более усиливает эту неустойчивость, вовлекая при каждом новом рабочем движении новые группы мышц для удержания тела в исходном положении. Таким образом, чем площадь опоры больше, т. е. чем ступни будут расставлены шире, тем устойчивее равновесие тела массажиста, а следовательно, меньше будет величина энергетических трат при стоянии, и наоборот. Тем более что при стоянии массажист максимально может использовать возможности своей мобильности (передвижения в пространстве). Сфера деятельности в таком случае расширяется до 180° , массажные приемы имеют увеличенную траекторию, область воздействия также может иметь значительные размеры.

Из всех вариантов стоячего положения массажиста (рис. 51) в данном случае компромиссным может являться положение тела при асимметричной площади опоры, когда центр тяжести переносится на одну ногу, выносимую вперед и слегка согнутую в коленном суставе, другая нога, отставленная несколько кзади, поддерживает равновесие тела. Для большей устойчивости отставленная назад нога может быть развернута наружу, тем самым увеличивается площадь опоры. Как правило, отдается предпочтение все же либо правосторонней, либо левосторонней стойке массажиста, при этом стопа выдвинутой вперед

ноги направлена в сторону стола, а отставленная назад располагается под прямым углом к этому направлению. Опущенный от центра тяжести тела отвес должен проходить по центру заостренного у вершины треугольника, который ограничен внешними контурами стоп. При такой устойчивой позиции возможности массажиста в плане его мобильности значительно расширяются (рис. 52). Такое же асимметричное положение возможно использовать и при седе массажиста на колене одной ноги с перенесенной через тело пациента второй ногой. В любом случае перемена рабочей позы, в том числе когда опора переносится с одной ноги на другую, чтобы нагружать попеременно мышцы обеих нижних конечностей, ведет к значительному сбережению сил массажиста.

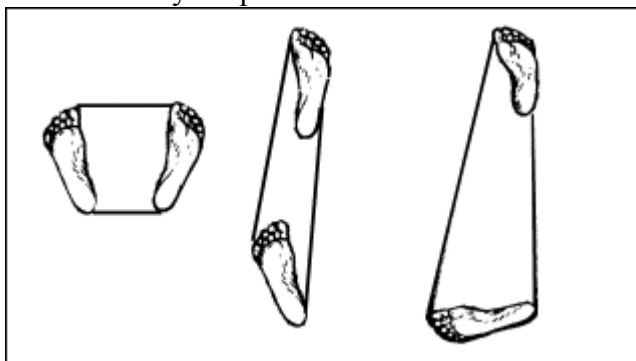


Рис. 51. Варианты положения стоп массажиста при исходной позиции стоя

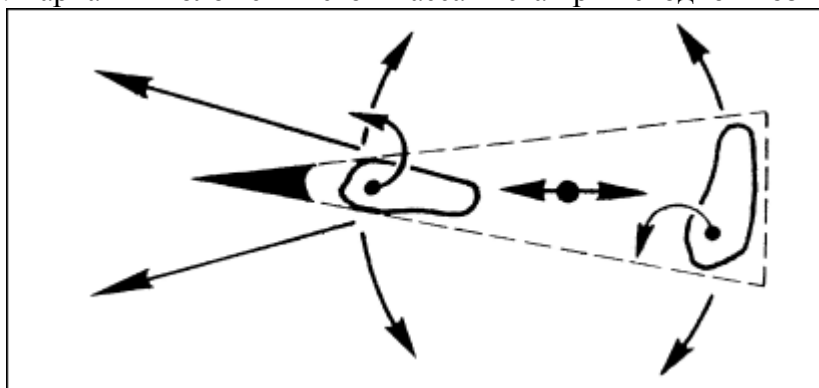


Рис. 52. Асимметричное положение ног массажиста и варианты возможных движений

II. После установления мануального контакта в зависимости от избранной рабочей позы массажист приступает к выбору рабочих движений, требующихся для выполнения массажной процедуры. Помимо механического импульса, прикладываемого рукой массажиста, при этом имеет место игра всего тела, в соответствии с чем прежде всего им решается вопрос о направлении воздействия, которое массажист хочет оказать на массируемую область – перпендикулярное или касательное. А. Усилия в перпендикулярном направлении (давление).

Давление при выполнении массажных манипуляций может быть приложено в трех вариантах: за счет увеличения мышечной силы, дополнительного отягощения второй рукой и почти без мышечного усилия, путем простого переноса части веса массажиста на тело пациента. В первом случае в выполнение работы включаются ранее не задействованные мышечные группы. Так, если представить себе, что наша рука есть система костных рычагов, то чем больше рычагов вовлекается в движение, тем больше мышц участвует в движении. Однако если мы хотим усилить действие какого-нибудь массажного приема вибрации, выполняемого в вертикальной плоскости, например поколачивания или похлопывания, то вместо увеличения мускульного напряжения можно ввести в действие силу тяжести, используя для этого собственный вес отдельных костных рычагов работающей руки, тем самым увеличивая или уменьшая силу того или иного массажного приема.

Во втором случае одна рука накладывается на кожные покровы, а другая накрывает первую непосредственно над областью контакта ведущей руки. К примеру, для осуществления разминания основанием кисти левой руки большой палец правой, с одной

стороны, и остальные пальцы – с другой, охватывают запястье, а локтевым краем производится давление на тыл правой кисти. Если теперь массажист «наклоняется вперед», то в действительности он подает вперед свое туловище и голову, а для компенсации отклоняет назад таз, что вызывает сгибание локтей или разведение плеч. Теперь для осуществления давления нужно только произвести усилие мышцами руки.

Наоборот, если массажист сохраняет позвоночник прямым по оси нижних конечностей, без сгибания колен или бедер, и если он «подается» вперед, то оказывается в переднем неуравновешенном положении. Падение предотвращается опиранием на верхние конечности, которые из наклонных становятся теперь вертикальными: они образуют «опорный костыль», поддерживающий часть туловища в зависимости от его наклона. Реальность этой передней неуравновешенности можно доказать, прекратив мануальное опирание: если убрать «опорный костыль» у человека, находящегося в этом положении передней неуравновешенности, то он падает. Для увеличения давления в данной ситуации существуют несколько дополнительных способов:

- более низкий стол или более высокий массажист, стоящий на носках;
- отодвигание назад ног массажиста для увеличения наклона его туловища по отношению к рабочей поверхности;
- опирание руками на более удаленную часть тела пациента.

...

Особо следует обратить внимание на высоту точки контакта по отношению к полу, которая зависит, с одной стороны, от высоты стола или роста массажиста, а с другой – от толщины пациента. Невозможно иметь стол с особыми размерами, одновременно рассчитанный для каждого массажиста и пациента. Но с этими трудностями сталкиваются и в медицинской практике: консультация на дому, в больничных условиях или даже в собственном кабинете, когда имеют дело с особыми «габаритами» массируемого, если отсутствует механический стол с изменяемой высотой.

Если стол слишком высокий, то возникает искушение сгибать локти, со всеми вытекающими отсюда трудностями выполнения приемов. Вначале массажист может вытягиваться на цыпочках, затем он потеряет часть устойчивости и будет быстро уставать. Такое решение может быть оправданным лишь в редких случаях. В этом случае в виде исключения используют такие подсобные средства, как стремянку или скамеечку (например, для достижения уровня высоких акушерских столов). Более простым является использование складных подмостков, если определенная ситуация должна повторяться часто. Наилучшим ответом является приспособление техники к обстоятельствам или выбор какой-либо иной манипуляции.

Если стол слишком низкий, то коррекция положения тела массажиста будет более легкой. При этом можно:

- расставить ноги, чтобы уменьшить относительную высоту таза, при сохранении вертикального положения туловища;
- осуществить тройное сгибание (бедро-колени-лодыжка), чтобы общая ось проходила через плечи, бедра и лодыжки;
- сочетать все это с боковым поворотом туловища.

Тем не менее полезно уметь преодолевать эти маленькие трудности, но прежде всего такая подгонка по высоте является хорошим «телесным упражнением» для самого массажиста.

Б. Касательные усилия (смещение).

Преыдушие примеры были направлены на осуществление давления, или прямого усилия, по отношению к кожным покровам массируемого. Вектор, воплощающий это усилие, должен быть перпендикулярным к поверхности или, для упрощения, –

вертикальным; «опорный костыль» верхних конечностей вертикален, тогда как туловище и нижние конечности наклонены.

Что происходит, когда опора на верхние конечности не является вертикальной, и как изменяется ориентация ног массажиста относительно рабочей поверхности стола?

Рассмотрим, что происходит, когда вектор не перпендикулярен к поверхности опирания, в данном случае когда верхние конечности уже не являются вертикальными. До некоторого угла относительно перпендикуляра или вертикали не происходит ничего, в частности, не происходит перемещения точки опоры. Затем начинается медленное перемещение: нормальное усилие еще велико, но касательная составляющая превосходит величину коэффициента трения. Происходит увлечение плоскостей опирания, которые мобилизуются или не мобилизуются в зависимости от прилагаемых усилий и сопротивления структур. Выше определенного значения имеет место главным образом скольжение или смещение, более или менее тормозимое остатками нормальной составляющей давления.

Таким образом, достигаемый эффект массажного приема зависит от сочетания приложенного нормального и касательного усилий:

- простое скольжение по поверхности кожи, преобладающая касательная составляющая с нулевой или незначительной нормальной составляющей;
- увлечение мягких частей относительно костных поверхностей;
- увлечение сегмента туловища или конечности. Поперечные усилия.

Для ориентации манипуляций точкой отсчета является стол и, следовательно, сам пациент, а не массажист. Эти усилия поперечны, когда они перпендикулярны столу, рассматриваемому в его главных осях (голова-ноги).

...

Поперечные касательные усилия могут быть осуществлены из «естественной позиции» – обе ноги на одинаковом расстоянии от стола, и в «сагиттальной позиции», когда обе ноги находятся на разном расстоянии (одна впереди – другая позади), тогда как туловище всегда расположено фронтально по отношению к столу (массажист стоит к столу лицом). Использование асимметричной площади опоры («сагиттальной позиции») наиболее оправданно при приложении поперечных усилий.

Наклонив весь корпус, начиная с части, расположенной ниже талии, до достижения вертикального «костыльного опирания» на передние конечности, плечи, бедра, колено и лодыжка отставленной назад ноги при этом образуют прямую линию, тогда как нога, выдвинутая вперед, принимает тройной изгиб. Следовательно, движение, осуществляемое массажистом, вызывает толчок вперед.

Противоположное усилие подразумевает перенос тяжести тела назад. Отставленная назад нога принимает тройной изгиб, массажист отталкивается ногой, вытянутой вперед под стол, с выпрямленным коленом, отведенными назад плечами, восстанавливая соотность «плечи-таз-нога». В этом случае массажист как бы волочет, тянет назад руки.

При осуществлении поперечных усилий кисть массажиста находится преимущественно в плоскостном положении и соответственно способна совершать исключительно прямолинейные движения.

Продольные усилия.

Нелегко создавать продольные усилия, будучи расположенным перпендикулярно столу, – разве что наклонившись поперек стола над пациентом, работая попеременно двумя руками или, еще проще, стоя у изголовья стола, в каудальном направлении, но в таком случае радиус контакта массирующей поверхности будет ограничен.

Исходя из позиции лицом к столу можно осуществлять боковые выпады, поворачивая туловище. Но при этом нерационально сохранять фронтальную опору для выполнения

сагиттальной работы (или по отношению к столу – поперечную опору для выполнения продольной работы). Поэтому наиболее оправданным при выполнении продольных усилий является положение массажиста, располагающегося под углом к столу.

Оптимальным решением чаще является также положение с асимметричной опорой ног, когда одна нога выдвинута вперед, а вторая отставлена назад и несколько развернута наружу для большей устойчивости. При этом продольные усилия создаются посредством выпадов вперед, с толканием или посредством выпада назад, со стягиванием. Толкая, отталкиваются ногой, отставленной назад, сгибая в колене ногу, выдвинутую вперед, подавая вперед живот. Притягивая к себе, отталкиваются ногой, выдвинутой вперед, сгибая в колене ногу, отставленную назад, подавая назад таз.

Положение кисти при продольных усилиях чаще обхватывающее, что позволяет производить дугообразные движения, более приспособленные к анатомо-топографическому расположению структур массируемой поверхности. Движения руки в осевом (прямолинейном) направлении по горизонтали, особенно при разогнутом положении суставов конечности, вызывают гораздо большее напряжение мышц, а следовательно, и более быстрое наступление мышечной усталости, чем то же движение по горизонтали, но только в дуговом направлении. Объясняется это тем, что при дуговом движении происходит разделение костных рычагов во время движения, вследствие чего предотвращаются излишние мышечные сокращения, облегчается ритм движений и, следовательно, уменьшается утомление.

В любом случае массажист должен ориентировать свое туловище таким образом, чтобы максимально использовать свою силу. Когда усилие направлено поперек стола, массажисту следует занимать сагиттальную позицию (одна нога выдвинута под стол, другая нога отведена назад). В данном положении возможно массировать как дистальные, так и проксимальные участки тела массируемого. При продольном усилии массажисту рациональнее располагаться фронтально относительно стола или под острым углом к столу. При этом соблюдается «классическое» правило – удобнее массировать дальние (дистальные) участки туловища и ближние (проксимальные) конечностей.

...

Телесная игра при асимметричном расположении опоры ног способствует реализации эффективного и неустойчивого давления. Инерция тела массажиста гарантирует медленный темп выполнения приема. Перенос веса неуравновешенного тела массажиста на пациента обеспечивает экономию его силы. Слабое мышечное усилие позволяет массажисту осуществлять непрерывный контроль над процессом массажа. Следует также отметить, что именно руки путем тактильного контроля, а не зрение, управляют операцией.

С того момента, как рука массажиста наложена на пациента, в большинстве случаев необходима непрерывность контакта – при перемещении массажиста одна рука заменяет другую и непрерывное наблюдение за реакциями пациента, наблюдение за мимикой, за вздрагиваниями мышц, изменением положения и т. п. Так, когда в ходе массажа массажист должен перейти с одной стороны стола на другую, важно поддерживать мануальный контакт, не прерывая этой коммуникации посреди процедуры. Так как при этом новый контакт может оказаться другого качества, в ином ритме, отличном от того, к которому привык пациент, на что он может соответственно прореагировать. Предположим, что пациент лежит на спине, а массажист стоит с одной стороны от него и желает перейти на другую сторону. Он оставляет руку, наиболее близкую к голове пациента, или «головную руку», на уровне верхней части грудной клетки. Перемещаясь по направлению к голове пациента, оператор кладет затем, переключивая предплечья, вторую руку на головную (верхнюю) часть грудной клетки, с пальцами, направленными в ту сторону, которую он покидает. При этом первая рука может быть высвобождена, чтобы стать «каудальной

рукой».

Для уменьшения утомления при массировании большое значение имеет частая смена групп работающих мышц, которую можно, например, осуществлять путем смены рук (одной рукой, двумя руками одновременно, двумя руками попеременно, двумя руками поочередно) или путем перехода от одного массажного приема к другому (в том числе основных и вспомогательных) при условии соблюдения соответствующих показаний к их применению. Так, например, чередуя поглаживание и растирание, поглаживание и разминание, прерывистое и непрерывистое поглаживание, массажист заставляет одни мышцы работать больше, другие меньше, вовлекая в одних случаях одну группу мышц, в других – другую, что создает более или менее равномерную нагрузку для мышц работающей конечности и в то же время позволяет регулировать физиологическое воздействие отдельных массажных приемов на органы и ткани.

Соблюдение всех этих условий организации работы при выполнении мануальных приемов обуславливает мягкость, плавность, пластичность массажных движений, позволяя массажисту проявить идеальное овладение техникой массажа.

Глава 5 Обучение массажиста

5.1. Принципы формирования общефизических и специальных навыков

Ни тексты, ни иллюстрации не могут научить массажу. Его нужно практиковать, чувствовать, иными словами, массажем нужно заниматься.

В данном случае речь идет об обучении посредством личной тренировки. Кроме «оперативных моделей», предлагаемых иллюстрированными пособиями по массажу в качестве примеров, важно найти свои собственные способы личного осуществления массажных приемов и осознать посредством регулярных тренировок основные принципы техники их выполнения. Не отрицая на начальном этапе обучения необходимости заучивания стереотипных «рецептов» массажных приемов, со временем следует научиться их забывать, выходя за пределы дидактических примеров, путем систематических тренировок выделяя совместные и разноименные действия каждой руки, туловища и их отдельных компонентов, чтобы в конечном счете прийти к персональному стилю. В этом вся суть обучения технике массажа.

...

Постепенно рука «обучается», тело «следует» за ней, в мозгу массажиста возникают оперативные схемы и массаж становится «спонтанным», «инстинктивным» жестом и прежде всего – диалогом с пациентом, который вслушивается в свое тело и в то же время общается с массажистом.

Позволив промассировать себя опытному массажисту, а затем – неквалифицированному человеку, недостатки плохого и достоинства хорошего массажа будут интуитивно осознаны пациентом гораздо быстрее, чем в результате долгих объяснений. Действительно, нужно «пережить» массаж как оператор, но также и как пациент, и даже как наблюдатель. Именно на этой триаде «оператор-пациент-наблюдатель» базируется любое прикладное обучение – артистическое, спортивное и т. п. В массажной практике контроль за техническим качеством процедуры может осуществляться лишь самим пациентом. Поэтому нужно концептуализировать действие, пережить его своей плотью, сопоставить модальности проведения приема в их телесном переживании, сравнив работу опытного массажиста с работой начинающего практиканта.

Личная тренировка включает следующую последовательность занятий: на тренажерах, на самом себе и на напарнике и только впоследствии на пациенте. Только после того как хорошо проработаны и усвоены основные, вспомогательные и комбинированные массажные

приемы на тренировочном приборе, можно переходить к выполнению массажных приемов друг на друге и затем уже к массированию больных. При этом можно выделить три простые формы тренировки:

- приложение одной руки, которое затем дополняется перемещением;
- приложение сначала одной, затем другой руки, с интервалом времени, достаточным для того, чтобы дублирование кожных ощущений не создавало путаного ощущения прикосновения;
- одновременное приложение двух рук свободным, хорошо синхронизированным движением.

Также в процессе обучения обязательно следует учитывать топографический принцип последовательности освоения мануальных приемов. Привилегированной областью для обучения элементарным манипуляциям является спина. Здесь почти нет проблем кровообращения, связанных с нервно-сосудистыми стволами, морфологические неровности немногочисленны, а пространство обширное, допускающее полное наложение кистей. Кроме того, изучение элементарных приемов массажа проводится на спине по следующим причинам:

- легкость осуществления простых манипуляций на геометрически простой поверхности;
- непосредственный терапевтический интерес (люмбагии, остеохондроз).

Только после освоения основных массажных манипуляций на области спины следует переходить к приемам сначала на сегментах нижних, затем верхних конечностей и лишь в конце на шее и голове.

Практическая тренировка, конечно же, должна сопровождаться чтением текстов, образующих некую «путеводную нить». Однако следует помнить, что линейный способ изложения книги не соответствует спиралевидной форме практического обучения, для которого характерен переход к следующему этапу обучения только после освоения предыдущего материала.

Для того чтобы оградить начинающего массажиста от многих возможных ошибок при освоении правильной техники массажа, все же необходим учитель, преподаватель, т. е. тот человек, который сможет провести неопытного через все трудности и перипетии выбранного им пути. Как и в отношении любого другого прикладного метода лечения, освоение азов техники массажа, проводимое под присмотром преподавателя, может исходить из следующих трех линий поведения.

Ритуальный эмпиризм представляет собой строгое воспроизведение стереотипных старинных рецептов, зачастую в суеверной атмосфере, без осознания их породивших исторических условий и без выяснения, что обуславливает результат лечения, проводимые мероприятия (манипуляции) или контекст (магические заклинания). Следует отметить, что такой магический подход может иногда приносить определенный эффект, вопреки принимаемым ложным обоснованиям. Но практикующий может поддаться искушению оправдать этот эмпиризм псевдонаучной аргументацией, со ссылками не на систематический анализ лечения, а на предвосхищающие ответ доктринальные, догматические или схоластические формулировки. Следовательно, опровержения невозможны без изучения упомянутых выше результатов. Такой подход свойственен традиционным системам массажа, таким как тайский массаж, гавайский массаж (ломи-ломи) и др.

Избирательный прагматизм. Здесь практически полностью отсутствует вербализация теоретической интерпретации. Оперативная практика передается от учителя ученику посредством подражания, причем в ходе бесчисленных сеансов ученик постепенно учится вести себя как учитель – даже при новых обстоятельствах. Умение передается не вербальным, а интуитивным путем. Требование беспрекословно подчиняться советам наставника требует большой выдержки и терпеливого ожидания и направлено на то, чтобы со временем интуитивно приобщиться к его опыту. Такая прагматическая передача оперативных навыков с успехом используется в различных восточных методиках (вернее, в

искусствах жизни, или «путях» к самопознанию): воинских упражнениях (в частности, дзюдо, айкидо, карате и т. д.), каллиграфии, икебана, китайском массаже туйна, японском – амма и т. д. Она требует очень длительного обучения под личным руководством «учителя», но взамен преодолевается барьер интеллектуальной некоммуникабельности. Тем не менее систематический поиск жеста, рабское подражание даже превосходному массажисту, миметизм второстепенных форм может привести к интуитивному пониманию учителя, в этом заключается принцип прагматической передачи знаний в восточных школах, с их долгим сроком ученичества. Однако это способно и затушевать действительно важные детали техники. Можно преодолеть данный подводный риф, так как формальное подражание – очень длительное индивидуальное ученичество, для чего необходимо одновременно использовать концептуальный подход и техническую тренировку, сведенную к основным принципам действия.

Логический рационализм. Объект изучения предварительно точно ограничивается для определения его позитивной специфичности и отличий от соседних феноменов. Классические знания служат основанием для интерпретации, которая, для того чтобы быть верной, должна удовлетворительно учитывать всю совокупность изучаемых фактов, не содержать внутренних противоречий и разъяснять выдвигаемые гипотезы: иными словами, нужна глобальная, связанная и ясная интерпретация. Обучение оперативным приемам может быть кодифицировано тщательно, понятно, без каких-либо оговорок: но оперативный акт может запечатлеться в телесных схемах индивидуума лишь после тренировки, аналогично той, которая позволяет спортсмену овладеть эффективным движением: необходимо приобрести сноровку.

...

Выбор направления обычно принадлежит той или иной школе, преподавателю. Однако личное время, затраченное на обучение массажу, так относится к занятиям под управлением преподавателя чтению специальной литературы, как подводная часть айсберга к его видимой части.

Таким образом, любая форма обучения включает три основных элемента:

- 1) личная тренировка («оператор-пациент-наблюдатель»);
- 2) чтение специальной литературы, просмотр видеоматериалов (учебники-методические пособия-периодические издания);
- 3) занятия с преподавателем (беседы-лекции-практические занятия).

Все мануальные приемы, принадлежащие к разным видам, подвидам, тем не менее с биомеханической точки зрения, как было показано в предыдущих главах, очень близки друг другу. Как-никак, но рука и топографически, анатомически и функционально у всех одинакова. Следовательно, для обучения этим приемам возможен один и тот же технологический подход.

В соответствии с особенностями формирования специфических двигательных стереотипов, необходимых для практики массажных манипуляций, при освоении приемов мануальной техники массажа основными правилами, которыми необходимо руководствоваться в процессе обучения, являются:

- 1) длительное и систематическое проведение занятий;
- 2) активный характер вырабатываемых навыков;
- 3) формирование специфических навыков на поведенческом уровне.

Формирование мануального навыка всегда связано с созданием модели соответствующего механизма двигательной функции. Этот процесс проходит следующие этапы:

- 1) подготовительный;
- 2) начальное обучение;

- 3) углубленное детализированное разучивание;
- 4) закрепление и дальнейшее совершенствование.

В соответствии с этапами формирования двигательного навыка складываются конкретные программы обучения техническим приемам массажа. Составляя программу обучения, решение возникших при этом задач удобно разделить на ряд последовательных этапов, сформулировав предварительно одну или несколько специальных задач для воздействия на один или несколько элементов двигательной функции. Таким образом, для каждого этапа ставится своя особая цель и определяются конкретные задачи.

Так, цель подготовительного этапа – обеспечение условий для создания нового двигательного стереотипа. Задачи мероприятий данного этапа:

- 1) создать предпосылки для физической готовности к освоению новых стереотипов движений;

- 2) обеспечить психическую готовность к последующим этапам.

Желательно, чтобы начинающий массажист уже имел определенный опыт в вопросах физической культуры. Занятия такими видами спорта, как айкидо, дзюдо, гимнастика, плавание и др., где необходимо совершенное умение владеть собственным телом, всегда благоприятно сказывается на усвоении правил мануальной техники массажа, так как одновременно с ростом этих знаний все тело занимающегося проходит подготовку для решения будущих сложных координационных задач. Однако занятия бодибилдингом, атлетической гимнастикой и т.п. видами физической культуры, наоборот, могут отрицательно сказаться на овладении свободой легкостью движений, необходимой для практики массажа.

Немаловажное значение для дальнейшего освоения мануальной массажной техники имеют побудительные мотивы, заставившие обычного человека начать занятия массажем. Непреложный факт – ни один из начавших обучаться массажем из корыстных побуждений не поднялся выше уровня элементарного ремесленника (тупого исполнителя чужой воли), и это в лучшем случае.

Цель следующего этапа – начального обучения – сформировать умение выполнять необходимое двигательное действие хотя бы в «грубой» несовершенной форме. Задачи этого этапа:

- 1) дать общее представление о разучиваемом двигательном акте;

- 2) обучить отдельным фазам и элементам техники основных двигательных действий;

- 3) предупредить или устранить ненужные движения и грубые искажения структуры двигательного акта.

На первой ступени обучения начинающий массажист, в зависимости от способностей, то или иное время интенсивно занимается изучением простейших технических элементов, как то: стойки (рабочие позы), дистанция, положения рук, перемещение тела и т.д. – и осваивает приемы сохранения статического и динамического равновесия тела. Он учится контролировать, использовать либо нейтрализовать силы, которые оказывают воздействие на его тело либо изнутри, либо извне. Помимо этого, начинается изучение основных технических приемов массажа, которые выполняют как стоя, так и сидя. Эта ступень обучения имеет большое значение для начинающих и требует безраздельного внимания со стороны преподавателя. Поскольку эти элементы являются базовыми составляющими частями всех применяемых в массаже технических приемов, качество их исполнения оттачивается неустанными и многократными тренировками. Только они являются определяющим фактором успеха (неуспеха) на пути к мастерству.

На этапе углубленного разучивания цель обучения – довести первоначальное, «грубое» владение техникой действия до относительного совершенства. Если на предыдущем этапе осваивалась главным образом базовая техника, то на этом осуществляется детализированное ее разучивание. Основные задачи обучения на этом этапе:

- дать четкое представление о структуре движения;

- сформировать общий ритм двигательного акта и добиться свободного слитного выполнения его отдельных элементов;
- уточнить технику выполнения движения по ее пространственным, временным и динамическим характеристикам в соответствии с индивидуальными особенностями пациентов.

В это время можно заняться не только совершенствованием и оттачиванием всех многообразных элементов техники массажа, с которым ученик познакомился ранее, но и начинать приобщаться к другим формам, которые соответствуют его возможностям и способствуют росту его мастерства.

Целью завершающего этапа обучения является закрепление и дальнейшее совершенствование приобретенного двигательного навыка, для чего решаются следующие частные задачи:

- закрепить освоенный двигательный навык;
- расширить диапазон вариативности его использования;
- завершить индивидуализацию техники в соответствии с достигнутой степенью развития индивидуальных возможностей;
- автоматизация разученной техники двигательного акта.

Только постоянное и неустанное повторение всех видов технических приемов массажа, разученных ранее, гарантирует неуклонный рост мастерства.

...

Практическое обучение основным массажным приемам (поглаживание, растирание, разминание, вибрация) в начальном периоде должно быть тщательным, так как необходимо идеальное овладение этой элементарной техникой. С поглаживания начинают обучение массажу. В этой перспективе время, посвящаемое поглаживаниям, должно быть продолжительным, до достижения «ловкости» рук в буквальном смысле этого слова.

Надавливания применяются в массаже только после подготовки восприимчивости, осуществляемой посредством других приемов массажа. Следовательно, мануальный подход нельзя начинать с обучения этому приему, хотя он наиболее прост для понимания. Тренироваться в приеме «надавливание» можно на плече или на ягодицах, которые лучше переносят надавливания, чем на грудной клетке. Но единственным залогом правильности обучения является начало с упражнений на «манекене», образованном, к примеру, твердыми подушками, имеющими прочную консистенцию и толщину, приблизительно соответствующую толщине тела.

Упражнения на продольные касательные усилия можно сравнить с движениями столяра, толкающего свой рубанок, а затем возвращающего его на себя. Тренировка на манекене, сведенном к нескольким тьюфякам, при этом может быть исключительно полезной – этот предмет перемещают как рубанок, здесь нет массажа, остается только телесное упражнение.

Вибрация – один из самых утомительных приемов в массаже и требует предварительной тщательной тренировки. Учиться делать вибрацию проще на самом себе, например положив руку на бедро. Чтобы убедиться, хорошо ли выходит дрожание, можно сделать следующий опыт: поставить на стол стакан с водой, обхватить его рукой и делать вибрацию. При правильно произведенном приеме в движение придет поверхность воды только в центре стакана; при неправильной вибрации будет плескаться из стороны в сторону весь столб воды в стакане. Достичь того же эффекта можно при положенных кончиках пальцев на стол средней величины, а затем пальцами производить на столе дрожательные движения.

Нельзя не указать на то, что для начинающего наибольшие трудности при обучении мануальной технике массажа представляет добиться ритмичности движений при

массировании обеими руками, а именно чтобы левая рука так же научилась соразмерять силу, скорость и амплитуду массажных движений, как и правая, чтобы при массировании обеими руками левая и правая руки работали в одном темпе, с одинаковой силой, особенно при выполнении таких массажных приемов, как обхватывающее непрерывистое и прерывистое поглаживание, полукружное и зигзагообразное растирание, продольное и поперечное разминание, прерывистая вибрация в форме поколачивания, рубления, похлопывания, потряхивания и т. д. Подобно пианисту, массажист должен развить большую подвижность в суставах пальцев, а также в лучезапястном суставе, который принимает наибольшее участие во время массирования.

Было бы ошибочно предполагать, что действенность массажа может нарастать вместе с числом применяемых приемов. Опытные массажисты знают об этом и поэтому ограничиваются интенсивным изучением лишь небольшого количества приемов, которые благодаря их простоте и действенности могут ими долго и разносторонне использоваться. При поверхностном рассмотрении практического содержания массажа у неискушенного наблюдателя может легко возникнуть впечатление, что отдельные технические приемы сами по себе являются лишь малозначащими составными частями чего-то большего. Однако опытные массажисты никогда не сомневаются в том, что действенные силы и созидательные ценности массажа могут быть применены на практике даже и при отличном знании всего лишь одного приема. Большое практическое значение имеет также тот факт, что любой технический прием с точки зрения рассмотренной ранее биомеханики движений универсален.

Статичное исходное положение вначале (по методическим соображениям), по мере достижения массажистом необходимого опыта, становится неприемлемым, так как оно противоречит основным биомеханическим принципам массажного воздействия, а затянувшееся надолго упрощение тренировочного процесса мешает росту мастерства. Такая искусственно созданная ситуация исключена при перемещениях.

Практика различных упражнений мануальной техники массажа с пространственным перемещением является превосходным способом обучения телесной игре в простых условиях, благодаря медленным и повторяющимся движениям массажа. Приемы массажа следует повторять при каждом удобном случае, и особенно в ходе повседневной клинической практики. Сам по себе массаж является превосходным упражнением для освоения мануальной техники массажа, которая может выполняться на «пациентах-натурщиках», извлекая из них максимальную пользу. Из своего рабочего дня, даже наиболее напряженного, ежедневно можно выкроить 10 минут, достаточных для осуществления корректного массажа. Такой сеанс, безопасный для пациента, зачастую представляет собой не только тренировочный, но и настоящий терапевтический акт.

...

Тренировка руки так же необходима для практики массажа, как тренировка слуха необходима для корректного использования данных аускультации. Конечно, некоторые обладают более выраженными способностями к массажу. Речь идет не о таинственном «даре», а об осознанном или неосознанном обучении, развивающем ловкость рук благодаря образованию нервно-мышечных связей. Опыт преподавания техники массажа убеждает, что такая тренировка возможна даже для наименее одаренных, ценой хорошо руководимого обучения и бесспорных личных усилий.

Тогда возникает вопрос: выгодно ли для медика, обладающего неловкими руками и неуклюжим телом, посвящать значительную часть своего времени, столь ценного для пациентов, трудному овладению приемами массажа, корректно практикуемыми его коллегами по профессии? К несчастью, распространение такого отношения привело бы к отказу от лечения и к оставлению его в руках заместителей, нелегально занимающихся

медицинской практикой, со всеми опасностями, которыми такая ситуация чревата для больного. К тому же несомненно, что массаж порой представляет незаменимое терапевтическое решение – эффективное, экономное и специфическое – для ряда заболеваний. Поэтому обучение руки элементарным массажным манипуляциям должно быть достигнуто в процессе получения базового медицинского образования.

Что касается особого дара, которым якобы обладают слепые или плохо видящие массажисты, то весь секрет заключается просто в тренировке. Слепые вынуждены совершенствовать свои тактильные способности, таким образом, они обладают дополнительными побуждающими мотивами к обучению. Благодаря своей слепоте они создают ощущение, будто стоят вне оценки форм человеческого тела, прекрасных или уродливых. Это миф. Следует признать честно, что визуальное наблюдение при осмотре дает дополнительные сведения, которыми не следует пренебрегать, если у начинающего массажиста есть желание превысить уровень простого помощника, выполняющего массаж, предписанный врачом. А нас здесь интересует именно такой уровень – уровень квалифицированного специалиста, несущего полную ответственность за своего пациента.

И в заключение: нужны ли экзамены для массажистов? По-видимому, нерационально использовать многоступенчатую систему экзаменов. Достаточно одного экзамена после окончания первичного обучения, констатирующего факт получения элементарного знания в области массажа, и затем сертификационного экзамена, дающего право на самостоятельную практику. Естественно, что каждому массажисту дано самостоятельно пройти свой сложный путь к совершенству технического мастерства, и сравнения посторонних глаз здесь будут совсем неуместны. В этом им может оказать содействие не посторонний взгляд экзаменатора, а пристрастный совет наставника и товарищей.

По выражению известного мастера практики дзен-буддизма Д.Т. Судзуки (1993): «Однажды достигнутое вечно с вами, до окончания времени. Однако в действительности ничто не достигнуто: то, чего вы достигли, – вовсе не достижение, но в то же самое время это «ничто» и есть истинное достижение». В данном случае речь идет о понимании. Мастерство – понимание. Важно не воспроизведение жеста как такового, а осуществление эффективного, верного и законного действия. Для этого необходимо понять основные принципы его действия, а последующее применение в дальнейшем может варьироваться в зависимости от индивидуального стиля каждого массажиста.

Еще раз следует упомянуть о том, что для серьезного массажиста отличная техника является не самоцелью, а лишь обязательной предпосылкой для постоянного продвижения к некой более значительной цели. Именно поэтому он непременно должен стремиться к безупречному (на интуитивном уровне) владению всеми техническими приемами массажа, чтобы иметь возможность дальше продвигаться по тернистому пути, конечным пунктом которого является помощь людям.

5.2. Программа профессиональной тренировки массажиста

О способностях человека судят по его достижениям в процессе обучения или выполнения какой-либо деятельности.

...

Эпитеты «профессионал», «мастер», «виртуоз» как свидетельство высших достижений – желанная мечта любого специалиста, влюбленного в свое дело, а здоровые амбиции – прекрасный мотив для ее реализации. Однако столь лестные титулы способен заслужить далеко не каждый, а только тот, кто не останавливается на пути к совершенству – от потенциальной способности к реализованной возможности – и не жалеет сил и времени для постижения новых граней своей профессии.

Для совершенствования профессиональных качеств массажиста особое значение имеет развитие двигательных умений и навыков. Научиться выполнять элементарные массажные

приемы может практически любой желающий, однако освоить весь их арсенал (к примеру, «классической» техники массажа) в состоянии только специалист, постоянно не только повышающий свои знания в области частных методик массажа, но и совершенствующий свои двигательные способности. Мало того, применение в процессе выполнения массажа разнообразных манипуляций, как правило, служит самой лучшей профилактикой перегрузки отдельных мышечных групп и предотвращением возможных заболеваний, развивающихся вследствие имеющихся (по разным причинам) дефектов массажной техники.

На сегодняшний день наиболее распространено деление двигательных способностей на два класса.

Комплекс кондиционных или энергетических (в традиционном понимании – физических) способностей в значительно большей мере зависит от индивидуальных морфологических факторов, биохимических и гистологических перестроек в мышцах и организме в целом и включает силу, выносливость, скорость и гибкость.

Комплекс координационных («информационных») способностей преимущественно обусловлен влиянием ЦНС (психофизиологическими механизмами управления и регулирования), – способность к равновесию, ориентированию, реагированию, дифференцированию параметров движений, ритму, перестроению двигательных действий, вестибулярной устойчивости, произвольному расслаблению мышц и согласованию их работы.

Если на начальном этапе обучения массажной технике совершенствование двигательных способностей желательно, но не обязательно, после освоения базовых массажных приемов (первичная специализация) дальнейшее развитие своих потенциальных возможностей – для массажиста насущная необходимость. Безусловно, развитие как кондиционных, так и координационных способностей следует проводить одновременно и параллельно.

Тем не менее с целью методического оформления предлагаемой программы профессиональной тренировки массажиста рационально описать перечень последовательных этапов совершенствования профессиональных двигательных умений и навыков в зависимости от уровней построения движения.

Так, по представлениям Н.А. Бернштейна (1947), в процессе построения движений следует выделить две основные группы уровней, регулирующих структурами ЦНС, – субкортикальные, или низшие кинематические, и кортикальные, или высшие (сознательные). В зависимости от структурных единиц этих уровней регуляции складываются и их ключевые свойства:

- кондиционные способности для изолированной мышцы и мышечной группы;
- координационные – для мышечной группы и двигательного стереотипа;
- конструктивные (бытовые, профессиональные, спортивные) – для двигательного стереотипа и смыслового двигательного акта;
- творческие – для смыслового и мотивационного двигательных актов.

Непосредственно сам процесс построения движения (по П.К. Анохину, 1935) проходит в соответствии с определенными этапами. Так, цель подготовительного этапа – обеспечение условий для создания двигательного навыка. Задачи, которые решаются на этом этапе, – создание предпосылок для физической готовности к освоению двигательного навыка и обеспечение психической готовности к последующим этапам.

При начальном обучении преследуется цель сформировать умение выполнять необходимое двигательное действие хотя бы в «грубой», несовершенной форме.

Следующий этап – углубленного разучивания – преследует цель довести первоначальное «грубое» владение техникой действия до относительного совершенства.

Цель завершающего этапа – закрепление и дальнейшее совершенствование приобретенного двигательного акта.

Для первого этапа построения движений наиболее оправданно использование элементов самомассажа, а также упражнений на развитие гибкости и силовых характеристик

основных мышечных групп, значимых для профессиональной деятельности массажиста, в то время как на втором и третьем этапах максимальное внимание уделяется освоению упражнений на развитие координационных способностей.

Общие правила программы тренировки рук массажиста:

1. Стремиться к тому, чтобы движения и левой, и правой рукой были аналогичными, синхронными, так как одинаковое владение обеими для массажиста служит одним из показателей его квалификации.

2. Развивать не только способности суставов и мышц кистей, но всей свободной верхней конечности и плечевого пояса, так как они представляют собой единую кинематическую цепь.

3. Занятия должны быть не длительными и утомительными, а краткими, но систематическими. При утомлении необходимо сделать перерыв или выполнить упражнения на расслабление мышц рук (встряхнуть ими и т. п.).

4. Переходить «от простого к сложному» следует постепенно, оттачивая правильность и эстетическую привлекательность выполнения движений (правильное красиво, красивое правильно).

5. Подбирать необходимый комплекс упражнений надо, соблюдая принцип индивидуальности, в зависимости от имеющихся анатомо-функциональных особенностей строения (форма кисти, длина рычагов и т. п.), определенных признаков дисгармоничного развития (тугоподвижные суставы, слабые мышцы и т. п.) и, конечно, учитывая побудительные мотивы для занятий.

I. Улучшение трофики тканей. Прежде чем переходить непосредственно к совершенствованию двигательных способностей, массажист должен знать и уметь выполнять приемы гигиенического самомассажа, предназначенные для увеличения кровотока, профилактики застойных явлений, усиления трофики тканей и регуляции мышечного тонуса. Систематические сеансы самомассажа должны органично войти в его распорядок дня. Как правило, массируются мышцы шеи, надплечий и верхних конечностей.

Наиболее оправданно применение методики самомассажа (А.А. Бирюков, 1992), включающей такой порядок выполнения приемов: для крупных мышечных групп – поглаживание, разминание (в том числе и продольное – «выжимание»), непрерывистая вибрация (потряхивание) и снова поглаживание, а для суставов – поглаживание, растирание, поглаживание. Все массажные движения выполняют от периферии к центру в умеренном темпе. По времени процедура такого самомассажа не должна превышать 10–15 минут.

Элементарные приемы самомассажа рационально использовать также и для подготовки рук к предстоящему массажному воздействию («для их разогрева»). К ним относятся:

1. Растирание ладоней движениями вверх-вниз (рис. 53).



Рис. 53

2. Растирание боковых поверхностей сцепленных пальцев движениями вверх-вниз



(рис. 54).

Рис. 54

3. Потирание ладонной и тыльной поверхностей кистей рук, как при их мытье (рис. 55).



Рис. 55

4. Сжимание кистей рук, попеременно меняя их положение (рис. 56).



Рис. 56

5. Надавливание сильно сжатыми четырьмя пальцами одной руки на основание большого пальца, середину ладони, основание пальцев другой руки (рис. 57).



Рис. 57

6. Похлопывание ладонями («аплудисменты») (рис. 58).



Рис. 58

7. Растирание каждого пальца вдоль, затем поперек ладонными поверхностями большого и указательного пальцев или внутренними (боковыми) поверхностями



указательного и среднего пальцев (рис. 59).

Рис. 59

8. Растирание и разминание ладоней и тыльной поверхности кистей шестигранным карандашом с постепенным увеличением усилий (Й. Цуцуми, 1990). 9. Разминание ладонной и тыльной поверхностей кистей при помощи грецкого ореха или шарикового рифленого массажера: его кладут между кистями рук и совершают круговые движения, постепенно увеличивая силу нажима и темп (рис. 60).



Рис. 60

II. Кондиционные способности. При их совершенствовании основное внимание уделяется гибкости суставов, эластичности, силе и выносливости основных мышечных групп, значимых для профессиональной деятельности массажиста. Скоростные качества не столь важны для массажной практики и, как правило, не требуют дополнительного развития.

а) Гибкость. У профессионального массажиста должны быть гибкие суставы, эластичные связки, не «зажатые», без «блоков» и без болезненных уплотнений мышцы. Для этого надо систематически выполнять упражнения на развитие гибкости – «растяжки» прежде всего для мышц плечевого пояса и свободной верхней конечности. Каждое растяжение удерживается в течение 30 секунд. Повторить 4–6 раз. Основное движение выполняется на выдохе.

1. И. п. (исходное положение) – лежа на животе, руки согнуты в локтях, предплечья опираются о пол. Не отрывая предплечий и живота от него, отжаться, чтобы выгнуть спину в верхнем грудном отделе.

2. И. п. – лежа на спине, согнув ноги в коленях, стопы на полу. Руки переплетены за головой. Потянуться головой к груди, при этом не отрывая лопаток от пола.

3. И. п. – стоя, заведя одну руку за спину. Захватить другой локоть согнутой руки и потянуть через среднюю линию спины, чтобы стабилизировать левое плечо. Наклонить голову к правому плечу. Повторить с противоположной стороны.

4. И. п. – стоя лицом к углу комнаты или дверному проему. Подняв руки в стороны, чтобы локти были на уровне плеч, а предплечья направлены строго вверх, упереться ладонями в стену или дверной проем, чтобы растянуть грудные мышцы, и сделать шаг вперед.

5. И. п. – стоя, руки заведены назад на уровне плеч, упираются в стену, пальцы направлены вверх. Согнуть ноги и несколько опуститься вниз, не отрывая рук от стены.

6. И. п. – стоя, подняв одну руку на уровне плеча и согнув ее в локтевом суставе. Другой привести согнутую руку по направлению к противоположному плечу в горизонтальной плоскости и потянуть локоть к плечу. Выполнить с противоположной стороны.

7. И. п. – стоя, ноги на ширине плеч, в руках гимнастическая палка или веревка. Руки за спиной на ширине плеч обратным хватом. Медленно поднять их над головой и завести вперед, затем выполнить движение в обратную сторону.

8. И. п. – стоя, согнуть одну руку, заведя ее за голову, локоть направлен вверх, кисть находится на лопатке. Захватив локоть кистью другой руки, потянуть его вниз.

9. И. п. – стоя, согнуть одну руку в запястье при помощи другой. Выпрямить ее, удерживая за кисть другой рукой.

10. И. п. – стоя, руки согнуты и находятся на уровне груди, кисти соприкасаются ладонными поверхностями. Надавливать ладонью одной руки на пальцы другой.

11. И. п. – стоя или сидя. Пассивные движения (сгибание-разгибание, приведение-отведение, круговые движения, тракция, ротация) в суставах пальцев обеих кистей.

б) Сила, выносливость. Для развития силовых качеств могут использоваться как статические, так и динамические упражнения свободного характера, с сопротивлением, отягощением в уступающем или преодолевающем режимах.

Изометрическое напряжение мышцы удерживается в течение 7-10 секунд, а упражнения с сопротивлением выполняют по 10–15 раз.

1. И. п. – стоя, руки вдоль туловища. Левую ладонь положить на правую. Преодолевая уступающее сопротивление левой руки, согнуть правую в локтевом суставе – вдох, затем давить левой рукой на правую и, преодолевая ее сопротивление, вернуться в исходное положение. Выполнить с противоположной стороны.

2. И. п. – то же, как в предыдущем. Обхватить пальцами правой руки левое плечо и, преодолевая сопротивление, привести левую руку к правой стороне груди, затем, преодолевая сопротивление правой, вернуться в и. п. Сменив и. п. – обхватив левой рукой правое плечо, проделать то же упражнение. В и. п. – вдох, приводя руку к груди – выдох.

3. И. п. – сидя на стуле. Обхватить руками колено одной ноги, сделав вдох, преодолевая сопротивление ноги, притянуть колено к груди – выдох. Затем, оказывая сопротивление руками, разогнуть ногу до исходного положения – выдох. Выполнить с противоположной стороны.

4. И. п. – стоя, руки за головой, кисть правой руки удерживает запястье левой. Преодолевая сопротивление левой руки и удерживая локоть правой в крайнем верхнем положении, разогнуть правую руку по направлению вверх – вдох. Затем, преодолевая сопротивление правой, согнуть ее левой рукой до и.п. – выдох. Выполнить с противоположной стороны.

5. И. п. – стоя, соединив пальцы на затылке. Преодолевая сопротивление мышц шеи, руками наклонить голову книзу до касания подбородком груди – выдох. Затем, преодолевая сопротивление рук, отклонить голову назад – вдох.

6. И. п. – стоя, опереться ладонями в подбородок. Преодолевая сопротивление мышц шеи, медленно руками надавливать на подбородок, отклоняя голову назад, – вдох. Затем, преодолевая сопротивление рук, наклонив голову вниз – выдох.

7. И. п. – стоя. Повернув голову до отказа влево, правой ладонью опереться в подбородок. Преодолевая сопротивление правой руки, повернуть голову до отказа вправо – вдох. Вернуться в и. п. – выдох. Повторить упражнение, повернув голову вправо, опереться ладонью левой руки в подбородок.

8. И. п. – стоя или сидя. Сцепив крайние фаланги пальцев, сжимать в кулак пальцы правой руки, преодолевая сопротивление левой. Затем проделать упражнение, сгибая в кулак пальцы левой руки. Это упражнение можно выполнять сцепленными в межфаланговых суставах пальцами.

9. И. п. – стоя или сидя. Надавливать ладонной поверхностью пальцев одной руки на тыльную поверхность сомкнутых пальцев другой, преодолевая сопротивление. Выполнить упражнение, поменяв руки.

10. И. п. – стоя или сидя. Ладони сомкнуты перед грудью. Прогибание пальцев одной руки пальцами другой с преодолением сопротивления.

11. И. п. – стоя или сидя. Ладони сложить вместе, чтобы подушечки одноименных пальцев соприкасались друг с другом. Удерживая руки на уровне груди, плотно прижать ладони друг к другу, после чего с сопротивлением, опираясь только на кончики пальцев, отжать ладони, одновременно разводя пальцы друг от друга. Затем вновь с силой свести пальцы и ладони в и. п. (В.И. Иванов, 1991).

...

Упражнения на укрепление мышц плечевого пояса и свободной верхней конечности можно выполнять с дополнительными предметами: гантелями, пружинным эспандером, резиновым бинтом, кистевым эспандером и др.

Простейшее, но эффективное приспособление для развития силы мышц пальцев – «кистеукрепитель». Это круглая палка длиной 55 см, имеющая два диаметра: в средней части, длина которой 26 см, – 5 см, по краям – 3 см. В средней части просверлено отверстие, через которое проведен шнур длиной 50–70 см. На одном его конце завязан узел с таким расчетом, чтобы он не мог пройти в отверстие. К другому концу шнура прикреплено отягощение (гантель весом 5-10 кг).

С помощью этой палки можно выполнить такое упражнение: перехватывая ее поочередно кистями рук, накручивать на нее шнур с грузом. Затем, вращая палку в противоположном направлении, разматывать шнур. Упражнение можно выполнять, держа палку перед собой и за спиной, хватом сверху и хватом снизу, накручивать шнур к себе и от себя, при этом держа руки на средней, более толстой части «кистеукрепителя» или по краям – на более тонкой.

Еще одно упражнение с дополнительным предметом на развитие силовых характеристик мышц кисти: взявшись за угол развернутой газеты, начать комкать ее одной рукой, стараясь собрать весь лист в кулак. При этом поправлять бумагу другой рукой не разрешается.

Полезное упражнение для тренировки пальцев – отжимание в упоре лежа на пальцах, при этом туловище и ноги должны составлять одну прямую линию. По мере тренированности отжимания выполняют, опираясь сначала на четыре, затем на три, а потом и на два пальца каждой руки.

...

Рекомендуется каждые 2–3 месяца усложнять комплекс упражнений, увеличивая вес отягощения, количество повторов и интенсивность занятий. Количество повторов ограничивается только чувством утомления. Добившись необходимых результатов и выбрав из всего комплекса 3–5 наиболее сложных упражнений, выполнять их с определенной регулярностью.

III. Координационные способности. Все упражнения этой группы вначале осваивают под контролем зрительного анализатора, а затем с закрытыми глазами, вначале – обеими руками одновременно, затем – вместе и по очереди. После освоения конкретного упражнения его начинают выполнять в усложненных условиях – руки впереди, вверху и в стороны, а затем с движением всей руки в вертикальной, горизонтальной плоскости и по кругу, выполняя более сложные фигуры («восьмерку»), с одновременным передвижением (ходьбой). Комплекс упражнений подбирается в зависимости от намерения развить конкретную координационную способность.

а) Согласованная работа мышц

1. Тыльное и ладонное сгибание кистей рук. При первом пальцы разведены в стороны, руки направлены вперед, а при втором сжаты в кулаки, руки вдоль тела.

2. Вращение кистями рук с разведенными пальцами. При этом ими выполняется движение «волна» (их последовательное сгибание и разгибание в пястно-фаланговых суставах) (рис. 61).



Рис. 61

3. Движение «волна» вначале выполнять только пальцами, затем кистью, а потом всей рукой. Пальцы сомкнуты. 4. Одновременное сжимание пальцев в кулак и разжимание (разведение в стороны) напряженных пальцев (рис. 62).



Рис. 62

5. Поочередное сгибание и разгибание пальцев («счет на пальцах»). 6. Смена положений – пальцы выпрямлены, приведены («плоскостное» положение кисти) (рис. 63), далее большой палец отведен, остальные полусогнуты («обхватывающее» положение кисти) (рис. 64). Пястно-фаланговые суставы остаются в и. п.



Рис. 63



Рис. 64

7. Пальцы сомкнуты, большой приведен. Начав с мизинца, последовательно (веерообразным движением) согнуть все пальцы в межфаланговых суставах (рис. 65). Пястно-фаланговые суставы остаются в и. п. Затем обратным движением привести пальцы в и. п. Большой и мизинец в зависимости от фазы движения остаются выпрямленными.

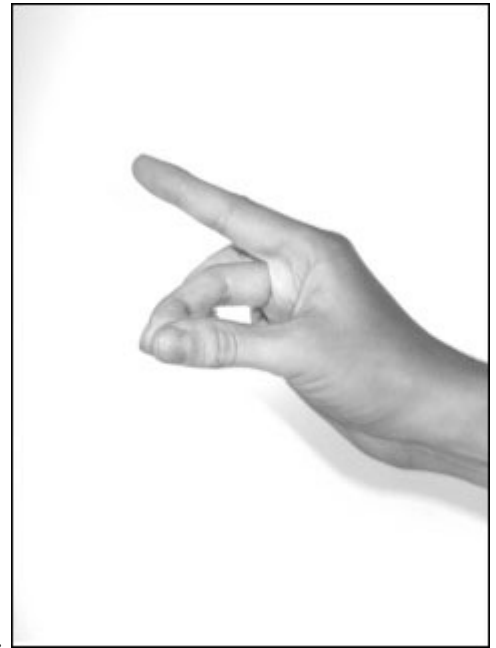


Рис. 65

8. Поочередно соприкоснуться подушечками четырех пальцев с большим (рис. 66).



Рис. 66



9. Поочередные щелчки каждым пальцем (рис. 67).

Рис. 67

10. Вращение каждым пальцем по отдельности по часовой стрелке и против нее



(рис. 68).

Рис. 68

11. Кроме больших пальцев, остальные в замке. Вращение по часовой стрелке и против



нее больших пальцев вокруг друг друга (рис. 69).

Рис. 69

12. Разведение пальцев в стороны и сведение вместе («ножницы»), сначала всех вместе, затем парами (большой – указательный, указательный – средний и т. п.). 13. Прижать подушечку большого пальца правой руки к подушечке указательного левой, а подушечку указательного правой – к подушечке большого левой и поместить их над предыдущей парой. Затем расцепить нижнюю и менять пары местами. Аналогично можно соединять подушечку большого с подушечками других пальцев (рис. 70).



Рис. 70

Для тренировки согласованной мышечной работы выполняют упражнения с различными предметами. Для мелких мышечных групп кисти (мелкой моторики) используют спичечный коробок, крупную монету, карандаш, грецкий орех, специальные массажные шары, шарики для настольного тенниса и др.

1. Взяв в ладонь два одинаковых по размеру грецких ореха, медленно делать круговые движения, перекатывая один через другой или вращая их по плоскости ладони друг за другом (так, чтобы они не соприкасались): в правой ладони – по часовой стрелке, в левой – против нее, затем наоборот (рис. 71 а, б).

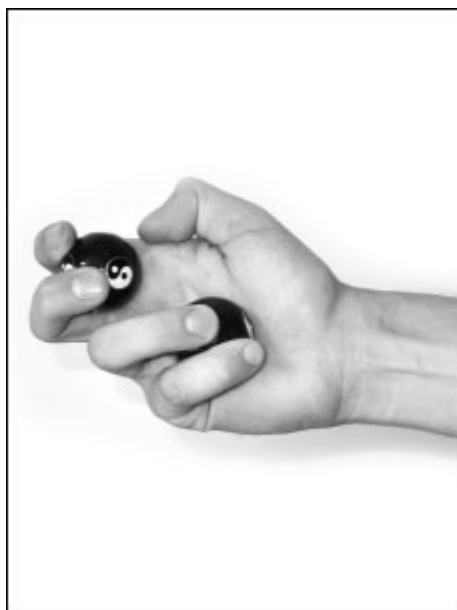


Рис. 71а



Рис. 71б

2. Положив на проксимальные фаланги пальцев полусогнутой кисти металлическую монету, перемещать ее за счет движений пальцев в направлении от указательного к мизинцу



и наоборот (рис. 72).

Рис. 72

3. Зажав карандаш или стержень между средними фалангами указательного и среднего, вращать его между всею пальцами кисти (кроме большого) (рис. 73).



Рис. 73

Определенное значение для развития координации движений имеют упражнения в равновесии (движения руками при стойке на одной ноге и др.), необходимое условие в которых – согласованность движений. б) Способность к реагированию

Упражнения на ее развитие характеризуются более сложной согласованностью движений. Необходимое условие для их выполнения – сосредоточение внимания занимающегося, поэтому они близко подходят к упражнениям, развивающим внимание и точность движений. Как правило, их выполняют с дополнительными предметами.

1. Одну руку приподнять на высоту глаз, взять карандаш за конец, а другую установить на уровне пояса. Отпустив карандаш, попытаться схватить его другой рукой.
2. Положить монету на боковую поверхность указательного пальца и тыльной стороной большого («ногтем») сделать щелчок так, чтобы монета отскочила вверх. Поймать ее.

3. Зажав монету в кулаке, приподнять руку на уровень глаз, ладонной поверхностью вниз. Отпустив монету, схватить ее, при этом сделав в воздухе рукой круговое движение.

Занятия с мячом для тенниса – простые и в то же время чрезвычайно эффективные упражнения: малый размер мяча и его прыгучесть осложняют его ловлю, требуя большой точности, внимания и лучшей координации движений. Наиболее легкие варианты упражнений с мячом – броски вверх. Впоследствии следует выполнять их с отбиванием мяча о пол, стену, делая бросок одной рукой, а ловя его другой, стараясь попасть в точно определенную цель. Можно, например, ловить его, подставляя руку снизу.

в) Способность к перестроению двигательных действий

Более сложные упражнения на развитие координации движений подразумевают способность к быстрому и точному перестроению двигательных действий.

1. Правой рукой взяться за левое ухо за головой, а левой – коснуться кончика носа и наоборот (упражнение «ухо – нос») (рис. 74).



Рис. 74

2. И. п. – сидя, руки на коленях. Одной рукой выполняют удары ребром по колену, в то время как другой производят круговые движения (упражнение «ребро – ладонь») (рис. 75).



Рис. 75

3. Пальцы одной руки сжаты в кулак, а пальцы другой по очереди с большим образуют кольцо, затем положения рук меняются (упражнение «кулак – кольцо») (рис. 76).



Рис. 76

г) Способность к дифференцированию параметров движения Для этого используют кистевой динамометр. Взяв его в руку шкалой вверх, сжать и запомнить результат. Затем попробовать повторить полученные показатели. После освоения этого упражнения проводится тренировка с попыткой повторить несколько раз значения «слабое – среднее – сильное» усилие.

д) Способность к поддержанию ритма

Как правило, их выполняют за столом, ориентируясь на звук удара руки по поверхности стола.

1. Свободное похлопывание ладонями по нему поочередно и одновременно, воспроизводя определенный ритм или мелодию.

2. Свободное постукивание пальцами по столу одновременно обеими руками и поочередно, воспроизводя определенный ритм или мелодию.
3. Надавливание поочередно подушечками пальцев на поверхность стола («имитация игры на пианино»). Выполняется сначала одной, затем другой, а после этого обеими руками одновременно (поочередно каждым пальцем).
4. Постукивание по краю стола поочередно большим, указательным и средним пальцами обеих рук.

Более усложненный для выполнения вариант – их сочетание на развитие способности к поддержанию ритма и перестроения двигательных действий.

5. Поочередно одной рукой стучат (кулаком), а другой хлопают (ладонью) по столу (упражнение «кулак – ладонь»).

б. Поочередная смена положения рук на столе «кулак – ладонь – ребро».

е) Способность к произвольному расслаблению мышц

1. Руку согнуть в локтевом суставе до прямого угла и сильно сжать пальцы в кулак. Напрячься и расслабиться, свесив руку вдоль туловища.
2. Маховые движения руками из стороны в сторону или по кругу (упражнение «мельница»).

3. Энергичное потряхивание расслабленной кистью в ускоряющемся темпе.

IV. Специальные способности. Качество работы массажиста в значительной мере зависит от тонкости осязания, степени развития мышечного чувства. Эти качества профессионал в области массажа должен всемерно развивать. Можно сказать, что рука для массажиста – его вторая пара глаз. Но у массажиста как мышечное чувство, так и тонкость осязания значительно ослабевают при утомлении. Если первое ослабляется в арифметической прогрессии, то второе снижается в геометрической прогрессии.

Тренировкой чувствительности массажиста следует заниматься последовательно: обучение распознаванию формы, консистенции и объемности предметов. Зрительное и слуховое восприятие постепенно умышленно исключают. Так, улучшить свою пальпаторную чувствительность помогут такие упражнения:

1. Исследование методом пальпации поверхностей монет, стараясь определить номинал каждой на ощупь, накрывая их все большим количеством листов бумаги. Аналогично можно определять номинал монет в кармане брюк.
2. Ощупывание и определение мелких предметов довольно сходной формы (например, ключей в связке).
3. Обнаружение остеолигаментарных реперов через поверхностные кожные слои.

Включение в процесс профессиональной подготовки массажистов элементов биоэнергетики, методических принципов по энергетическому воздействию и защите (В.Ф. Чудимов, О.В. Ромашин, 2002) не может быть признано рациональным ввиду разных требований к развитию чувствительности у массажистов и экстрасенсов. Если в первом случае требуется совершенствование контактного чувства (осязания), во втором – дистантного (различение на расстоянии от пациента ощущений тепла-холода).

V. Закрепление и дальнейшее совершенствование приобретенных двигательных навыков. Для поддержания достигнутых результатов на оптимальном уровне необходимы регулярные систематические физические занятия.

Желательно, чтобы начинающий массажист уже имел определенный опыт в вопросах физической культуры. Занятия такими видами спорта, как айкидо, дзюдо, йога, гимнастика, плавание и др., где необходимо совершенное владение собственным телом, всегда благоприятно сказываются на усвоении необходимых для массажа двигательных навыков, так как одновременно с ростом этих знаний все тело занимающегося проходит подготовку для решения будущих сложных координационных задач.

А вот занятия бодибилдингом, атлетической гимнастикой и т. п. видами физической культуры, наоборот, могут отрицательно сказаться на овладении свободой и легкостью движений, требующихся для массажной практики.

Благоприятное воздействие на развитие ловкости и пластичности движений кисти и пальцев рук массажиста оказывают также занятия изобразительным искусством (лепкой), жонглирование предметами и в особенности проведение фокусов (с картами, с монетой), не требующими дополнительных приспособлений, кроме собственных рук.

...

Со временем каждый массажист окажется в состоянии перенести полученные способности в массажную технику, приведя ее к собственным индивидуальным характеристикам, но и создавая новые оригинальные массажные приемы и их комбинации.

Сам по себе массаж – превосходные упражнения для освоения мануальной техники, выполняемой на «пациентах-натурщиках», извлекая при этом обоюдную пользу. Приемы массажа следует повторять при каждом удобном случае. Из своего рабочего дня, даже чрезвычайно напряженного, ежедневно можно выкроить 10 минут, достаточных для осуществления корректного массажа. Такой сеанс, безопасный для пациента, зачастую представляет собой не только тренировочный, но и настоящий терапевтический акт.

Часть II Массажные технологии

Глава 1 Мягкотканые техники Еремушкин М.А., Чикуров Ю.В

Профессиональные массажисты знают, что не во всех случаях с помощью приемов классической техники массажа удастся расслабить мышцу, находящуюся в состоянии повышенного напряжения. За последние 100 лет для ликвидации мышечного гипертонуса (релаксации мышц) был предложен целый ряд разнообразных оригинальных манипулятивных техник, часть из которых с успехом могут использовать в своей практике и специалисты в области массажа.

В порядке восстановления исторической справедливости следует подчеркнуть, что известный отечественный нейрохирург Пуусеп еще в 1906 году описал методику так называемого бескровного вытяжения седалищного нерва. Описательная характеристика этого технического приема не оставляет сомнений в том, что автор предложил методику релаксации мышц ишиокруральной группы. Достижимый лечебный эффект – релаксация мышц, согласно представлениям того времени, связан с высвобождением ствола седалищного нерва из рубцов, формирующихся в результате ишиаса.

В последующем возможность релаксации мышц под влиянием веса свисающей конечности травматологи-ортопеды с успехом использовали для вправления вывихнутой конечности по методике Джанелидзе. Больного укладывали на высокую кушетку таким образом, что его конечность свободно свисала в течение нескольких минут. В результате этого в мышце возникала стойкая гипотония, не препятствовавшая последующему вправлению вывихнутого сустава.

В 1979 году группой американских ортопедов методика релаксации мышц была описана под названием Muscle Energy Procedures (МЕТ). Она применялась для мобилизации суставов перед проведением деблокирования (суставных техник мануальной терапии) и относилась к категории мягкотканых техник мануального воздействия (рис. 77).



Рис. 77

Позднее отдельные элементы данной методики были обозначены чешским врачом К. Lewit (1980) как постизометрическая релаксация (ПИР), применявшаяся для вызывания гипотонии мышцы при лечении тендинозов, патологических моторных (двигательных) стереотипов и в качестве самостоятельного лечебного приема. На сегодняшний день, помимо ПИР, предложены и другие мышечно-релаксирующие методики. К комбинированным (совмещающих мягкотканное и суставное воздействие) мануальным техникам, вызывающим выраженное релаксационное действие на перенапряженные мышечные группы, относятся следующие разновидности:

1. Постизометрическая релаксация (ПИР) заключается в двухфазном воздействии на мышцу. Вначале производится предварительное пассивное растяжение мышцы до упругого барьера, затем пациент совершает активную работу по волевому сокращению мышцы в течение 6-10 секунд с интенсивностью около 5-10 % от максимально возможного. После чего дается команда расслабиться и производится дополнительное растяжение мышцы также в течение 6-10 и более секунд – до 30.

2. Постреципрокная релаксация (ПРР) осуществляется следующим образом. Предварительным напряжением мышцы-антагониста достигается максимально возможное растяжение заинтересованной мышцы. Затем в течение 6-10 секунд пациент производит усилие против оказываемого сопротивления, напрягая заинтересованную мышцу, и после небольшой паузы (5–7 секунд) совершается активное сокращение мышцы-антагониста, растягивая мышцу до максимально возможной амплитуды.

3. Постизотоническая релаксация (ПИТР) проводится после предварительного растяжения заинтересованной мышцы, а затем, совершая активное ее напряжение, при противодействии выполняется уступающая работа в течение 15–20 секунд.

4. «Растяжение-удержание» заключается в приложении пассивного усилия достаточной длительности (от нескольких десятков секунд до минуты и более) и интенсивности против имеющегося ограничения данного движения, связанного с мышечным гипертонусом.

Растяжение мышц проводится только вдоль оси мышечных волокон.

5. «Растяжение-натяжение (протяжение)» состоит в захвате большими и указательными пальцами обеих рук дистального и проксимального отрезков мышцы, находящейся в состоянии гипертонуса, и последующем смещении в противоположных направлениях захваченных участков. Прием исполним только при возможности захвата мышцы в двух

местах.

6. Миотерапия включает варианты пальцевого энергичного и длительного (в течение 1–2 минут) давления на перенапряженную мышцу. Используется в случаях «неудобной» для растяжения локализации заинтересованной мышцы. Может выполняться в форме прессуры (точечного массажа), «ишемической компрессии» или комбинироваться с другими методиками мануальной мышечной релаксации (ПИР, ПРР, ПИТР и т. п.). Техника прессуры (миотерапии) состоит в следующем [Prudden B., 1980; Travell J., Simons D., 1984].

Расслабленную мышцу растягивают до первого проявления чувства дискомфорта. Сначала болезненное мышечное уплотнение сдавливают большим (или более сильным пальцем) до появления переносимой боли. По мере уменьшения боли (адаптации пациента к боли) давление постепенно усиливают, помогая, если это необходимо, большим пальцем другой руки. Процесс сдавливания продолжается до 1 минуты силой 9-13 кг. Выделяют и другие варианты сдавливания: пальцем (дистальной фалангой или суставом), локтем в зависимости от толщины и глубины залегания пораженной мышцы.

Но не только воздействие на мышечную ткань относится к юрисдикции специалистов в области массажных технологий. Отдельными группами выделяют соединительно-тканый, переостальный, сегментарный виды массажа, а также краниосакральную терапию, ортобионию, сегментарное позиционирование и др. И все они также относятся к мягкотканым техникам мануального воздействия. Но наиболее эффективными, безусловно, можно назвать именно миофасциальные техники.

...

Появление в XX веке миофасциальных техник было настоящей революцией в мануальных методах диагностики и воздействия на пациента. Отличительной чертой мягких мануальных техник, в отличие от суставных, является их абсолютная безболезненность и безопасность для пациента. Это позволяет расширить диапазон специалистов, успешно их применяющих, помимо мануальных терапевтов, остеопатов, также массажистов, телесноориентированных терапевтов.

В основе всех мягкотканых техник лежит миотатический рефлекс. Миотатический рефлекс (от греч. *mys* – мышца, *tatis* – напряжение) вызывается растяжением мышцы, что приводит к увеличению длины мышечного веретена и вследствие этого к повышению частоты генерирования потенциала действия в сенсорном (афферентном) нервном волокне. Синонимами могут считаться – миостатический рефлекс, рефлекс Лидделла – Шеррингтона, Ферстера – Альтенбургера – сокращение мышцы-антагониста паретичной мышцы при пассивном растяжении или активном напряжении последней.

Как правило, в зависимости от миотатических связей мышечных групп выделяют варианты мышечнофасциальных или кинематических цепей (Т. Майерс, Л.А. Кадыров, О.В. Кузнецов, Р. Смичек, Л. Бюске и др.), воздействие на которые и проводится при помощи мягкотканых техник.

На сегодняшний день уверенно можно сказать, что мягкотканые техники, рассматриваемые в контексте миотатических связей, представляют собой наиболее эффективное и перспективное направление развития и совершенствования массажных технологий на ближайшие десятилетия.

Глава 2 Примеры дифференцированных методик массажа при лечении отдельных заболеваний

Методики массажа определяются клиническими проявлениями заболевания, локализацией патологического процесса, возрастом больного и рядом других факторов.

Примеры дифференцированных методик массажа при функциональных нарушениях

опорно-двигательного аппарата

Целью всех массажных мероприятий при коррекции функциональных нарушений структур ОДА является регуляция мышечного тонуса, в то время как задачи, исходные положения, план процедуры, курса имеют свои характерные особенности, в зависимости от той или иной формы функциональных нарушений.

Массаж при кифотической осанке

Задачи

1. Снизить тонус мышц передней поверхности грудной клетки.
2. Повысить тонус мышц межлопаточной области.

Исходные положения пациента

1. Лежа на спине, под коленными суставами валик.
2. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности грудной клетки.
2. Массаж задней поверхности шеи.
3. Массаж области спины.

Методические особенности техники. Акцент делается на межреберные мышцы, большую и малую грудные мышцы, переднюю зубчатую мышцу с использованием приемов поглаживания, разминания и вибрации, характерных для седативной методики. Важно при выполнении приемов разминания осуществлять смещение грудных мышц.

На задней поверхности грудной клетки массируются мышца разгибатель спины, трапециевидная мышца, мышца подниматель лопатки, ромбовидные мышцы. При этом используются приемы тонизирующей методики. Для проработки подлопаточной мышцы следует применять методический прием смещения лопатки.

Массаж при лордотической осанке

Задачи

1. Снизить тонус мышц поясничной области.
2. Повысить тонус мышц разгибателей бедра и мышц брюшного пресса.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж поясничной области.
2. Массаж ягодичной области и задней поверхности бедер.
3. Массаж области живота.

Методические особенности техники. В процессе массажа детальной проработке подвергаются пояснично-подвздошная мышца, мышца разгибатель спины, квадратная мышца спины. Ведущим приемом является смещение.

Тонизирующее воздействие оказывается на большую ягодичную мышцу и группу мышц бедра (двуглавая мышца бедра, полусухожильная и полуперепончатая мышцы, тонкая мышца и др.). Заканчивается массаж всегда тонизирующими приемами на прямых мышцах живота. Так как при массаже области живота не рекомендуется использовать ударные приемы, то в этом случае для тонизирующего воздействия следует применять точечную вибрацию прерывистого характера.

Массаж при асимметричном дефекте осанки

Задачи

1. Повысить тонус ослабленных и снизить тонус напряженных мышечных групп.
2. Улучшить трофику (кровоток, обменные процессы) в сегментарно заинтересованных зонах туловища.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на боку, со стороны вогнутости дуги искривления, нижняя нога выпрямлена, а

верхняя согнута в коленном и тазобедренном суставах.

3. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры и методические особенности техники. Седативная методика выполняется со стороны вогнутости, а тонизирующая – со стороны выпуклости. Вначале массируются участки со стороны вогнутости как первичной, так и вторичной дуги, и только затем участки со стороны выпуклости. Физиологический эффект методики в большей степени связан с механизмом биологической обратной связи (БОС), т. е. стимулировать пациента напрягать окололопаточные мышцы со стороны выпуклости искривления (прижимать лопатку к грудной клетке).

Не следует в процессе массажной процедуры ограничиваться только массажем спины. Следует включать также массаж передней поверхности грудной клетки и живота, соблюдая правила дифференцированного воздействия. В исходном положении лежа на боку со стороны вогнутости, акцент делается на переднюю зубчатую мышцу и межреберные мышцы со стороны выпуклости дуги.

Массаж при функциональных деформациях нижних конечностей

Задачи – в зависимости от вида деформации, повысить или понизить тонус основных антигравитарных мышечных групп (мышца разгибатель спины, большая ягодичная мышца, четырехглавая мышца бедра, трехглавая мышца голени и др.).

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.

2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры. При Х-образной (вальгусной) деформации:

1. Массаж задней поверхности нижних конечностей.

2. Массаж передней поверхности нижних конечностей. При О-образной (варусной) деформации очередность обратная.

Методические особенности техники. Ввиду того что механизм развития Х- и О-образных деформаций нижних конечностей различен, существуют отличия и в методике массажа при данных функциональных нарушениях. Так, Х-образная деформация чаще сопровождается снижением мышечного тонуса, в связи с чем компенсаторно увеличивается площадь опоры. Соответственно массаж следует проводить в форме тонизирующего воздействия, активно используя приемы прерывистой вибрации. Область массажа должна включать не только нижние конечности, но и поясничную область и мышцы живота.

В отличие от Х-образной О-образная деформация нижних конечностей чаще сопровождается дисбалансом мышечного тонуса. Массаж при этом должен выполняться в форме седативной методики для приведения основных антигравитарных мышечных групп и их антагонистов в единое урегулированное состояние, с использованием приемов обхватывающего разминания и не прерывистой вибрации.

Массаж при плоскостопии

Задачи – повысить тонус ослабленных и снизить тонус напряженных мышечных групп голени и стоп.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.

2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж задней поверхности голени.

2. Массаж передней поверхности голени.

3. Массаж наружной и внутренней поверхностей голени.

4. Массаж подошвенной поверхности стопы.

Методические особенности техники. Уплотнение продольного и поперечного сводов стоп отрицательно сказывается прежде всего на рессорной функции всей нижней конечности. При этом состоянии определяется функциональная недостаточность в особенности мышц, удерживающих продольный свод стопы – задняя большеберцовая

мышца, длинная и короткая малоберцовые мышцы и поперечный – мышца, приводящая большой палец стопы, червеобразные мышцы, межкостные мышцы. При этом не свойственную для себя нагрузку берут мышцы разгибатели стопы (передняя большеберцовая мышца, длинный разгибатель пальцев, длинный разгибатель большого пальца стопы и др.) и трехглавая мышца голени. Соответственно массажное воздействие начинается именно с этих структур, в форме седативной методики, снижающей их повышенный мышечный тонус. После чего приемами разминания и вибрации в режиме тонизирующего воздействия переходят к массажу внутренней и наружной поверхностей голени и подошвенной поверхности стопы. Помимо этого, в ряде случаев в процессе массажа можно использовать рефлекторные упражнения лечебной гимнастики, чередующиеся с массажными приемами.

Примеры дифференцированных методик на этапах лечения заболеваний опорнодвигательного аппарата

Особенностью массажных методик при травмах и заболеваниях ОДА является то, что в зависимости от стадии патологического процесса они могут менять свою направленность (к примеру, переходя от седативной к тонизирующей).

Массаж при сколиотической деформации позвоночника (диспластический сколиоз II–II и IV степени)

Задачи

1. Повысить тонус ослабленных и снизить тонус напряженных мышечных групп.
2. Улучшить трофику (кровоток, обменные процессы) в сегментарно заинтересованных зонах туловища.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на боку, со стороны вогнутости дуги искривления, нижняя нога выпрямлена, а верхняя согнута в коленном и тазобедренном суставах.
3. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры и методические особенности техники. При II–III степени сколиотической деформации позвоночника показан дифференцированный массаж мышц спины и живота с более интенсивным тонизирующим воздействием на вогнутой стороне искривления и седативным на выпуклой. Особенности методики связана с тем, что на стороне выпуклости искривления паравертебральные мышцы находятся в растянутом состоянии, т. е. напряжены, а на стороне вогнутости места прикрепления мышц сближены, т. е. расслаблены.

Из приемов седативного воздействия используются преимущественно приемы поглаживания и разминания (смещения в горизонтальной плоскости), а из арсенала тонизирующих приемов – растирание, прерывистая вибрация (в вертикальной плоскости).

При IV степени диспластического сколиоза методика массажа иная – и со стороны выпуклости, и со стороны вогнутости используются приемы седативной направленности, с целью улучшения крово- и лимфотока и трофики мягких тканей спины.

Массаж при шейном остеохондрозе (на фоне гипертонического или гипотонического состояний)

Задачи

1. Регуляция систолического и диастолического артериального давления.
2. Снизить повышенный тонус мышц воротниковой зоны.
3. Улучшить трофику (кровоток, обменные процессы) в сегментарно заинтересованных зонах туловища.

Исходные положения

1. Сидя, облокотившись на спинку стула или лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж межлопаточной области.
2. Массаж волосистой части головы.
3. Массаж паравертебральных зон шеи и надплечий.
4. Массаж области живота.

Методические особенности техники. При склонности к повышению артериального давления применяют два основных приема – поглаживание и разминание. Все эти приемы чередуют с поглаживанием задней поверхности шеи и надплечий в направлении сверху вниз и наружу к плечевому суставу и подмышечной ямке. При массаже волосистой части головы разминание производят от затылочного бугра к темени (корректнее этот прием, выполняемый на данной области, называть растиранием). После этого больной откидывает голову назад, опираясь на грудь массажиста. В этом положении массируют лобную и височную область. Следует учесть, что у пациентов особенно болезненны области сосцевидных отростков, между бровями и по средней линии теменной области. Массаж паравертебральных областей выполняется в направлении снизу вверх до сегмента С4 приемами плоскостного и обхватывающего разминания в медленном темпе. Воздействие на мышцы живота осуществляют поглаживанием и разминанием по методике, общепринятой для этой области. Затем больной сгибает ноги в коленях, опирается стопами на кушетку, после чего начинают массаж кишечника. Заканчивают массаж, проводя прием встряхивания и поглаживания живота по часовой стрелке.

При гипотонических состояниях области массажного воздействия остаются прежние, но используется быстрый прерывистый темп выполнения массажных приемов (растирание, разминание, вибрация). Заканчивать процедуру рекомендуется массажем дистальных участков конечностей (стопы-голень, кисти-предплечья).

Массаж при поясничном остеохондрозе (рефлекторный болевой синдром)

Задачи

1. Уменьшение болей.
2. Снизить тонус мышц поясничной области.
3. Улучшить трофику (кровоток, обменные процессы) в сегментарно заинтересованных зонах туловища.

Исходные положения – лежа на животе, под животом и под голеностопными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж области спины с акцентом на поясничную область.
2. Ягодичные мышцы.

Методические особенности техники. Массаж поясницы должен охватывать область от Th12 до ягодич. Методика не дифференцированная седативная. Используются приемы поглаживания, продольного и поперечного разминания, непрерывистой вибрации (потряхивания). Ключевым массажным приемом является разминание (смещение в горизонтальной плоскости) пояснично-подвздошной мышцы, мышцы разгибателя спины, квадратной мышцы поясницы. При выраженном напряжении мышц одной стороны для снижения их тонуса применяют только приемы более легкого, мягкого поглаживания, а также разминания со слабым нажимом на ткани, а на второй стороне – все обычные приемы поглаживания, растирания, разминания и вибрации. При массаже только поясничной области без нижних конечностей добавляют массаж ягодич. Используют приемы поглаживания, растирания и вибрации.

Массаж при поясничном остеохондрозе (компрессионный синдром L5-S1, стадия обострения)

Задачи

1. Уменьшение болей.
2. Профилактика гипотрофии мышц бедра и голени.
3. Стимуляция крово- и лимфообращения в конечностях.

Исходные положения

1. Лежа на спине, под коленными суставами валик.
2. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности нижней конечности.
2. Массаж задней поверхности нижней конечности.
3. Массаж ягодичной области.

Методические особенности техники. Высота валика под голеностопными и коленными суставами зависит от выраженности болевого синдрома: чем сильнее боль, тем выше подкладывают валик. Массажу подлежат конечность на стороне поражения (задняя и передняя поверхность), а при двустороннем поражении – обе конечности, в следующем порядке: пальцы, стопа, голеностопный сустав, голень, коленный сустав, бедро, тазобедренный сустав, ягодицы. Применяют различные виды поглаживания, растирания, вибрации. При значительно выраженных болях вначале используют лишь плоскостное поглаживание, а по мере уменьшения болей и различные виды растираний. Точечная вибрация используется в области проекции точек Эрба (выхода нервов). По прекращению болей в нижней конечности допустимо добавлять приемы обхватывающего разминания. Методика недифференцированная тонизирующая, но щадящая. Длительность массажа на первых двух-трех процедурах составляет 5–8 минут, затем ее увеличивают до 15–20 минут. Массаж можно назначать ежедневно или несколько раз в день.

Массаж при повреждении капсульно-связочного аппарата коленного сустава (в ранний и поздний послеоперационные периоды)

В раннем послеоперационном периоде:

Задачи

1. Снизить тонус мышц передней поверхности бедра.
2. Стимулировать крово- и лимфообращение в заинтересованном суставе.

Исходные положения

1. Лежа на спине, под коленным суставом валик.
2. Лежа на животе, под голеностопным суставом валик.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности нижней конечности.
2. Массаж коленного сустава.
3. Массаж задней поверхности нижней конечности.

Методические особенности техники. При наличии контрактуры (тугоподвижности) в коленном суставе выполняется недифференцированная седативная методика массажа. Основные приемы на 4-главой мышце бедра – поглаживание, обхватывающее и плоскостное разминание, непрерывистая вибрация, на коленном суставе (при наличии окрепшего послеоперационного рубца) – растирание, мобилизации надколенника.

В позднем послеоперационном периоде:

Задачи

1. Повышение тонуса мышц передней поверхности бедра.
2. Стимуляция крово- и лимфообращения в заинтересованной конечности.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж задней поверхности нижней конечности.
2. Массаж передней поверхности нижней конечности.
3. Массаж коленного сустава.

Методические особенности техники. Методика тонизирующая. Основными приемами являются поглаживание, разминание. Акцент приемами разминания (преимущественного плоскостного) делается на внутреннюю головку квадратной мышцы бедра. На остальных мышечных группах применяются приемы обхватывающего разминания (смещение,

выжимание). Интенсивность приемов прерывистой вибрации возрастает в процессе курса массажа. На коленном суставе применяются только приемы поглаживания и растирания.

Массаж при спастическом параличе (в результате травмы спинного мозга, острого нарушения мозгового кровообращения)

Задачи

1. Понижение рефлекторной возбудимости мышц, находящихся в спастическом состоянии.

2. Укрепление паретичных мышц.

3. Восстановление нарушенных двигательных функций.

4. Профилактика образования контрактур.

5. Повышение общего психофизиологического тонуса.

Исходные положения

1. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

2. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик, под животом – подушка.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности нижней конечности.

2. Массаж передней поверхности грудной клетки на заинтересованной стороне.

3. Массаж верхней конечности.

4. Массаж задней поверхности нижней конечности.

5. Массаж области спины.

Методические особенности техники. В методике избирательного массажа на мышцах с повышенным или повышающимся тонусом применяют непрерывистое плоскостное и обхватывающее поглаживание, растирание, при массаже антагонистов (гипотоничных мышц) – плоскостное глубокое, щипцеобразное и обхватывающее прерывистое поглаживание, а также несильное поперечное и продольное растирание, легкое неглубокое продольное, поперечное и щипцеобразное разминание. Противопоказаны вибрация, похлопывание, постукивание. При массаже мышц с повышенным тонусом следует применять медленный, а с пониженным – значительно более быстрый темп.

При общем массаже вначале выполняется массаж со здоровой стороны, а затем с пораженной.

Массаж конечностей начинают с проксимальных отделов и проводят в направлении от центра к периферии. Вначале массируют спастичные мышцы, затем гипотоничные. Как правило, повышение тонуса наблюдается в антигравитационных мышцах: сгибателях руки (приведение плеча, сгибание в локтевом и лучезапястном суставах) и разгибателях ноги (приведение бедра, разгибание в коленном суставе и подошвенное сгибание в голеностопном суставе).

Прежде чем приступить к приемам массажа, необходимо добиться максимального снижения тонуса мышц, их расслабления посредством приемов встряхивания, пассивных движений, согревание конечности, растирания пяточного (ахиллового) сухожилия, сухожилий подколенных мышц, сухожилия двуглавой мышцы плеча.

При спастических параличах в связи со значительной утомляемостью мышц массаж не должен быть продолжительным (вначале от 5 до 10 и затем от 15 до 20 минут).

Рекомендуется в процедуру массажа включать пассивные движения для паретичных конечностей и элементарные дыхательные упражнения, а также сочетать массаж с лечебной гимнастикой, лечением положением и физиотерапевтическими процедурами. В сочетании с «классической» техникой массажа активно могут использоваться техники и методики точечного и сегментарнорефлекторного массажа.

Массаж при вялом параличе (при последствиях полиомиелита)

Задачи

1. Укрепление паретичных мышц.

2. Улучшение трофики мягких тканей, стимуляция кровотока.

3. Восстановление нарушенных двигательных функций.

4. Профилактика образования контрактур.
5. Повышение общего психофизиологического тонуса.

Исходные положения

1. Лежа на спине, под коленными суставами валик.
2. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик, под животом – подушка.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности заинтересованной нижней конечности.
2. Массаж передней поверхности грудной клетки на заинтересованной стороне.
3. Массаж заинтересованной верхней конечности.
4. Массаж задней поверхности заинтересованной нижней конечности.
5. Массаж области спины.

Методические особенности техники. При вялых параличах массажу обязательно должно предшествовать согревание пораженной конечности. Для этой цели можно применить лучистое тепло (соллюкс, световая ванна, индуктотермия), а также грелку на область шейных симпатических узлов при поражении мышц верхней конечности и на поясничную область позвоночника – при поражении мышц нижней конечности.

При массаже конечностей массаж применяют сначала на растянутых, ослабленных мышцах. В методике тонизирующего массажного воздействия можно применять непрерывистое и прерывистое обхватывающее поглаживание, растирание, легкое продольное и поперечное разминание, а также такие вспомогательные приемы прерывистого разминания и вибрации, как пощипывание и перемежающееся надавливание. Стимулирующее воздействие при пониженном тонусе и распространенной мышечной гипотрофии оказывает непрерывистая вибрация, включая вспомогательные приемы – сотрясение и потряхивание, вызывающее обширный поток проприоцептивных импульсов в центральную нервную систему.

При дозировке массажного воздействия следует исходить из оценки степени ослабления силы отдельных мышц или мышечных групп. Чем сильнее поражены мышцы, чем больше выражена их гипотрофия, тем нежнее и непродолжительнее нужно их массировать, так как энергичный массаж может усилить мышечную гипотрофию, а также вызвать дальнейшее ослабление пораженных мышц. По мере улучшения функционального состояния мышц, трофики тканей интенсивность массажных движений постепенно увеличивается.

Массажному воздействию подвергаются не только мышцы-агонисты, но и мышцы-антагонисты, однако массаж последних не требует избирательного воздействия и производится более облегченно.

После массажа нужно избегать потери тепла, для чего рекомендуется на больную нижнюю конечность надевать соответствующей длины теплый шерстяной чулок, а на верхнюю конечность – теплую перчатку.

Массаж при косолапости

Задачи – повысить тонус ослабленных и снизить тонус напряженных мышечных групп нижних конечностей.

Исходные положения

1. Лежа на животе, под голеностопными суставами валик.
2. Лежа на спине, под коленными суставами валик.

План процедуры

1. Массаж поясничной области.
2. Массаж ягодично-крестцовой области.
3. Массаж задней поверхности нижней конечности.
4. Массаж передней поверхности нижней конечности.

Методические особенности техники. Вначале проводится поглаживание по всей длине ноги, затем поочередно массируются: бедро; голень; ахиллово сухожилие; подошва. При массаже бедра используются приемы поглаживания, растирания, разминания в сочетании с

потряхиванием для лучшего расслабления мышц. На задней поверхности голени проводится дифференцированный массаж, так как состояние икроножной мышцы неоднородно: внутренняя головка напряжена и может быть несколько сокращена, наружная головка – растянута. По внутренней головке – выполняется легкое растирание подушечками пальцев, широко используются расслабляющие приемы: вибрационное поглаживание, потряхивание, мягкое и глубокое разминание, растяжение в сочетании с вибрацией. По наружной головке – проводится тонизирующий массаж, интенсивное растирание, в том числе пересекание, энергичное разминание, легкие ударные приемы. При массаже ахиллова сухожилия следует широко использовать щипцеобразное поглаживание, штрихование, растяжение с вибрацией. При массаже подошвенной поверхности стопы необходимо растягивать внутренний край стопы и тонизировать наружный. Массаж тыльной поверхности стопы проводится в коррегирующем положении: стопа под углом 90° к голени и с нормальным положением переднего отдела. Проводится тонизирующее воздействие, особенно по наружному краю стопы. Применяются энергичные приемы растирания (граблеобразное, штрихование, щипцеобразное – по краю), разминания (сдвигание, надавливание, щипцеобразное – по краю), легкие ударные приемы. Передняя поверхность нижней конечности массируется достаточно энергично (тонизирующая методика), всех основных приемов. Одновременно с массажем (после массажа стопы и голеностопного сустава) или после тепловых процедур необходимо произвести пассивные движения для коррекции приведения переднего отдела стопы.

Массаж при мышечной кривошее

Задачи

1. Улучшить кровообращение и лимфоток в пораженной грудино-ключично-сосцевидной мышце.
2. Расслабить пораженную грудино-ключично-сосцевидную мышцу.
3. Стимулировать, тонизировать грудино-ключично-сосцевидную мышцу с противоположной стороны.

Исходные положения – лежа на спине.

План процедуры

1. Массаж передней поверхности грудной клетки.
2. Массаж здоровой стороны шеи.
3. Массаж пораженной стороны шеи.

Методические особенности техники. При мышечной кривошее лечение следует начинать с 2-3-месячного возраста, используя лечение положением, массаж, гимнастику. Массаж проводят после гимнастических упражнений.

Для расслабления массируемой мышцы голова должна быть наклонена в сторону кривошеи. Пораженную мышцу надо массировать мягко, пластично. Должны проводиться нежные поглаживания, растирания в сочетании с вибрацией. Поглаживание проводят подушечками пальцев от уха к ключице, затем подушечками пальцев делают очень легкое постукивание по мышце, а затем снова ее поглаживание. Можно, мягко обхватив мышцу пальцами с обеих сторон, очень нежно покачивать ее, или, положив плашмя на мышцу III и II пальцы (ладонной поверхностью), делать легкие, частые колебательные (вибрационные) движения. После проведения этих приемов массажа, ведущих к расслаблению мышцы, ее очень нежно, легко растягивают, для чего массажные движения проводят от середины мышцы к противоположным ее концам с последующим поглаживанием уже от уха к ключице. То место, где мышца утолщена и происходят рубцовые изменения, надо очень мягко и пластично поглаживать, растирать, слегка растягивать, разминать и вновь поглаживать, а затем снова массировать всю мышцу по описанной выше методике.

Одновременно надо всеми приемами массажа укреплять мышцы шеи противоположной, «здоровой», стороны, так как они растянуты, ослаблены, а также мышцы лица, груди, надплечья, спины. Для этого делают легкое поглаживание, растирание, снова поглаживание, точечный массаж (тонизирующий метод), поглаживание, нежное разминание

и вновь поглаживание

Можно завершить массаж поглаживанием рук, ног, живота.

Глава 3 Инструментальный и аппаратный массаж

Инструменты массажиста

Еремушкин М.А

Рука, безусловно, является основным средством (инструментом) в работе профессионального массажиста. Однако зачастую оказывается чрезвычайно затруднительно или утомительно для самого массажиста использование мануальных (ручных) способов массажа. В таких ситуациях на помощь массажисту приходят инструментальные виды массажа. Широко используемые в практике различные массажные приспособления (массажеры) позволяют значительно улучшить лечебную помощь больным и увеличить производительность труда специалистов по массажу.

Классифицируют инструментальные виды массажа по следующим критериям:

1) применяются профессионально – массажистом или в быту, в качестве пособия для самомассажа;

2) оказывают механическое (деформирующее) или вибрационное воздействие;

3) имеют механический или электропривод;

4) цельные или сборные конструкции;

5) используют действие жестких (плотных) искусственных или природных материалов (камни, веники и др.), водную среду (гидромассаж) или смену воздушного давления (баро-, пневмомассаж);

6) восполняют арсенал приемов поглаживания, растирания, разминания, вибрации или комбинируют воздействие;

7) применимы для общего или локального массажа или для конкретной части тела, анатомической структуры (для кожи, мышц, соединительной ткани, надкостницы и т. п.) или полости (ротовая полость и т. п.) и др.

Возможно сочетание в одном приспособлении разных характеристик, соответственно с чем и будет определяться назначение массажера.

Если тенденция развития аппаратных массажных устройств идет в сторону бытового их применения, то массажеры все больше и больше входят в повседневный арсенал рабочих инструментов профессиональных массажистов.

...

Как правило, группы механических инструментов для массажа активно применяются в рефлексотерапевтической практике. Для врача-рефлексотерапевта или медицинской сестры рефлексотерапевтического кабинета это повседневная рутинная работа. Однако следует помнить, что к массажному воздействию относятся только методы поверхностной рефлексотерапии, к тому же без проникновения (травматизации) через кожные покровы.

Наиболее широко сегодня представлены механические массажеры из плотных искусственных или природных материалов.

Известно, что умеренная болезненность при надавливании на надкостницу у клинически здоровых лиц возникает при воздействии на нее с силой $(9,25 \pm 0,17)$ кг/см². В зонах автономной иннервации ирритированных задних корешков при спондилогенных заболеваниях периферической нервной системы ощущение боли у пациентов появляется при надавливании с силой $(1,49 \pm 0,12)$ кг/см². Сила давления $(6 \pm 0,66)$ кг/см² вызывает боль в пальце массажиста, которым осуществляется пальпация. Эти данные показывают, что периостальный метамерный массаж проводить руками физически довольно трудно, так как сила воздействия при массаже должна составлять от 1 до 15 кг/см². Поэтому возникает

необходимость в применении специальных массажеров (Исаев).

Как правило, к массажерам предъявляются следующие требования: массажер не должен травмировать ткани и в то же время должен быть умеренно упругим; плотность массажера должна незначительно превосходить плотность кожи человека; теплопроводность массажера должна быть незначительной.

С учетом указанных требований считается, что наиболее приемлемыми для изготовления массажеров являются: по плотности – дерево, эбонит, янтарь, в меньшей степени – кость; по коэффициенту теплопроводности – дерево, эбонит, резина (табл. 11, 12).

Таблица 11. Плотность материала для изготовления массажеров (по Ю.Г. Гофману, 1977)

Вещество	Плотность, 103 кг/м ³ при (20 °С)
Бамбук	0,31–0,4
Дуб	0,6–0,9
Орех	0,64–0,7
Груша	0,61–0,73
Вишня	0,7–0,9
Кизил	0,76
Бук	0,7–0,9
Сандал	0,91
Эбеновое (черное) дерево	1,11–1,33
Железное (бакаут) дерево	1,17–1,33
Янтарь	1,1
Эбонит	1,15
Кость (слоновая)	1,8–1,9

Таблица 12. Удельная теплоемкость материала для изготовления массажера (при 298, 15 К и 1,013–105 Па, Дж/кг К)

Материал	Удельная теплоемкость
Железо	460
Дерево	1256,1
Эбонит	1427,8
Резина	2135,4

Форма, внешний вид массажеров, конечно, могут быть самыми разнообразными (валики, ролики, веники и т. п.), но суть их, как и столетия назад, остается прежней – попытка заменить или дополнить возможности рук профессионального массажиста.

Роботные системы для массажа
Еремушкин М.А., Головин В.Ф

Использование приемов мануальной техники массажа является важной составной частью процесса восстановительного лечения, что связано с высокой терапевтической эффективностью данных манипуляций.

Однако сама по себе массажная процедура – чрезвычайно трудоемкое и утомительное для оператора (массажиста) занятие и требует от него не только значительного физического, но и психического напряжения. Именно по этой причине попытки заменить руку манипулятора каким-либо инструментом или аппаратом стали предприниматься с тех пор, как массаж оформился в один из самых необходимых, доступных и часто применяемых способов лечения широкого спектра заболеваний.

Еще отец русской школы современного классического массажа И.З. Заблудовский в конце XIX века указывал на перспективность использования технических средств в процессе массажного воздействия: «Нельзя ли воспользоваться новейшими усовершенствованиями механики для устройства таких машин, которые заменили бы действие рук, или не будет ли даже действие машин предпочтительнее действия рук? Стоило бы только изобрести такую машину, силу которой можно было бы в каждый данный момент определять в цифрах и, таким образом, вместо неопределенной работы массера, зависящей от субъективного мышечного чувства, иметь дело с работой, выраженной в цифрах; другими словами, вместо того, чтобы количество целебного средства взять на глазок, – взвешивать его на точных весах».

Однако за всю долгую историю массажа ни одно из предложенных массажных устройств так и не смогло полностью заменить действие рук массажиста.

С середины XX века, благодаря развитию таких научных дисциплин, как бионика и биокибернетика, моделирование живых систем, на основе высокотехнологических процессов и компьютерных технологий широким фронтом начало входить в медицинскую практику. Данный процесс ознаменовался созданием первых медицинских роботов и роботных систем. По архитектуре конструкций они стали делиться на **антропоморфные**, напоминающие по форме человеческое тело или его части, и **техногенные**, отдающие приоритет подобно функциональным возможностям человека, а не структуре. Клиническое использование роботов связалось с тремя традиционными видами медицинской деятельности – **уход**, **диагностика** и **лечение** отдельных заболеваний и патологических процессов.

...

Особое медико-социальное значение приобрели вопросы, связанные с применением разработок медицинской робототехники, пытающихся реализовать некий аналог «электронного помощника врача», который был бы не только советником, но и активным манипуляционным ассистентом.

Если использование хирургических или реанимационных роботов в сфере процедур, связанных с пространственными манипуляциями (инъекции, операционные разрезы и т. п.), сегодня стало обыденным фактом, то до недавнего времени считалось, что современная техника пока не в состоянии в полном объеме заменить координационные и чувствительные способности человеческой руки. Тем не менее, рассматривая массаж как форму механического воздействия, состоящего из трения, смещения, давления и колебаний, – факторов, вызывающих механические деформации мягких тканей, но использующегося с лечебнопрофилактическими целями, вполне обоснованно звучит предложение данное воздействие реализовать аппаратным способом. За счет изменения таких показателей, как время (t), частота воспроизведения приемов (ν), сила давления (F), коэффициент трения (k), направление, траектория движения (X), площадь воздействия (S), и ряда других механических характеристик, которые могут быть заданы программно, в свою очередь, опосредованно представляется возможным влиять на изменения физических параметров биологических тканей, подлежащих массажному воздействию – напряжение (σ),

относительная продольная деформация (ϵ), значения коэффициента продольного растяжения (Δl), модуль продольной упругости (E), тем самым непосредственно оказывая дозированное вмешательство.

Впервые идея управления аппаратными средствами для массажа с использованием робота была предложена российскими учеными на II симпозиуме по медицинской робототехнике в Гейдельберге в 1997 году. Шестизвенный промышленный робот Puma 560, предназначенный для сборки и дуговой сварки, был дополнен силовым датчиком для измерения усилия взаимодействия инструмента робота с мягкими тканями пациента. Робот «чувствовал» пациента, запоминал его рельеф, упругость, затем вычислял массажные траектории и воспроизводил их своими приводами. Штатная система управления робота, предназначенная для позиционного и контурного управления, соответственно могла реализовать алгоритмы раздельного позиционно-силового управления. Робот выполнял отдельные приемы техники классического массажа и акупрессуры на манекенах, собаках и людях-волонтерах. Данный метод массажа был защищен российским патентом.

Позже аналогичную идею реализовали голландские конструкторы E. Drissens и M. Ferstappen (2003), разработав серию роботов для массажа «Tickle».

Первый из роботов имеет металлический корпус, два электромоторчика с напряжением питания 5 В, аккумуляторную батарею и четыре датчика, позволяющих следить за наклоном поверхности, по которой передвигается робот-массажист. Движение осуществляется с помощью двух силиконовых гусениц, покрытых выступами и непосредственно создающих массажный эффект. Робот весит всего 165 г и способен передвигаться по телу человека со скоростью 1,2 см/с.

Второй робот является более интеллектуальным, но для его использования необходима стационарная массажная установка «Tickle Salon». Она состоит из робота, жидкокристаллического монитора и кровати, на которую ложится человек. Передвигаясь по человеческому телу, датчик постепенно сканирует его, создает карту тела, с помощью которой управляющий элемент робота может определять наиболее чувствительные точки, которые затем робот и будет массировать. Изображение карты тела выводится на монитор, к которому подключена электронная начинка робота.

Другие эксплуатируемые роботные системы, имеющие аналогично предыдущим конструкциям техногенную архитектуру (например, экспериментальный образец робота-медбрата, разработанный специалистами института автоматизации при Академии наук КНР), или антропоморфное строение, такие, как промышленные модели Sony SDR-4X, Kawada HPR-2P, Fejitsu HOAP-1, J SK H7, MIT Cog и др., на сегодняшний день не в состоянии конкурировать со специально разработанными манипуляционными роботами в совершенстве владения сочленениями «верхних конечностей», так как способны выполнять только грубые функции захвата предметов и переноса грузов, а соответственно, могут быть использованы исключительно в качестве помощников по уходу за больными.

Однако, несмотря на все положительные стороны и потенциальные возможности технической идеи по созданию манипуляционного помощника врача-массажиста, она имеет ряд слабых мест.

1. Экономическая эффективность робота для массажа в ближайшее время не сможет превзойти ручную работу человека-манипулятора. Сумма, затрачиваемая на подготовку массажиста и периодическое повышение его квалификации, несоразмерно меньше, чем производство, покупка, амортизация и обслуживание данной конструкции.

2. К тому же психологический барьер, который возникает у большинства пациентов перед использованием аппаратного воздействия в процессе лечебных процедур (тем более робота), может служить значительным препятствием для широкого применения данной технической разработки в клинической практике.

Таким образом, логично напрашивается вывод о сомнительных перспективах только лечебного использования в клинической практике аналогичных роботных систем в ближайшем будущем.

...

Тем не менее в ведущих отечественных научноисследовательских центрах в последние годы проводится разработка нового поколения медицинских роботов для массажа и мануальной терапии. Основным отличием от прежних моделей и научной новизной данной системы является попытка полностью заменить мануальную работу специалиста аппаратом с обратной связью и программируемыми функциями, максимально приблизив его воздействие к мануальным приемам, выполняемым массажистом или врачом и имеющим как лечебное, так и диагностическое назначение.

Наличие обратной связи в устройстве данной системы предоставляет возможность математического или визуального, в графической форме, отображения воздействия, т. е. определив механические свойства мягких тканей, подлежащих массажному воздействию, и задав определенные параметры этого воздействия, в результате можно определить динамику изменений биомеханических показателей массируемых структур как в процессе, так и после массажа. К тому же, как известно, на сегодняшний день нет промышленных образцов специализированной медицинской аппаратуры, способной в каком-либо наглядном виде отразить совокупный результат массажного воздействия (тонус кожи, тонус мышц, толщину кожной складки, ее подвижность, индексы Кетле, В.В. Бунака и др.).

Помимо этого, воздействие данного робота в сравнении с актом мануального воздействия обладает целым рядом отличительных особенностей, имеющих непосредственное клиническое применение.

Точность воздействия. В ряде случаев в процессе массажной процедуры возникает необходимость оказать чрезвычайно детализированное воздействие на ограниченном локальном участке поверхности тела пациента. Так, при массаже послеоперационного соединительно-тканного рубца с целью косметической минимизации кожного дефекта или профилактики спаечного процесса массажисту следует производить манипуляции в зависимости от хода линий напряжения Лангера. Невнимание к индивидуальным особенностям анатомического строения кожного покрова, недостаточные знания траектории проведения данных манипуляций и ряд других причин способны привести к нежелательным результатам массажной процедуры, выполняемой руками массажиста. Мехатронная система, предварительно определив степень напряжения тканей, позволяет более точно воздействовать на рубцовую и околорубцовую ткани в соответствии с линиями напряжения, не хаотичными, а ритмичными и строго направленными движениями.

Дозирование воздействия. Нередко в лечебной практике возникает необходимость оказывать дозированное воздействие на те или иные мягкотканые структуры, например при парезах, чтобы не переутомить мышцу механической стимуляцией и не вызвать снижения биоэлектрической активности мышечных волокон. В данном случае, не располагая системами обратной связи, массажист практически никаким способом не может дозировать свои манипуляции, а врач, назначающий эту процедуру, его контролировать. Имея возможность воспроизводить аналоги массажных приемов, таких как поглаживания, растирания, разминания и вибрации, «Мехатронная система для манипуляции на мягких тканях» способна выполнить данное задание с помощью устройства обратной связи, а также строго установив количество выполняемых движений, их интенсивность.

Надежность. Там, где есть однообразные технические приемы массажа или требуется приложение значительных мышечных усилий со стороны массажиста при наличии постоянного потока пациентов, а это прежде всего центры лечебного питания, занимающиеся лечением ожирения, целлюлита, косметические салоны, фитнес-центры, мехатронная система может стать достойной заменой ручной работы. Если качество массажной процедуры с каждым следующим пациентом у массажиста (любой квалификации) убывает в арифметической прогрессии в течение рабочего дня, то данный

недостаток абсолютно отсутствует у роботной системы.

Исключение или минимизация человеческого фактора. Наличие высококонтагиозных заболеваний (корь, краснуха, дифтерия, менингококковая инфекция), а также чрезвычайно опасных болезней, передающихся через кровь и другие биологические жидкости (ВИЧ-инфекция, вирусные гепатиты В, С, Д, SARS), окончательное излечение от которых пока невозможно, в ряде случаев не исключают использование в процессе лечебных мероприятий процедур массажа для этой категории пациентов. В некоторых случаях существует насущная необходимость проводить процедуры массажа во вредных условиях внешней среды, включая зоны повышенной радиации и запыленности. В подобных ситуациях повышенной эпидемиологической и экологической опасности использование робота для массажа является безальтернативным вариантом, так как работа человека-массажиста в таких условиях представляет для него определенную опасность.

Тем самым выигрыш робота в процедурах достигается за счет более точных, строго дозированных, многократно повторяющихся однообразных монотонных движений, независимых от утомляемости и субъективных оценок человека-манипулятора (врача, массажиста), в условиях, несущих определенную долю опасности для него. Особо следует выделить то, что использование рассматриваемой мехатронной системы в качестве **лечебно-диагностического комплекса** является особенно перспективным и, по-видимому, единственным направлением для практического внедрения данной технической идеи роботостроительства – создание робота-массажиста в медицинской практике. Тем более что потребность в подобных устройствах имеет насущную необходимость как для практической деятельности реабилитационных кабинетов, отделений, центров, санаторно-курортных учреждений, так и для работы научных институтов, занимающихся проблемами изучения действия массажных манипуляций.

Разрабатываемый медицинский робот является прежде всего умелым и умным помощником. Это – квалифицированный, хорошо обучаемый массажист, выполняющий движения с дозированным усилием, неутомимый, без халтурных движений. Он может заменить массажиста, но не профессионального. Чувствительность рук, тонкая диагностика состояния мягких тканей присущи только профессионалу и недоступны пока для робота. Профессионал может быть мастером, передающим ученику тонкости своего искусства и контролирующим работу. Поэтому проблема грядущей безработицы массажистов является надуманной. Аналогичная «проблема» встречается при внедрении автоматизации в любую область, ранее обслуживаемую низкоквалифицированными рабочими. Выход в повышении квалификации с освоением робототехники.

Разрабатываемый медицинский робот запатентован и представляет приоритет российской медицины и робототехники. Поэтому реализация этой идеи в стране имеет большую экономическую выгоду. Приходится сожалеть, что в России может появиться медицинский робот после закупки его на Западе. Если год назад идея была уникальна, то сейчас на Западе появляются разработки медицинских комплексов для мануальной терапии с использованием промышленного робота Пума, российский аналог которого, РМ-01, для массажа и мануальной терапии был предложен в России еще в 1997 году.

Таким образом, дальнейшее создание и совершенствование роботных систем для манипуляции на мягких тканях в качестве лечебно-диагностического комплекса способно открыть новый подход к дозированному, а соответственно и строго научному применению мануального воздействия в клинической практике, что, в свою очередь, открывает новые горизонты в развитии и совершенствовании как техники, так и методологии массажа и мануальной терапии.

Глава 4 Массажные технологии в спа Сырченко А.И

История «спа»

Вплоть до середины XX века под «спа» в основном подразумевалось исключительно

гидролечение. «Вода» было ключевым и центральным понятием. Откуда произошло само слово «спа»?

До наших дней дошла правдоподобная легенда, объясняющая происхождение слова «спа» в том значении, которое близко нашему сегодняшнему пониманию этого явления. Во времена Великой Римской империи один из легионов подавлял в низовьях гор Арденн, практически в самом центре Европы, бунт непокорного племени. Нелегкая победа была за римлянами, и в результате тяжелых боев многие легионеры оказались ранеными, а остальные – крайне утомлены. Обычно на восстановление боевого порядка уходило несколько недель. Но в этот раз, выражаясь современным языком, процесс реабилитации раненых и истощенных солдат завершился в течение нескольких дней.

Когда информация о «чудесном исцелении и восполнении сил» дошла до столицы, сенат решил изучить причины «арденнского феномена». Этими причинами оказались несколько факторов, примененных комплексно и систематично в одном месте и последовательно во времени. Умеренное питание (пророщенные злаки, оливковое масло, фруктовые соки), тепловая детоксикация (термы), массаж и масляные растирания во время банного процесса, разумная гимнастика и, самое главное, купание в местных природных источниках минеральной воды и прием ее вовнутрь – вот основные инструменты восстановления, которые «поставили в строй» римских легионеров. Особенно сенат вдохновил факт использования природных минеральных источников. Затрат никаких – а эффект очевиден. И далее последовало «системное решение» (прообраз современного закона о курортах) – римским войскам предписывалось в приграничных территориях природные минеральные источники включать в состав Римской империи, а также минеральные источники, уже находящиеся на территории Римской империи, использовать в оздоровительных и реабилитационных целях. Место, где впервые был получен массовый оздоровительный эффект от комплексного воздействия природных факторов, называлось «спа» (этимология этого слова от английского *spraw*, которое, в свою очередь, происходит от *espa*, что на валлонском диалекте означает «*фонтан*»). Во времена Древнего Рима это было именно место, город Спа возник значительно позже (в 1326 году).

В XIV столетии Спа превратился в гостеприимный курорт, а в XVI веке воды Спа в кувшинах продавали уже во многие страны Европы. С водами модного курорта слово «spa» в буквальном смысле было перенесено в Северную Англию, что на северном диалекте как раз и звучало как «spraw». В 1596 году придворный врач королевы Елизаветы I доктор медицины Т. Брайт предложил использовать слово «spraw» для обозначения вод, пригодных для питьевого лечения. Так в XVI веке слово «spa» вошло в английский язык как обозначение места, где лечат целебными водами. Еще Петр Андреевич Вяземский в своей «Записной книжке» за сентябрь 1838 г. писал: *«Англичане уморительны со своими иностранными наименованиями. У них все минеральные воды Спа...»*

В 1717 г. на водах в Спа лечился Петр I. Как писал в своих записках «*Pierre le Grand aux eaux de Spa*» Альбин Боди, «непомерные труды последних лет и полное пренебрежение своим здоровьем не остались без вредного влияния на богатырскую натуру царя». По совету доктора Арескина (лейб-медик Петра I Роберт Эрскин) Петр Алексеевич отправился на лечение водами целебных источников в Спа в австрийских Нидерландах (нынешняя Бельгия).

В течение четырех недель (с 24 июня по 25 июля 1717 г.) Петр Алексеевич пил целебные Пуонские воды, кстати, «*rouhon*» – валлонское слово – «минеральный источник». Вернувшись домой, государь повелел искать лечебные воды, коих немало было найдено на бескрайних просторах Российской империи, а место, где возможно было проходить лечение водами, было названо лейб-медиком Петра I доктором Готлибом Шобером (немцем по происхождению) курортом – «лечебным местом».

На целебных водах, найденных по Указу великого государя всея Руси, были построены курорты, и на карте России появились Марциальные воды, Липецкие воды, Сергиевские воды, Кавказские Минеральные Воды, Столыпинские воды (ставшие впоследствии Чапаевскими).

Петр Великий пожелал увековечить память о пребывании своем в городе Спа. По распоряжению царя в Спа был поставлен памятник работы одного амстердамского скульптора, на котором начертана на латинском языке следующая надпись, сочиненная одним из приближенных царя: «Божией Милостию Петр I, царь всероссийский... ознакомившись с нравами различных европейских народов, посетив Францию, Намюр и Люттих, прибыл к этим водам в Спа, как к источнику спасения; после успешного лечения этими целебными водами, главным образом водами Жеронстерскаго источника, он вновь получил свои прежния силы и здоровье; июля 22-го дня 1717 года отправился в Голландию и, возвратившись в свою империю, повелел воздвигнуть здесь этот памятник в знак своей вечной признательности, в 1718 году».

Существует и еще одна популярная версия происхождения слова «спа» как аббревиатуры латинского «sanus per aqua» – «здоровье через воду». Однако, несмотря на то что именно эта версия считается почти канонической, популярна она стала лишь в конце XX века, когда латынь как язык общения уже умерла. На латыни к этому времени говорили лишь медики и юристы. Поэтому, скорее всего, попытка прибегнуть к латинскому языку в XX веке – это проверенный маркетинговый прием «искусственного старения», призванный увеличить добавленную стоимость спа-процесса как бизнеса.

В любом случае смысловое значение «спа» до второй половины XX века было связано исключительно с загородными курортами и гидролечением. Официальная медицина в разных странах и в разное время по-разному относилась к спа. От откровенных гонений до включения методов спа-терапии в общую систему реабилитации и профилактической медицины.

В нашей стране, обладающей своими собственными разнообразными минеральными природными источниками, на протяжении многих лет велась серьезная исследовательская работа, сформировалась научная платформа отечественной курортологии, были изучены лечебные эффекты природных факторов. Можно утверждать, что роль России и СССР в мировом спа-движении до конца XX века сказывалась именно в научном обосновании многих методов и средств, применяемых в спа. Именно по этой причине спа в России рассматривается наряду со спортивной медициной, медицинской реабилитацией в качестве составной части системы здравоохранения, а именно «рекреационной медицины». Рекреация (от лат. *recreatio* – восстановление) – комплекс оздоровительных мероприятий, осуществляемых с целью восстановления нормального самочувствия и работоспособности здорового, но утомленного человека. Понятие охватывает все виды отдыха – санаторно-курортное лечение, туризм. Восстановление эмоциональных и психологических сил, здоровья и трудоспособности путем отдыха вне жилища: на лоне природы, в туристической поездке и т. п. Специализированными предприятиями для рекреации считаются санатории, профилактории, пансионаты и др. Понятие стало использоваться в 60-х годах XX века в физиологической, медицинской, социальноэкономической литературе, по проблемам восстановления сил и здоровья рабочих. В последние годы XX века категорию активной рекреации стали называть велнес направлением, а пассивной – спа.

...

Рекреация в научном смысле имеет свои функции, в том числе медико-биологическую, воспитательную (социальнокультурную) и экономическую. В медико-биологической функции различают два аспекта: санаторно-курортное лечение и оздоровительный отдых. Оба предполагают восстановление работоспособности и снятие у человека

нервно-психического напряжения с помощью естественных факторов природы, средствами физической культуры, психотерапевтическими и физиотерапевтическими методами оздоровления, а также культурно-развлекательными мероприятиями.

Воспитательная функция определяет познавательную рекреационную деятельность, связанную с осмотром новой территории, природного ландшафта, предполагает знакомство с памятниками и другими культурно-историческими ценностями.

Экономическая функция – это возможность, вследствие рекреационных мероприятий, обеспечивать простое расширенное воспроизводство рабочей силы. Благодаря активному отдыху, у пользующегося санаторными услугами повышается производительность труда, увеличивается период сохранения полной работоспособности, снижается уровень заболеваемости.

Ключевой девиз современного спа в контексте рекреационной медицины – «здоровье здоровых».

Значение и современное понимание слова «спа»

Сегодня концепция «спа» расширилась до понятия фешенебельного курорта, а также комплекса услуг, в котором все направлено на достижение релаксации и здорового отношения к собственному организму. Сюда входит особая система питания, занятия физической культурой, телесно-ориентированные оздоровительные методики, медицинская оценка здоровья и общего состояния клиента, психоэмоциональная поддержка, обучение правильному питанию вне стен спа, антистрессовые методики, холистика (философия оздоровления естественными способами), тренировки духовного статуса человека, лечебная гимнастика и многое другое. В ряде европейских стран медики поддерживают концепцию спа-терапии вплоть до включения спа-процедур в национальные программы медицинского страхования.

Это целая система поддержания высокого качества жизни, профилактики заболеваний, поддержки высокого показателя здоровья и реабилитации после нагрузок при помощи средств и методов естественного генезиса.

В сегодняшнем виде спа – это успешный и развивающийся бизнес, основанный на уникальных методиках оздоровления. Современный спа – это прежде всего комплекс нехирургической и нефармакологической практики лечения, метод создания хорошего настроения и самочувствия. Во многих странах спа сегодня стал отраслью национальной промышленности.

После многократного употребления понятия «спа» необходимо дать его точное определение. В 1991 году была создана Международная ассоциация спа (International SPA Association – ISPA), именно усилиями экспертов этой организации через пять лет было сформулировано определение «спа». Сделано это было прежде всего для потенциальных клиентов. Чтобы клиенты могли иметь четкое представление и о наборе предлагаемых услуг, и какие преимущества несет в себе данный вид сервиса.

Итак,

Spas are entities devoted to enhancing overall well-being through a variety of professionally administered services, which may include skin and body treatments as well as fitness, nutrition and spiritually oriented programs that encourage the renewal of body, mind and spirit. Спа – это заведение, предназначенное для улучшения общего состояния человека с помощью разнообразных профессиональных услуг, которые наряду с прочими могут включать уходы за кожей, процедуры для тела, фитнес, здоровое питание, духовные практики, способствующие оздоровлению тела, сознания и души человека (цит. по Е. Богачевой).

Спа различают по типам:

Спа-центр. Предприятие, где реализованы все принципы спа, на которых построены рабочие кабинеты для процедур, кабинеты ухода за кожей, волосами и ногтями, меню ресторанов и комнаты для проживания гостей.

Спа-отель (спа-курорт). Спа, расположенный в помещении отеля или курорта, входит в собственность хозяина отеля или курорта.

Дэй-спа. Спа, расположенный в городе, строит свою деятельность по принципу «курорта-санатория одного дня».

Медицинский спа. Лечебное учреждение, где наряду с современными практиками медицины используются принципы, практики и препараты спа.

Спа на водах. Спа, построенный вблизи источника минеральных вод и активно использующий их в процедурах.

Спа-клуб. Учреждение, предоставляющее в основном услуги фитнес-центра, дополненные спа-процедурами.

Плавучий спа. Спа, расположенный на круизном корабле.

В последнее время появился и «спа в поезде» и «подводный спа». Возможно и дальнейшее расширение, распространение спа как явления. В любом случае – опять же для того, чтобы помочь клиенту разобраться в современном рынке, – разумно придерживаться международной классификации.

Самыми важными рекомендациями ISPA (помимо, конечно, самого определения «спа»), безусловно, являются десять необходимых элементов спа. Вот они:

- вода;
- здоровая пища, активные добавки, диета;
- занятия физической культурой;
- контактные процедуры (массаж, рефлексотерапия, телесноориентированная косметология);
- комплексное воздействие на тело, разум и душу;
- услуги красоты, основанные на натуральных продуктах;
- помещение, где соблюдаются правила жизненного пространства, экологии и климатологии;
- культура и искусство в интерьере, музыке, общении;
- современный менеджмент, маркетинг и стиль работы;
- ритмичность и цикличность.

Но именно массаж был, есть и, скорее всего, будет ключевой услугой в спа.

Определение спа-массажа

На сегодняшний день – спа-массаж как услуга в предприятиях отрасли спа уже перестал быть просто механической манипуляцией. Это возможность энергетической перезагрузки.

На самом деле спа-массаж – это простой и понятный для клиента путь в мир спа-культуры, повод задуматься и осознать свой образ жизни.

С 2003 года нами сформулировано определение спа-массажа, которое активно используется как в профессиональной среде, так и среди клиентов, конечных потребителей спа-услуг.

«Спа-массаж – это разновидность профилактического оздоровительного массажа, применяемого в спа-отрасли, который проводится с целью:

- укрепления здоровья и профилактики заболеваний,
- коррекции фигуры,
- коррекции психоэмоционального состояния клиента.

При проведении спа-массажа обязательно использование целевого воздействия на все пять органов чувств клиента. Конечной целью спа-массажа является гармонизация тела, сознания и души человека».

Отличительной и обязательной чертой спа-массажа является воздействие не только тактильное – это направленное воздействие на все пять органов чувств массируемого. Для эффективного решения конкретной задачи спа-мастер организует каждый канал входящей информации соответствующим образом, чтобы исключить «случайное» или хаотическое попадание информации. Ароматы, звуки, виды, информация о свойствах контактной

поверхности, вкус – все эти характеристики поступают в соответствующие отделы мозга через органы чувств массируемого – нос, уши, глаза, активные и пассивные контактные осязательные поверхности и, наконец – язык. Важно, чтобы все эти анализаторы не просто сообщали «в центр» «о приятном» – важно, чтобы все эти информационные сообщения совпадали с точки зрения решаемой задачи, подтверждая и усиливая друг друга.

Спа-массаж – это воздействие с заранее известным результатом, запрограммированный эффект гарантирован.

Разновидности массажа в современных спа

Классический массаж. Еще на рубеже XX–XXI веков судьба классического массажа в спа могла вызвать тревогу. Появлялись новые модные массажные методики как с Востока, так и с Запада. «Классика» стала многим казаться примитивной и устаревшей. Но именно время является лучшим критерием актуальности. Классика – наиболее предсказуемая техника, лучше всего изученная и, пожалуй, самая эффективная. Сегодня классический массаж – обязательная опция в спа-меню многих отечественных и зарубежных спа-центров. Варианты «классики» – шведского или калифорнийского массажа – лишь подтверждают эту тенденцию.

Массаж национальной школы. В современных спа-центрах России особой популярностью пользуются восточные техники массажа. Тайский, китайский, японский, корейский и т. д. Не менее популярен и гавайский массаж «ломи-ломи», индийский «абхьянга» и др. Эти массажные методики можно разделить по концепции воздействия: одни направлены на работу с так называемыми энергетическими меридианами, другие – используют классическую анатомию и физиологию. В одном случае направления движения и акценты – по ходу этих энергетических каналов и биологически активных точек, в другом случае – движения направлены в основном по ходу венозного и лимфатического тока.

Массаж «от косметической линии». Начиная с конца XX века с целью увеличения объемов продаж многие косметические бренды запустили свои фирменные массажные методики. Несмотря на то что среди них оказывались и весьма интересные и оригинальные, главная их задача – продажи косметики.

Авторские методики массажа. Почти каждый массажист с опытом работы начинает использовать свой собственный стиль работы. Некоторые создают собственные методики массажа, единицы из которых становятся действительно достижениями в мире массажа (рис. 78).



Рис. 78

Спа-массаж – это явление не только профилактической медицины, оздоровительной

рекреации, но это еще и, безусловно, бизнес со всеми вытекающими последствиями. Поэтому специалист и его менеджер должны заранее просчитать стоимость расходных материалов, необходимое дополнительное оборудование, его амортизацию, расходы на продвижение новой методики. Нужно принять во внимание рекомендуемую цену для клиента, при этом надо учитывать особенности своего региона. Критериями выбора массажной методики в спа-индустрии являются:

- результативность;
- безопасность;
- креативность;
- востребованность;
- рентабельность.

Тенденции развития спа в ближайшие годы

I. Появляется все больше интереса к развитию спа медицинской ориентации. Люди постепенно поворачиваются от традиционных западных методов лечения к более интегрированным подходам к здоровью. Ряд спа-экспертов предсказывает, что в недалеком будущем каждая больница будет оснащена элементами спа, особенно в части реабилитации. Спадает интерес к «шаманским» и эзотерическим спа. Современный спа-клиент хочет видеть доказанные современной наукой методы. Обратите внимание на жанровую эволюцию на телевидении – сначала была «сугубо медицинская» программа «Здоровье», затем – процветание псевдонаучного подхода, но очень доступного, типа «Малахов +», и потом – вновь разворот к медицинским экспертам, но в увлекательной манере в целом букете передач на сегодняшних центральных телевизионных каналах. Такая же ситуация и в современном спа. От медицинской курортологии, физиотерапии и гидролечения, через «мистические» и «волшебные» практики к интегрированным, научно обоснованным спа-технологиям, включившим первое и исключившим второе.

II. В России, Европе и США особенно быстрыми темпами развиваются семейные спа. Хотя в России пока еще это тенденция выражается в популярности парных процедур, а не в целостном концепте всего заведения.

III. Все больше владельцев спа на Западе и в России вводят в практику своих салонов восточные элементы. В России из-за неумения правильно выстроить спа-команду, наладить менеджмент чуть ли не идеальной моделью бизнеса стал считаться привоз азиатских спа-мастеров. Такая практика, строго говоря, незаконна. В Российской Федерации телесно-ориентированные практики являются массажем. Массаж в России имеют право делать специалисты со средним медицинским образованием и после прохождения специализированного обучения в государственных учреждениях в течение 288 академических часов с присвоением специальности «медицинская сестра по массажу». У «заморских» массажисток таких документов нет.

IV. Рынок спроса со стороны стареющих бэби-бумеров – наиболее перспективная таргет-группа потенциальных клиентов спа в будущем. Это поколение уделяет все больше времени и средств на то, что оно понимает под выражением «в здоровом теле – здоровый дух». Эти люди весьма восприимчивы ко всему новому, появляющемуся на рынке предложения в области оздоровления, омоложения и улучшения самочувствия. Кругозор этих потенциальных клиентов постоянно расширяется, поскольку они активно и с большой долей любознательности путешествуют по всему миру. Мир действительно стареет. В том числе стареет население России. Однако в отличие от европейских тенденций нельзя сказать, что российский спа-клиент «стремительно стареет». Сказывается разность как в менталитете, так и в уровне благополучия по сравнению с их европейскими ровесниками. Для наших современных «бабушек и дедушек» спа – непозволительная роскошь. Посетители «за 60» для отечественных спа – это в основном обладатели подарочных сертификатов, которыми «побаловали» взрослые дети своих родителей.

V. В составе клиентов все большую роль будут играть мужчины, в том числе в традиционно дамских областях (уход за кожей, ногтями и т. п.). Мужчина-клиент будущего

спа, как правило, узнает об этом заведении от жены или подруги, приходит туда из любопытства и быстро понимает, что это именно то, что ему нужно – в соответствии с общим холистическим подходом к стилю и образу жизни. Индустрия производства косметических препаратов специально для мужчин также будет развиваться весьма быстро.

Время, проведенное в спа, – это время для релаксации, сосредоточенности, восстановления здоровья и хорошего настроения.

Опыт спа для посетителя – это снятие стресса и напряжения мышц, приведения в порядок механизма мышления и принятия решений, заряд жизненной энергии, бодрости, хорошего самочувствия и настроения.

Заключение

Спа-массаж – это то самое новое, что является хорошо забытым старым. Осмысленное прикосновение внимательной руки – из интуитивного жеста, присущего древнему человеку, – до современных научно обоснованных методик. Оставаясь открытой развивающейся системой, спа-массаж базируется на классических канонах массажа, с одной стороны, оставаясь неотъемлемой его частью. В то же время спа-массаж вышел за строгие медицинские рамки, став элементом общечеловеческой культуры и важным инструментом, способствующим развитию личности современного человека XXI века.

Глава 5 Контактная психотерапия Новиков В.П

Телесно-ориентированная психотерапия (ТОП) является одним из основных направлений современной практической психологии, еще ее называют соматической психологией. В настоящее время в Европе и в Америке (в 35 странах мира) существует свыше 50 институтов и организаций с обучающими и терапевтическими программами различных школ и направлений ТОП, большинство из которых включают в свой арсенал психотерапевтические средства и массажные манипуляции.

ТОП – это искусство и наука, это способ «исцеления души через работу с телом», с запечатленными в теле переживаниями и проблемами человека.

Все, что происходит в душе человека, оставляет отпечаток в его теле. Наше сознание и бессознательное в 90 % случаев говорят не словами, а сигналами тела. Важно научиться улавливать эти сигналы, слышать свое тело, быть с ним в контакте, считают специалисты по ТОП. А чем, как не ТОП, в том или ином виде занимается каждый массажист во время работы с телом своего клиента.

В свое время Зигмунд Фрейд выражал надежду, что теория психоанализа когда-либо в будущем получит органическое подтверждение, так как основой психического является соматика, хотя и заглянуть туда ему в то время не удалось. Но это удалось сделать патриарху ТОП Вильгельму Райху, теоретические и практические исследования которого дали научное обоснование известному положению З. Фрейда: «Я» – есть прежде всего выражение телесного «Я». Работы В. Райха заложили основы соматической психологии и контактной психотерапии. Он же впервые развил теорию взаимодействия между психикой и телом. Исторически формирование ТОП, а соответственно включение тела, телесных процессов в понимание психологического развития личности являлось новым и нетрадиционным для западной психотерапии. Оно стало неким символом преодоления в XX веке господствующей веками парадигмы восприятия жизни тела как низкой и греховной составляющей человеческого существа, а в области мировоззрения и науки также и картезианской (Декартовской) традиции механистического (позже технологического) расчленения души и тела.

Современная ТОП является одним из основных направлений практической психологии в мировом психологическом пространстве. Она находится на острие так называемой «4-й силы» – транскультуральной, континуальной психологии, пришедшей на смену былым монотерапевтическим подходам, и узкой психологической специализации. Сегодня сложилась и действует тенденция к интеграции различных психологических направлений и

школ, к синтезу разнообразных методов, что наиболее ярко проявилось в истории формирования ТОП. Она возникла и продолжает в настоящее время развиваться в двух основных вариантах:

- как самостоятельное направление психологии и психотерапии;
- как дополнительное, в русле многих сложившихся ранее психологических подходов, прежде всего в психоанализе, гештальт-терапии, экзистенциальной психологии и др.

При этом специальные принципы и приемы контактной работы с телом используются не столько как источник информации, сколько в качестве основного средства непосредственного терапевтического воздействия.

ТОП как направление психотерапии объединяет ряд авторских методов: вегетативная терапия (В. Райх); биоэнергетический психоанализ (А. Лоуэн); стержневая энергетика (Д. Пьерракос); соматическая терапия – биосинтез (Д. Боаделла); радикс (Ч. Келли); хакоми (Р. Курц); соматический процесс (С. Келеман); организмическая психотерапия (М. Браун); первичная терапия, или терапия первичного крика (А. Янов); комплексы двигательных упражнений, связанных с выявлением и улучшением привычных телесных поз (Ф. Александер), а также осознанием и развитием телесной энергии (М. Фельденкрайз); структурная интеграция, или рольфинг (И. Рольф); биодинамическая психология (Г. Бойсен); бодинамика, или психология соматического развития (Л. Марчер); чувственное осознание (Ш. Селвер); психотоника (Ф. Гласер); процессуальная терапия (А. Минделл). В сферу ТОП входит также ряд оригинальных отечественных методик, в первую очередь танатотерапия (В. Баскаков). Близкими к ТОП является ряд методик, фрагменты которых могут использоваться в работе с клиентами: розен-метод (М. Розен); БЭСТ (Е. Зуев), инсайт-метод (М. Белокурова), различные виды двигательной и танцевальной терапии, включая анализ движений (Р. Лабан) и техник актерского мастерства, телесно-дыхательные и звуковые психотехники. Одной из значимых особенностей ТОП является то, что хотя она возникла и сложилась на Западе, тем не менее включила в себя многие достижения восточных духовных практик.

Общей основой методов ТОП, исторически обусловивших отделение их от психоанализа, является использование в процессе терапии (body-mind therapy) контакта терапевта с телом клиента, основанное на представлении о неразрывной связи тела (body) и духовно-психической сферы (mind). При этом полагается, что неотреагированные эмоции и травматичные воспоминания клиента, вследствие функционирования физиологических механизмов психологической защиты, запечатлеваются в теле. Работа с их телесными проявлениями помогает по принципу обратной связи проводить коррекцию психологических проблем клиента, помогая ему осознать и принять вытесненные аспекты личности, интегрировать их как части его глубинной сущности (self). Интеграция тела и разума основывается на функционировании интуитивных, правополушарных компонентов психики, иначе именуемых естественным организменным оценивающим процессом (К. Роджерс). Поэтому в работе терапевта с клиентом поощряется доверие последнего к телесным ощущениям, или интуитивной «внутренней мудрости» собственного организма. Тем самым методы ТОП ставят акцент в работе с клиентом на знакомстве с телом, подразумеваемом расширении сферы осознания им глубоких организмических ощущений, исследование того, как потребности, желания и чувства кодируются в различных телесных состояниях, и обучение реалистичному разрешению внутренних конфликтов в этой области.

...

Раскрепощение тела, «включение его в жизнь» приближает человека к его первичной природе и помогает ослабить отчужденность, испытываемую большинством людей (А. Лоуэн). В процессе работы внимание клиента направляется на его ощущения для повышения способности к осознанию телесных ощущений, производится также усиление телесных ощущений для поощрения чувств. Особое внимание уделяется ощущениям, связанным с

распределением в теле вегетативной или биологической энергии (В. Райх), начиная от поверхности кожи до глубинных процессов метаболизма (М. Браун), устранению нарушений, блокирующих ее нормальное протекание.

От простых телесных ощущений терапевт помогает клиенту перейти к эмоционально окрашенным телесным переживаниям. Зачастую это дает возможность осознать их историю, вернуться к тому времени, когда они впервые возникли (регрессия), чтобы прожить их заново и тем самым освободиться от них (катарсис). Тем самым человек обретает более прочный контакт с реальностью (заземление), включающий как физическую опору и устойчивость применительно к жизненным условиям (А. Лоуэн), так и тесную связь с собственными эмоциями и отношениями с близкими людьми (С. Келеман).

Помимо работы с внутренними переживаниями клиента, подвергаются анализу также и отношения клиента с терапевтом, представляющие взаимное проецирование ими друг на друга отношений с другими личностно значимыми персонами (перенос и контрперенос). При этом процессы переноса рассматриваются как в традиционном для психоанализа психологическом плане, так и в физическом и энергетическом.

Методы ТОП особенно эффективны для лечения психосоматических заболеваний, неврозов, последствий психических травм (травмы развития, шоковые травмы) и посттравматических стрессовых расстройств, депрессивных состояний. ТОП является также инструментом личностного роста, позволяющим добиться более полного раскрытия личностного потенциала, увеличения числа доступных человеку способов самовыражения, расширения самоосознания, коммуникации, улучшения физического самочувствия.

В арсенале ТОП имеются также различные упражнения: дыхательные, способствующие энергизации и коррекции дисфункциональных дыхательных паттернов; двигательные, способствующие устранению патологических двигательных стереотипов, развитию мышечного чувства и тонкой двигательной координации; медитативные и др.

Но, безусловно, основным является массаж.

Еще Вильгельм Райх считал мягкие ткани проекцией нервной системы и предлагал непосредственно воздействовать на «панцирь характера». «Панцирем характера» он называл хронические физиологические ригидности (зажатости), сдерживающие возбуждение. Он отделял свои аналитические интерпретации («анализ характера») от непосредственного воздействия на защитную мускулатуру, которое называл «вегетотерапией мышечных склонностей» и «анализом характера в области биофизического функционирования».

Пациенты Райха должны были раздеться и лечь на кушетку. Сначала он наблюдал дыхательные паттерны, выделяя семь колец мышечного панциря, охватывающего тело: 1) область глаз; 2) рот и челюсть; 3) шея; 4) грудь; 5) диафрагма; 6) живот и 7) таз. С помощью различных упражнений и массажа Райх систематически воздействовал на каждое кольцо.

Другой метод ТОП, активно использующий массажные манипуляции, – рольфинг, или структурная интеграция. Целью структурной интеграции является манипулирование и расслабление мышечной фасции с тем, чтобы окружающая ткань могла перестроиться в правильное положение. Процесс терапии состоит из глубокого массажа с помощью пальцев, суставов пальцев и локтей. Этот массаж может быть очень болезненным. Чем больше напряжение, тем сильнее боль и тем больше необходимость манипулирования. Вследствие взаимосвязи фасций всего тела напряжение в одной области оказывает ярко выраженное функциональное компенсаторное влияние на другие области. В рольфинге эмоциональная разрядка обычно ослабляет напряжение посредством манипулирования соответствующей областью тела.

Еще один ТОП-метод – Розен-метод – похож на массаж тем, что клиент лежит на массажном столе, а другой человек касается его. Однако в этой работе не употребляется масло, иногда используются подушки для создания комфорта; клиент частично одет, всегда в нижнем белье и, если это для него предпочтительнее, может оставаться в той одежде, в какой хочет. Клиент покрыт легким покрывалом для комфорта и тепла. Сессия обычно начинается

с того, что клиент лежит на животе, его просят перевернуться позднее в процессе сессии, которая длится пятьдесят минут. Некоторые практикующие стоят, другие сидят рядом со столом.

Когда начинается Розен-сеанс, терапевт кладет руки сверху на покрывало, а клиент начинает расслабляться и чувствовать себя более комфортно, когда терапевт отгибает покрывало и работает прямо на теле, обычно начиная с верхней части спины, но всегда тратит какое-то время на то, чтобы заметить и почувствовать, где есть напряжение. Одна рука используется для контакта с напряжением, другая рука обычно отдыхает и «слушает».

...

В своей книге «20 минут перерыва» Эрнест Росси, один из первых учеников Эриксона, издатель многих трудов, посвященных теории и учению Эриксона, и сам выдающийся исследователь, в 1986 году говорил: «Прикосновение может быть наиболее сильным социобиологическим сигналом из всех... Неудивительно, что люди, которым мы позволяем прикасаться к нам – массажисты и физиотерапевты, парикмахеры, медсестры и врачи, – часто становятся объектами нашего глубокого личного доверия».

Итак, телесно-ориентированная терапия – это одно из направлений психотерапии, имеющее свою длительную историю, различные теоретические и методологические подходы к лечению психики через изменения, производимые с телом. Разработано большое число техник телесной терапии, в которых используется взаимодействие с телом: движения, прикосновения, дыхание. Но большинство телесных терапевтов сегодня для снятия напряжения используют физический контакт, такой как массаж. И именно рациональное сочетание виртуозности массажных техник и психотерапевтических знаний в недалеком будущем способно интегрировать все разнообразие методов ТОП, связав воедино как вербальные, так и невербальные способы контакта терапевта и пациента.

Глава 6 Сценический массаж Кремлевская В.Г

Театр

Жалко выглядит кабаре, которое подражает театру; еще печальнее видеть театр, бездарно подражающий кабаре.

Антоний Слонимский

Театр многолик, у него своя древняя история. Дословный перевод этого термина – место для зрелищ. Он широко употребляется в большом количестве как театро– и литературоведческих, так и вовсе не имеющих отношения ни к театру, ни к литературе работ. По сути своей, он универсален, ибо охватывает многие сферы жизни. Жизнь, заключенная в шаблонные рамки, воспринимается как нудная и пресная. Чтобы разнообразить ее, люди играют, воображая себя и других не тем, что они есть на самом деле. Это необходимость для преобразования жизни, в которой все живые существа являются актерами с определенными ролями. Театральные условности отжили свое. Оставаясь верными себе, мы не можем принять театр, который по-прежнему обманывал бы нас. Нам нужно верить в то, что мы видим. Нам нужно, чтобы спектакль, который мы смотрим, был единственным в своем роде, чтобы он казался нам столь же непредсказуемым и столь же неповторимым, как и любой жизненный акт, как любое событие, определенное известными обстоятельствами. Именно тогда и возникает понятие «театрализация», чаще всего употребляющееся в словосочетании «театрализация жизни». Театрализация – это превращение чего-то в театр, придание феномену, не имеющему отношения к театру, игровых и ролевых черт. В основе театрализации жизни лежит присущий всему человечеству

инстинкт театральности; корни его уходят в первобытные эпохи, о чем свидетельствует культура архаичных народов, доживших до современности; театрализация охватывает все сферы человеческой жизни. Известно, что актер способен имитировать жизнь. Таков реалистический или натуралистический театр, где подражают действительности во всех формах ее ежедневной обыденности. Это один вариант театра. Вариант другой: попытка создать впечатление, что существует иной мир – мир театра, мир иной реальности, фантазии и праздника воображения, где действительность подвергается разного рода видоизменениям. В конечном счете его можно назвать миром иллюзии. Итак, либо повседневная жизнь, либо иллюзия – обе эти возможности давно существовали в театре. Во всей истории театра можно проследить их противоборство: вариант, более близкий фантастике (иллюзия), и вариант преимущественно реалистический (имитация жизни). В рамках спектакля они должны были быть чем-то совершенно настоящим или, если угодно, совершенно органичным, полностью натуралистичным. Это Аристотелев принцип: единство места, единство времени, единство действия, но «hic et nunc» (здесь и сейчас).

Известный московский режиссер Михаил Горевой в одном интервью сказал: «Я – наркоман от искусства, от уникального искусства театра. Театр – это моя жизнь, многое я ему отдал. Театр – это наркотик: раз выйдя на сцену, ты уже не сможешь без него. Задача театра, особенно сегодня, фактически медицинская. Я это определяю как «массаж души». Зачем человек приходит в театр, тратя деньги и время? В поиске чего? Я убежден, что театр сейчас не имеет право просто развлекать. Задача театра как живого искусства состоит в том, чтобы воздействовать на души человеческие, делать прямой «массаж души». Интересная мысль, не правда ли? Сколько ролей, сколько предназначений у театра, как по-своему трактует и понимает задачи театра каждый, кто имеет хоть какое-то к нему отношение. Однако в настоящее время право на жизнь завоевывает и другая теория. И озвучивают ее люди, далекие от театральных кругов. Если театр может быть массажем для души, то, идя от противоположного, способен ли массаж стать театром? Может ли серьезная медицинская лечебная процедура превратиться в развлекательное шоу? И ответ здесь только один, уже весьма красочно проиллюстрированный действительностью: да, может. Фитнес– и велнес-клубы стали зазывать клиентов лозунгом: «Активным образом жизни убежать от проблем со здоровьем». Из обычных санаторно-курортных учреждений начали образовываться так называемые спа-курорты. Спа по своей сути как раз и представляет собой отчасти «шоу для одного». Вокруг одного клиента разыгрывается целое театральное действо. Именно он, клиент, играет в этом спектакле главную роль. Сейчас люди все чаще стремятся к индивидуализму. Им больше нравятся вещи, созданные специально для них, нежели для безликой толпы по типовым эскизам. Им интересно иметь что-то особенное, существующее в единственном экземпляре, предназначенное не для массового зрителя, а для конкретного человека с его индивидуальным взглядом на мир, с учетом его интересов, его сильных и слабых сторон, его анатомии, наконец. Спрос рождает предложение – непреложная истина, являющаяся двигателем многих весьма неоднозначных проектов. И если пациентом нравится быть далеко не каждому, а клиентом хорошего престижного модного салона назваться и приятно, и не зазорно, то почему бы и не объединить праздник души и тела в одно целое? Так появились театры массажа, имеющие не столько лечебное, сколько развлекательное направление. Массажные шоу, красочные рекламные презентации массажных школ, спа-театры, театры экзотического массажа, театр прикосновений. Что это? Процесс развития или деградации специальности? Благо или зло? Лечение или развлечение? Разделение массажных технологий на внешний и лечебный эффекты продиктовано, по всей видимости, не желанием усовершенствовать терапевтический метод, не возможностью изобрести свою индивидуальную авторскую методику, не жадной устранить страх пациента перед ортодоксальной медициной, а простым человеческим стремлением превратить любой вид деятельности в доходный бизнес. Но, возможно, мы и ошибаемся. Давайте попробуем рассмотреть все по порядку. Вернемся к тому, с чего, собственно, начали, – к театру (рис. 79).



Рис. 79

Репертуар

Все люди – актеры. Откуда же взять для них репертуар?

С. Ежи Лец

Общеизвестно, что фантазии человека безграничны. А за тех, кто воображение имеет поскромнее, все придумали другие немного раньше. Слегка усовершенствовав их методы и наработки, привнеся некий игровой и зрелищный элемент, адаптировав под требования современности и запросы клиента, можно легко получить самостоятельную, готовую методику, имеющую право на жизнь и приносящую немалую прибыль. Главным механизмом, диктующим «правила игры», является рынок. Иначе говоря, объект искусства выступает как товар; субъект, его воспринимающий, – как потребитель. Восприятие искусства превращается в товарно-денежный обмен, регулятором и стимулятором которого является реклама.

Споры о том, чем же является массаж – наукой или искусством, ведутся уже давно. Элементы индивидуального творчества присущи любому массажисту при выполнении даже самой проработанной массажной методики. Высокий спрос на зрелища привел к появлению профессиональных организаторов и профессиональных исполнителей. Может быть, именно по этим причинам упорядочить перечень представленных на рынке шоу-программ довольно непросто. Здесь соседствуют экзотические виды массажа, зачастую совпадающие с оригинальными только названиями, европейские, восточные техники, дополненные некоторой фантазийностью, методы народной китайской, индийской, японской, русской, украинской медицины и многое другое, что может заинтересовать и втянуть в круговорот яркого представления. Основной принцип шоу в медицине – лечение должно быть с удовольствием. В мире существует очень большое количество массажных школ, а соответственно и приемов и разновидностей массажа. Современные массажные техники, применяемые в индустрии красоты, и в частности в спа, отличаются большим многообразием. В настоящее время, кроме ручных (мануальных) массажных технологий, активно используются техники выполнения массажа различными аппаратами, специальными инструментами, а также приспособлениями. Существует множество индивидуальных авторских методик, созданных на основе уже существующих видов массажа и разработанных мастерами на основе их личного опыта. Массажистами, искренне

влюбленными в свою профессию, восстановлены старинные национальные техники массажа, сочетающие в себе древность традиций, необычайно красивое зрелище и комфорт для клиента. Для иллюстрации приведем только некоторые из них:

- креольский бамбуковый спа-массаж
- африканский массаж деревянными молоточками
- камисимо
- китайский массаж сферами
- чакральный звуковой массаж тибетскими чашами
- самурайский массаж
- славянский веревочный массаж
- перуанский массаж в четыре руки
- массаж богатырский (педиальный, безопорный)
- славянский родовой массаж деревянными ложками
- джед-массаж
- велнес-инструментальный массаж
- медовое глазирование
- монастырский медово-восковый массаж
- массаж лыковыми мочалами
- сибирский спа кедровыми шишками
- предвечерний Лада-массаж
- техника древнеславянского «Ладного парения»
- славянский массаж живыми мешочками
- славянский родовой массаж деревянными ложками
- «7 венков Лекаря»
- лапландский спа-массаж холодом и огнем
- массаж полудрагоценными и драгоценными камнями и т. д. и т. п.

Было бы не совсем справедливо оставить в стороне и очень востребованную сейчас тему эротического массажа. За огромным количеством рекламы массажных и спа-салонов зачастую скрываются эротические шоу. Многие из них центральным сценарием заявляют именно массаж. Театры массажа, или спа-театры, как теперь стало модным называть подобные заведения, представляют обширную программу всевозможных видов постановочного массажа на любой вкус. Названия и описание массажного разнообразия впечатляют: Восточный массаж «Арабская ночь», тайский слим-массаж, Айс-крим, Брызги шампанского, Татушки, аква-боди-массаж, душ-коктейль, медовый шоу-боди-массаж в две руки на теплом столе и др. Только вот к массажу, как оздоровительной процедуре, подобные салоны никакого отношения не имеют, хотя, как и все, что востребовано, имеют право на жизнь.

Декорации

Натурализм в некоторых театрах необычайный! Даже запах портянок доносится со сцены. Только люди недостоверны.

В. Гюго

Театра без декораций не бывает. Ощущения – это еще не все, важны обстановка, мелкие детали, звуки. Декорации в сценическом, постановочном массаже играют едва ли не главную роль. Антураж здесь продумывается до мелочей, до тончайших нюансов. С появлением спа-культуры возникла определенная свобода в оправдании любого антуража, как грибы после дождя появляются новые и хорошо забытые старые техники и методики массажа, привязанные к любой культуре, любой идеологии, любому оформлению массажной сцены. Необходимость воздействия на все пять чувств вынуждает изобретать новые «фишки» – все то, что завораживает и манит, что непредсказуемо и неординарно, зрелищно и красиво. Сценарии программ создаются как самостоятельно, так и вместе с клиентами,

воплощая их фантазии и творческие идеи в жизнь. В зависимости от вида, места проведения и специализации мастера создается обстановка, соответствующая массажной программе. Это может быть восточная тема: благовония и свечи, сладости, дурманящие ароматические масла с тягуче-сладким тяжелым запахом, подушки и диваны, пестрые краски, лепестки роз, восточные музыкальные ритмы, соответствующие костюмы массажистов. Или японская тема – традиционная чайная церемония, кимоно, инь и ян, черное и белое. Очень интересно смотрится украинское спа: вышитые сорочки, шаровары, красные кушаки, дымящиеся чубуки с лечебными травами, оранжевые солнечные тыквы и тыквенное целебное масло, четыре руки гарных хлопцев или дивчин и полная релаксация.

...

Каждый такой массаж – это маленький спектакль со своим сценарием и «секретами драматургии», центром которого становится клиент. Умиротворяющая атмосфера, заботливые, почти нежные мастера, изысканный интерьер, заполненный музыкой и восточными ароматами, – традиционные декорации для идеальной «сценической» постановки.

Омовение ног, массаж головы, руки массажиста вырисовывают на затылке и висках загадочные узоры, легкие пальцы постукивают по лбу и линии волос, деревянные столы, массаж с лечебным маслом, смесь травяных порошков, завернутая в ткань и разогретая в масле на медной «сковороде», – все это звучит как песня, в которой мало слов, нужна еще мелодия и гармония. Массаж имеет свой рисунок, свой узор, слаженная работа массажистов похожа на таинственный обряд – легкий и красивый. Тело как будто качают упругие волны Индийского океана, лаская и даря новую, свежую энергию.

Китай, экзотические тропические острова, Индия, Тибет, Бали, Гавайи, Таиланд – путешествие по изысканным странам, фантазиям, мечтам. Разнообразие декораций позволяет отпустить фантазию в свободный полет, осуществить любое желание и причуду. Сцена – это то место, где клиента всегда ждут, где он будет в центре внимания, где каждое желание исполняется (рис. 80).



Рис. 80

Режиссеры

Режиссеры бывают трех видов: умные, изобретательные и большинство.

Жан Кокто

У истоков любого начинания стоят обычные люди. И у каждого свой, зачастую нелегкий, путь. Путь, по которому через какое-то время пойдут последователи, фанаты, интересующиеся, увлекающиеся, зеваки. Но это будет уже огромная толпа, во всеуслышание трубящая о себе и своих единомышленниках, привлекающая внимание и закручивающая водоворотом всех, кто попадается на дороге. И тогда у кого-нибудь из восторженных последователей не может не возникнуть вопрос: а кто был первым? Кто увидел то, что хотел увидеть, а не то, что содержалось действительно?

...

Театр массажа тоже имеет своих режиссеров, своих Станиславских, Товстоноговых, Виктюков.

Одним из родоначальников массажного шоу можно считать французского мастера массажа Ги Дюмона. Именно он создал так называемый артистический и ритмический массаж тела – более 250 движений, которые позволяют проводить массажный сеанс от одного до трех часов кряду в течение многих месяцев, при этом ни разу не повторяясь. Он устраивает театр массажа. Это завораживающее действо. Под определенную музыку (классическую, оперные арии, даже негритянский спиричуэл), сопровождающуюся игрой цветных фонарей, один или несколько массажистов, выполняя массажные пассы, кружат вокруг клиента, создавая нереальную, фантастическую атмосферу в зале. На такое шоу сейчас большой спрос как среди клиентов, так и зрителей (рис. 81).



Рис. 81

Его последователь – наш соотечественник Сергей Шарипов, калининградский массажист, не так давно открывший в своем городе Театр массажа. Четыре актера исполняют драму или комедию. Работают в восемь рук. На спектакле присутствует только один зритель – сам массируемый, который просто лежит на массажном столе, а актеры-массажисты делают массаж. Некоторые от такого спектакля испытывают шок и начинают плакать.

Актерами служат ученики массажной школы Шарипова – талантливые массажисты и массажистки, практикующие не один вид массажа. А еще они танцуют, о чем говорят прямо: «Мы танцуем вокруг пациента». Спектакль длится около сорока минут. Если играется драма, то звучит расслабляющая музыка, а если комедия – то тонизирующая. Чтобы клиент не отвлекался, на него надевают очки. А он угадывает, сколько человек его массируют. Это такой драматургический прием. Актер Смоленский говорит, что и сам получает огромное удовольствие от спектаклей. Но тут же оговаривается – никаких эротических элементов. Все в пределах допустимой нормы. Театр, по словам артистов, – это не способ зарабатывать деньги. Это смысл жизни. Одним из ярких организаторов рекламных шоу является итальянец Франческо Франко. Свой массаж он называет шаманским. Такой массаж требует медитативного состояния со стороны массажиста и экстатического со стороны клиента. Для его выполнения нужны не только массажист и клиент, но и аудитория, а также масла и музыка. Это выражение любви. Здесь нет разницы полов, поэтому прикосновения одни и те же для мужчины и для женщины. Работа на сцене с полуобнаженной моделью. Здесь все детали сливаются в одно завораживающее действо. При этом абсолютно нет интереса к ощущениям модели, зато присутствуют головокружительные кульбиты, танец, почти гипноз. Европейский рынок завоеван.

Испанец Энрике Кастеллс Гарсия создал оригинальную школу хиромассажа, своими корнями уходящего в начало XX века, когда натуропатом В. Л. Фернандесом был впервые зарегистрирован термин «хиромассаж» (от «хиро» – рука и «массаж»). Использование этой техники позволяет массажисту стать творцом, дарящим радость себе и пациентам, где торжествуют высокий профессионализм и мастерство. Некоторые специалисты сравнивают выполнение техники хиромассажа с испанским танцем фламенко. Движения массажиста напоминают неповторимый танец, и при этом каждый массажный прием выполняется абсолютно осознанно, с учетом особенностей организма каждого пациента. Испанцы – темпераментный народ. Считается, что они ко всему относятся с небывалой пылкой страстью, поэтому проживают жизнь ярко. Любовь, работа, творчество представляют собой клубок красочных эмоций. В массаже те же пестрые краски и эмоции. Костюмы двора испанских Габсбургов, очаровывающие длинные пассы, работа по всему телу одновременно, неизменный цветок в волосах, драматическое противопоставление черного и красного цветов, образы корриды, фламенко и оперы «Кармен». В массаж вошла красота.

Именно с техникой хиромассажа в середине 90-х гг. массажистка Елена Земскова своим выступлением, напоминающим в большей степени танец, чем оздоровительную массажную процедуру, очаровала столичную публику (рис. 82).



Рис. 82

Как только проект, запущенный для массового зрителя, начинает срывать лавры и овации, обязательно появится тот, кто начнет тянуть одеяло на себя, переиначивая созданное ранее на свой манер, привлекая внимание и удивляя чем-то иным, новым. Одна из вариаций на тему прикосновений. На фестивале «Театральная Нитра» в Словении Норвежский театр проводил мероприятие под названием «Коробка с дырками» всего для одного зрителя. Длилось оно 15 минут, но несколько женщин и пяти минут не выдержали, испугались и убежали. Потому что их там, в темноте, кто-то трогает руками. «Коробка с дырками» – предприятие больше медицинское, чем театральное. За дверью оказывается небольшой черный кабинет, где ровным счетом ничего нет, кроме зеркала, видеопроектора и той самой картонной коробки с двумя дырками на уровне рук – если в них заглянуть, то с другой стороны коробки-шлюза обнаружатся симметричные отверстия для рук. Больше ничего. В принципе, можно уходить. Но психологический расчет автора проекта норвежца Хейне Росдала Авдала точен: хочешь – не хочешь, но руки в дырки засунешь. И тут же окажется, что твои конечности в рапиде проецируются на внешнюю поверхность коробки, которую ты видишь прямо под собственным отражением в зеркале. Когда забава через пару минут надоедает, на экран с противоположной стороны высовываются две другие руки. Изображения чужих рук переплетаются с твоими, но сами твои руки до поры ничего не чувствуют – пока зрительные ощущения не дополняются тактильными, и твои пальцы действительно трогают внутри коробки чьи-то чужие пальцы. Чувство и изображение оказываются разделены: одно дело видеть и чувствовать одновременно, но совсем другое – видеть то, что с тобой происходит, «пропущенным» через видеокамеру. Контакт абсолютно анонимен: ни внешности, ни голоса, ни пола, ни возраста обладателя другой пары рук ты не знаешь. Некоторых эта неопределенность коробит, а кого-то, напротив, заводит. Есть же такие, как утверждают сексологи, обостренно чувствующие натуры, которые от одного чужого касания способны испытать сексуальное удовлетворение. Так что «Коробка с дырками», в сущности, является эротической инсталляцией. И действует человек в таких условиях, повинувшись инстинкту: каждый по-своему. Кто-то сразу убегает из театра прочь и несется мыть руки. Кажется неслучайным, что идея этого эксперимента пришла в голову именно норвежцу. В Европе чем севернее, тем строже принято блюсти физическую неприкосновенность друг друга. В Норвегии любое прикосновение человека к человеку – огромное переживание. Наверное, еще и по гигиеническим соображениям. Ими, кстати, не

пренебрегают и в «Коробке». Перед тем как расстаться, случайный «партнер» будто втирает в твои ладони пригоршню конфетти, которое постепенно сыпается вниз, оставляя после себя приятный запах, – так пахнут освежающие салфетки в самолете. Вообще, тонизирующий эффект норвежского проекта очевиден: массаж рук – весьма полезная вещь. Особенно на ночь: засыпаешь с ощущением, что случившееся в театре никогда не трогало тебя настолько сильно.

Актеры

Под крылом искусства артисты склонны считать себя более выдающимися фигурами, чем это есть на самом деле. А по правде сказать, им следовало бы знать, что их судьба – это судьба марионеток.

Морис Шевалье

В театре массажа, как и в любом другом театре, огромная роль отведена актерской игре. Мало кто из нас пойдет на спектакль просто так. В основном мы тщательно изучаем актерский состав и ищем фамилию режиссера. В старые времена это так и называлось, «пойти на актера». А уж доверить свое тело, свое здоровье неизвестному мастеру не только не интересно, но и страшно. Тем более что в каждой методике, в каждом виде массажа свои мастера, свои гении. И от их игры на хрупком инструменте нашего организма, от их профессионализма зависит и удовольствие, и должный эффект.

Отличительной особенностью российских массажных школ, которые проводят рекламные шоу, от их западных коллег является, как правило, понимание и четкое разграничение элементов зрелища и настоящей работы. На проводимых ими курсах ученикам всегда дается разъяснение, что нужно для того, чтобы завлечь клиента, и что нужно для того, чтобы действительно с помощью массажа решить возникшие у клиента проблемы с фигурой или самочувствием. Это, безусловно, заслуга российского менталитета и отечественного научного подхода к массажу. Сами мастера позиционируют свои музыкально-зрелищные, медитативно-танцевальные массажные техники именно как шоу, как театр, как сценические постановки, а не как лечебный процесс (рис. 83).



Рис. 83

Организуемые в последние годы по всей России (Самара, Новосибирск, Краснодар, Санкт-Петербург, Москва и т. д.) конкурсы и чемпионаты по массажу также несут в себе элементы шоу. Однако отбор участников происходит в чрезвычайно жесткой конкурентной борьбе. Непрофессионалы, специалисты, любящие «не массаж в себе, а себя в массаже», отсеиваются уже на первых турах конкурсных испытаний. Мало того, полуфинальная часть всех чемпионатов представляет собой проверку навыков классической техники массажа, а финальная – демонстрацию готовой массажной технологии, имеющей свои конкретные цели и задачи. Побеждает только тот, кто смог показать готовый конкурентоспособный продукт, методику массажа, которая может быть востребована клиентами. Таким образом, артистизма для полной победы категорически недостаточно (рис. 84).



Рис. 84

Бертольт Брехт считал, что система утверждает культовый, мистический характер актерской игры, основана на «внушении» и «мистике», на понимании актерского братства как «общины», а взаимоотношений артиста и «зачарованного» зрителя – как «священнодействия». Здесь и происходит такое единение мастера с клиентом, священнодействие, ритуал, оставляющий незабываемые впечатления, релаксацию и уход от проблем хотя бы на непродолжительное время. Всеволод Мейерхольд когда-то писал о театре: «В деле реконструкции Старого театра современному режиссеру кажется необходимым начать с пантомимы потому, что в этих безмолвных пьесах при инсценировании их вскрывается для актеров и режиссеров вся сила первичных элементов Театра: сила маски, жеста, движения и интриги. Маска, жест, движение, интрига совершенно игнорируются современным актером... Чтобы пишущего для сцены беллетриста сделать драматургом, хорошо бы заставить его написать несколько пантомим. Скоро ли запишут на театральных скрижалях закон: слова в театре лишь узоры на канве движений?» В театре массажа, как ни в каком другом, канва движений, жестов и пантомимы говорит о профессионализме мастера лучше рекламных лозунгов.

Зрители

Есть два способа живо заинтересовать публику в театре: при помощи великого или правдивого. Великое захватывает массы, правдивое подкупает отдельных лиц.

В. Гюго

Шоу-бизнес, как и любой другой бизнес, ориентированный на конкретных потребителей, ни от чего не зависит так сильно, как от покупательной способности в стране. С самых ранних моментов истории шоу-бизнеса обозначились непростые взаимоотношения между коммерческими зрелищами и более культурными видами досуга: зрелища более демократичны, но гораздо менее способствуют развитию личности. В XX веке шоу-бизнес решительно потеснил более элитарные виды искусства. Создалась ситуация, когда даже «высокое» искусство вынуждено использовать опыт шоу-бизнеса: вряд ли какое-либо явление культуры, художественное событие, произведение искусства и т. д. будет замечено общественностью и получит признание, если оно не обретет форму шоу. По мнению многих деятелей от искусства, успешно встроившихся в эту систему, рыночные отношения – единственный способ «спасти» культуру. Первые коммерческие зрелищные мероприятия проводились еще в Древнем мире. В Древней Греции любимыми видами развлечений являлись театр и спортивные состязания, а в Древнем Риме наибольшей популярностью пользовались бои гладиаторов. Если театральные постановки требовали от зрителя некоторой культурной подготовки, то созерцанием спортивных и гладиаторских турниров могла наслаждаться самая невзыскательная публика. С гибелью античной цивилизации исчезли и присущие ей зрелищные мероприятия. В средневековой Европе культ христианского аскетизма хотя и не уничтожил тягу простых людей смотреть на выступления бродячих жонглеров и скоморохов, но, по крайней мере, заставил считать зрелища постыдной забавой простонародья. Свою лепту в осуждение «бесовских игрищ» внесла как Реформация, так и Контрреформация. Зрелища были реабилитированы в эпоху Нового времени, когда стала развиваться индустрия досуга как часть сферы услуг. Так, в России легализация «различного рода публичных увеселений и простонародных забав» произошла лишь в 1854 году, когда дирекция казенных театров получила монопольное право на организацию эстрадных представлений, и только в 1882 году были отменены всякие ограничения на частное предпринимательство в концертно-эстрадной деятельности. Вплоть до начала XX века перед шоуменами стояла проблема – на одно представление невозможно было собрать много людей. Лишь с появлением звукозаписывающих устройств и радио, а затем кино и телевидения шоу-бизнес приобрел подлинные масштабы «зрелища для всего народа».

Актер может что угодно думать и говорить о своей публике. Он может сказать: «Я безразличен к ней» или даже: «Я ненавижу ее». Но это все лишь иллюзия. Актер любит свою аудиторию. Ему нужны его зрители, без них он не смог бы жить. Он прекрасно понимает, что работает для своих зрителей, а во время спектакля – вместе с ними. Публика является частью его профессии, притом одной из важнейших ее частей. Успех любого проекта зависит от его соответствия изменчивым вкусам зрителя, поэтому и актер и режиссер должны своего зрителя чувствовать хорошо.

Но люди, живущие в больших городах, изъявляют желание и получают возможность удовлетворять свои постоянно возрастающие потребности в досуге. Именно для удовлетворения вкусов «массовой публики» изыскиваются все новые способы развлечения – таланты, эпатазирующие зрелища, дорогостоящие шоу, высокие технологии. И если не так давно все эти развлечения никак не связывались с массажем, то теперь, войдя в несвойственную для него медицинскую сферу, шоу-бизнес завоевал и массажные технологии. Как правило, индивидуальное шоу рассчитано на категорию клиентов среднего возраста, уже состоявшихся в профессии и платежеспособных. Молодое поколение вслед за старшим является только перспективными клиентами, так как учится на их примере, «что значит быть успешным в жизни человеком» и какие для этого нужны условия и аксессуары. Другое дело – рекламное шоу, т.е. общественный показ, чаще на выставках и корпоративных праздниках, работы конкретного «мастера» массажа. Цель подобных мероприятий – привлечь на обучение новую партию учеников, а для конкретного массажиста или массажного салона – новых клиентов. Увы, но зачастую происходит путаница понятий рекламного шоу и мастер-класса. Мастер-класс дает возможность увидеть не только доведенную до совершенства технику исполнения массажа, но и правильную постановку рук, движения тела, дыхания массажиста, которые позволят не только не уставать во время проведения сеанса массажа, но и получать удовольствие от проделанной работы. Тем не менее мастер-классы рассчитаны на профессиональную публику и, по определению, лишены зрелищности в отличие от рекламного шоу, задача которого не научить, а удивить. Соответственно, мастер-класс – это дорого, рекламное шоу – бесплатно. Но, как известно, «бесплатный сыр бывает только в мышеловке».



Рис. 85

Так все-таки массажное шоу – новая ступень развития массажа или упадок и деградация специальности? Ответ – ни то и ни другое. Шоу-бизнес в массаже – это прежде

всего бизнес. Пока элементы зрелищности в форме индивидуального театрального шоу или рекламной презентации массажных услуг кому-то нужны и вызывают интерес, они, соответственно, будут пользоваться спросом и найдут потребителей данного рода услуг. Другое дело, если сами массажисты начинают воспринимать свою шоу-программу как некую вершину массажного искусства, полностью отрицая необходимость специальных знаний, ориентируясь лишь на чувственный компонент – массажисту «так нравится», а клиенту «так приятно». К сожалению, перейдя на свою «оригинальную» технику рукоблудства, некоторые из них перестают быть массажистами, а превращаются в настоящих шоуменов, которым нужны рукоплескания, восторженные взгляды и поклонники, а не благодарные пациенты и ученики (рис. 83). В повести А.П. Чехова «Скучная история» главный герой ее, неумный консерватор Николай Степанович, так отзывается о театре: «Сентиментальную и доверчивую толпу можно убедить в том, что театр в настоящем его виде есть школа. Но кто знаком со школой в истинном ее смысле, того на эту удочку не поймаешь. Не знаю, что будет через 50-100 лет, но при настоящих условиях театр может служить только развлечением. Но развлечение это слишком дорого для того, чтобы продолжать пользоваться им. Оно отнимает у государства тысячи молодых, здоровых и талантливых мужчин и женщин, которые, если бы не посвящали себя театру, могли бы быть хорошими врачами, хлебопашцами, учительницами, офицерами; оно отнимает у публики вечерние часы – лучшее время для умственного труда и товарищеских бесед». Его противник Катя имеет противоположное мнение: «Театр, даже в настоящем его виде, выше аудиторий, выше книг, выше всего на свете. Театр – это сила, соединяющая в себе одной все искусства, а актеры – миссионеры. Никакое искусство и никакая наука в отдельности не в состоянии действовать так сильно и так верно на человеческую душу, как сцена, и недаром поэтому актер средней величины пользуется в государстве гораздо большею популярностью, чем самый лучший ученый или художник. И никакая публичная деятельность не может доставить такого наслаждения и удовлетворения, как сценическая».

...

У каждой медали две стороны – массажный шоу-бизнес будет только развиваться, все больше удивляя всех нас своими фантазиями и экспериментами. Можно только надеяться, что, освоившись и закрепившись в России, массажные шоу благодаря работе отечественных компаний смогут достойно заявить о себе и на Западе, и на Востоке, и по всему миру. Лишь бы не произошла подмена настоящего массажа на «игрушечный». И пациенты не превратились только в клиентов, заменив приятными ощущениями и красивыми зрелищами заботу о собственном здоровье.

Как сказал Сервантес: «Всякой комедии, как и всякой песне – свое время и своя пора».

Часть III Успешные идеи массажного бизнеса

Всего каких-то 10–15 лет назад отечественный массажный рынок находился в зачаточном состоянии. Массаж лечебный, массаж спортивный, массаж косметический. Массаж в больнице, в поликлинике, в санатории. Вот, пожалуй, и все разнообразие. Но меняются времена, меняются и нравы.

Активное продвижение культа здорового образа жизни, бурное развитие медицинских технологий и открытый доступ к достижениям западной науки и практики поставили массаж в разряд обязательных программ по повседневному уходу за собственным телом. Услугами массажистов сегодня пользуются и студенты, и домохозяйки, и бизнесмены.

Популяризации массажа способствовал выход специализированного журнала для массажистов «Массаж. Эстетика тела», проведение практически во всех регионах России и стран СНГ чемпионатов по спа-массажу, организация профессиональных конференций,

фестивалей, мастер-классов.

Другими словами, за столь короткий временной период был создан как спрос на массажные услуги среди потребителей, так высокий уровень профессионального мастерства специалистов.

Но самое главное, массаж стал не просто лечебно-оздоровительной процедурой, а серьезным бизнесом.

...

Массаж – очень выгодный бизнес, который приносит стабильный доход. Чтобы войти на рынок, больших денежных вливаний не требуется, а прибыль способна окупить все затраты уже в первый месяц работы.

По оценкам некоторых участников рынка, годовой оборот в сфере массажа в стране мог бы достигать несколько сотен миллионов рублей в год. Пока точно емкость массажного рынка подсчитать трудно из-за разрозненности данных, но можно сказать уверенно – рынок еще не развит. Бум на массажном рынке пока только назревает, но его первые признаки уже заметны. Спрос большой, но рынок свободен.

В нашей книге мы постарались кратко охарактеризовать способы вхождения в массажный бизнес, показывающие реальные и доступные каждому пути.

Если вы каким-либо образом связаны с массажем – прочитайте, подумайте и примите решение.

Самое главное – помните: ваша судьба в ваших руках.

Глава 1 Экспресс-массаж на стуле Пошаговый гид организации бизнеса с массажными стульями Еремушкин М.А., Зиминская Ю.В

1.1. С чего все начиналось

В современной массажной индустрии, в особенности в последние годы, технология «массаж на стуле» стала весьма популярна. В аэропортах, торговых центрах, офисах корпоративных компаний, на выставках и в медицинских центрах часто можно увидеть специалистов, работающих на специальном стуле. Даже на саммите в Финляндии, который проходил в 2006 году, проводились сеансы «массажа на стуле» главам 25 стран Евросоюза.

Считается, что такой массаж – древняя, но забытая традиция. На оттисках с японских гравюр 300-летней давности изображены люди, получающие массаж, сидя на низких табуретах. Это говорит о том, что данный метод активно применяли наряду с различными по высоте столами или подстилками, матами и татами.

...

В конце 70-х – начале 80-х годов XX века некоторые американские массажисты первыми почувствовали необходимость массировать своих клиентов в такой позиции. Одной из них была Джинджер Робинсон из Форт Ворс (Техас, США). Будучи профессиональной массажисткой, она продемонстрировала технику «сидячего массажа» для участников тexasской конференции американской ассоциации массажистов (AMTA) в 1978 году и позже – на национальной конференции AMTA.

Катрин Хансон-Спайс вначале как массажист, а позже, став директором Potomac Massage Training Institute (PMTI) в Вашингтоне, в 1981 году разработала обучающую программу для массажистов, которые включали «сидячий массаж» в свою практику. Ее программа стала интегральной частью учебного плана PMTI для профессиональных массажистов и была опробована во многих массажных школах США.

Следует вспомнить Михаила Нила, который начал практиковать «сидячий массаж» в начале 1982 года. Каждую неделю он брал свой стул для массажа и работал в корпорации Диснейленд в Южной Калифорнии.

В области непрофессионального «массажа на стуле» Жанна Ст. Джон, учитель из Санта-Круз (Калифорния, США), ввела в 1980 году программу акупрессура на стуле для детей-инвалидов. За последующие 13 лет ее организация обучила более 50 тысяч учителей, детей и их родителей основам терапевтической акупрессуры, выполняемой в основном сидя. Все эти профессионалы заложили основы «массажа на стуле».

Но действительно популярным массаж на специально разработанном стуле сделал американский массажист Дэвид Палмер, когда в 1984 году он заключил контракт с компьютерной компанией Apple на проведение массажа для ее сотрудников. В 1986 году видение системы развития «массажа на стуле» у него переместилось от того, чтобы образовывать общественность, в сторону образования самих массажистов. Тогда же на конференции АМТА он познакомил с концепцией «массажа на стуле» 34 директоров массажных школ и в течение 12 месяцев провел 24 семинара по «массажу на стуле» в 24 разных школах, включая семинары в США, а также в Швеции и Норвегии. Начиная с 1990 года и по сегодняшний день практически каждая массажная школа США обучает технике «массажа на стуле». С 1986 года собственная организация Дэвида Палмера, Touch Pro Institute, обучила более 8600 массажистов «массажу на стуле» в 10 странах.

С 1986 года Дэвид Палмер совместно с французским краснодеревщиком Серджем Боуиссоу начал работать над созданием первого специального складного стула, предназначенного для удобства и комфорта и клиента, и массажиста, – Living Earth Crafts. А сегодня чуть более 20 компаний во всем мире производят более 100 тысяч массажных стульев на основе первоначального дизайна, разработанного Палмером и Боуиссоу.

Если изначально свой бренд Дэвид Палмер назвал On Site Massage (так как большинство сеансов массажа буквально делалось у клиента, в большинстве случаев на рабочем месте), то впоследствии он отказался от оригинального названия и стал использовать понятие «массаж на стуле», или «сидячий массаж».

Впоследствии продолжатели дела Палмера этот вид массажа начали называть «американский экспресс-массаж», «офисный экспресс-массаж» или просто «экспресс-массаж на стуле».

1.2. Для кого и зачем

По данным исследований Всемирной организации здравоохранения, более 95 % офисных служащих страдают «синдромом менеджера» (быстрая утомляемость, повышенная нервная возбудимость, хроническая усталость и т. д.).

Услуга «экспресс-массаж на стуле» специально создана для людей умственного труда, менеджеров среднего и высшего звена, для тех, кто подвержен напряжению и частым стрессам.

Массаж длится всего 15 минут без отрыва от производства на специальном стуле прямо через одежду.

Экспресс-массаж – это массаж головы, шеи, спины, рук и плеч. За счет стимулирования определенных зон тела в строгой последовательности происходит: улучшение работоспособности; снятие накопленного стресса; снятие излишнего мышечного напряжения; избавление от хронической усталости; улучшение настроения; повышение умственной и физической активности.

Не так давно научно-исследовательский институт при университете Майами провел сравнительный эксперимент: группа из 26 служащих в течение 5 недель получала 15-минутный «массаж на стуле» 2 раза в неделю в офисе, контрольная группа из 24 служащих могла 15 минут 2 раза в неделю расслабиться, сидя с закрытыми глазами. Массаж обычно проводился в течение перерыва. Полностью одетый, служащий сидел на специально разработанном стуле для массажа. Оказалось, что в массируемой группе уменьшилось напряжение и стресс и улучшилась работоспособность, а в контрольной группе – нет.

Используя электроэнцефалографию, исследователи измерили альфа- и бета-волны в обеих группах и нашли, что массируемые были более внимательными. Гормоны стресса в слюне массируемых были более низкими, чем в группе контроля. Массируемые решали математические задачи в два раза быстрее отведенного времени и в два раза меньше ошибались, чем до массажа. Математические навыки контрольной группы не улучшились. Массируемые также заметили, что они стали менее утомленными и более сообразительными. Многие руководители уже сейчас поняли, что заботиться о здоровье своих служащих не только гуманно, но и прибыльно.

Экспресс-массаж на стуле по своей сути – универсальная антистрессовая программа.

...

В Америке и Европе экспресс-массаж практикуют уже более 10 лет, и он пользуется большой популярностью. Многие преуспевающие компании рассматривают его как составную часть своего успеха. Их руководство считает, что проведение массажа на рабочем месте хорошо сказывается на результатах производительности труда сотрудников, все чаще включая эту услугу в социальный пакет служащих и оплачивая ее. При прохождении деловых встреч, конференций, презентаций и выставок экспресс-массаж вносится в программу мероприятий для обеспечения более эффективного их проведения.

Было бы неверно рассматривать такой массаж только как корпоративный метод, повышающий работоспособность. Зная его эффективность, незначительную затрату времени и сравнительно небольшую стоимость, его рекомендуют людям с низким достатком, а делая экспресс-массаж, к примеру, водителям, можно заметно улучшить их внимание и сократить количество аварий на дорогах.

Экспресс-массаж – это не панацея и не решение всех проблем, но он имеет очень много положительных качеств.

В свое время Дэвид Палмер следующим образом характеризовал явные преимущества «массажа на стуле»: «Сегодня кажется, что массажисты чувствуют: проблема не в массаже, а в недостатке популяризации массажа. Большинство людей или «сильно зажаты», или «не знают» полезности нашего сервиса. Я понимаю, однако, что мы не можем решить все проблемы, если просто будем обвинять потенциального клиента. Другая мысль, которая пришла на ум мне, что дело не в упаковке, а в изделии. Рассматривая маркетинговую сторону перспективы, общество неясно понимает массаж как безопасный, удобный и умеренный в цене метод терапии. Понимая, что профессиональный массаж делается на столе с обнаженным клиентом, за закрытой дверью с маслом, этот массаж никогда не станет широко принятым. Учитывайте, что массаж на стуле обходит разговоры о сексуальности, и к тому же при сравнении цены в среднем за массаж на столе 50\$ или больше массаж на стуле – прекрасное развлечение для взрослых, умеренной цены, и доступно для потенциальных клиентов.

Рассматривая эту перспективу для решения проблемы, стало понятным, что людям не надо снимать одежду и применять масло и не надо искать уединенных мест. Второе: имея складной стул, массаж может проводиться в любом месте, и, в-третьих, работая меньше времени, ты берешь за массаж меньшую цену, что может позволить себе любой потенциальный клиент».

1.3. Массаж как бизнес

Сегодня в России массажистов, знающих, как делать «массаж на стуле» и имеющих опыт работы, очень мало. В связи с чем данный вариант бизнеса можно считать весьма перспективным. Но это временно. В любом случае знание массажистом техники экспресс-массажа значительно повысит его независимость и мобильность. Есть много малых фирм с числом сотрудников от 5 до 20 человек, которые с готовностью обратятся к

внимательному и профессиональному экспресс-массажисту. А можно найти клиентов непосредственно в своем доме и дворе. При правильной рекламе и проведенной презентации многие соседи и знакомые согласятся получать сеансы экспресс-массажа. Наличие массажного стула, умение общаться, желание помочь и, конечно, заработать – это все, что необходимо массажисту для продвижения этой услуги.

Чтобы клиент разобрался, о чем идет речь, массажист обычно предлагает провести презентацию, приезжая в офис со своим оборудованием, и делает экспресс-массаж всем желающим. Те, кто попробовал такой массаж на презентации, с готовностью соглашаются делать его в дальнейшем и охотно делятся своими впечатлениями с сослуживцами.

...

Как правило, у массажистов, работающих в системе «экспресс-массажа», образовывается около 10 рабочих точек (офисов, компаний и т. п.), наведываясь в которые каждые 2–3 недели они работают с 5-15 клиентами за один раз. При времени массажа – 15 минут в течение часа можно сделать массаж трем клиентам. А при средней стоимости одного сеанса от 200 рублей заработать с одной «точки» можно до 3000 рублей. Все в ваших руках. Приложите усилия и примените маркетинговые приемы, описанные на этих страницах, просто потому, что это некая игра чисел, и вы в конечном счете откроете свои собственные массажные точки. Мы уверены, что с течением времени у вас получится процветающий бизнес с массажными стульями.

И не беспокойтесь за ваших коллег – не бойтесь конкуренции. Каждый массажист в мире обладает своей собственной техникой, которая отличается от вашей. «Массаж на стуле» – чрезвычайно перспективный бизнес, и уже в скором будущем мы увидим «массажные точки» на любом предприятии, любом углу улицы, а массажные стулья – это лучший способ осуществить эту мечту и ваше желание процветающего бизнеса.

1.4. Составляющие успеха

Для начала следует поговорить о некоторых составляющих успеха, которые помогут вам лично добиться успешной практики с массажными стульями.

Обязательность

Всегда выполняйте то, о чем вы договариваетесь по телефону или электронной почте, назначая встречу. Приходите вовремя. Будьте надежным и гибким. Старайтесь каждый раз быть обязательным и следовать определенному стандарту.

Соблюдение стандарта

Когда речь идет о том, что нужно отправлять каждый раз одно и то же сообщение, имеется в виду, что вы хотите всегда предоставлять одинаковый сервис.

Скажем, вы сделали в массаже акцент на трапециевидную мышцу клиентки, и ей это особенно понравилось. Клиентка пригласила вас снова на следующей неделе, но в этот раз вы упустили этот акцент. Она будет не очень довольна, что вы его пропустили, и, возможно, не пригласит вас снова. Таким образом, запомните, что надо последовательно делать один и тот же основной массаж на массажном стуле одним и тем же клиентам постоянно. Клиенты должны знать, чего ожидать, и получать тот же сервис каждый раз. Если клиентка заходит и говорит, что ее беспокоит шея, то, конечно, следует уделять дополнительное время шее, но всегда придерживаться одной и той же основной программы.

Когда последний раз вы ели шоколадное мороженое, которое было клубничным на вкус? Вы заказываете шоколадное, потому что знаете, какое оно на вкус.

Безупречный внешний вид

В вашем внешнем виде, личных качествах и оборудовании будьте сертифицированным, лицензированным массажистом.

Если у вас профессиональное образование массажиста, вы должны всегда выглядеть соответствующе. Если вы идете в юридическую фирму, будут уместны брюки и рубашка с

коротким рукавом. Если вы идете на завод, то, вероятно, достаточно будет надеть джинсы и футболку. Вы должны понимать, как «читать» предприятие, на которое вы идете. Очень важно создавать уважение к вашей профессии. Если вы наденете джинсы и футболку в компанию со строгим офисным стилем одежды, то из-за вашего вида они вряд ли захотят пригласить вас снова. Вот таким неудачным образом можно потерять «массажную точку». Если вы не уверены, всегда одевайтесь «по высшему стандарту», а после своего первого посещения вы сможете определить, какой внешний вид подходит.

Массажисту приходится быть прямолинейным, практичным, говорливым и смешным – сознательно менять свой образ, чтобы соответствовать своим клиентам. Спокойствие, любезность и внимательность – вот кредо массажиста.

Очень важно знать, как работает ваше оборудование и как создать вашему клиенту максимально комфортные условия. Если вашим клиентам неудобно, то вероятность того, что они пригласят вас снова, будет уменьшаться.

Динамичность

Предпринимайте определенные шаги, которые находятся за пределами вашей «зоны комфорта», чтобы создать себе новые возможности. Будьте всегда в движении.

Помните: теперь вы действуете и говорите с позиции человека, который владеет собственным бизнесом, основанным на «массажных точках». Она заставляет вас говорить и встречаться с людьми, которые занимают руководящие должности в компаниях. Если раньше вам приходилось идти в массажные салоны и работать на кого-то другого, кто самостоятельно назначает вам встречи с клиентами, то описанные далее шаги опротестуют эту «зону комфорта». Забудьте о покое, будьте уверены в своих силах и осуществляйте задуманное. Поверьте, вы будете чувствовать себя более уверенно каждый раз, когда делаете шаги в этом направлении, и тогда добьетесь успеха.

Убежденность

Верьте в то, что вы делаете; ваши услуги востребованы.

Осознайте то, что массаж для многих людей – это необходимость. Физическое воздействие уменьшает напряжение, и многие медицинские исследования подтверждают, что массаж на самом деле один из самых лучших способов избавиться от стресса. Верьте, что ваши услуги востребованы, и работа найдет вас сама.

Уверенность

Хорошо овладейте массажными навыками. Сделайте столько бесплатных сеансов массажа, сколько потребуется для того, чтобы почувствовать себя уверенно в этой работе.

Найдите самые лучшие школы массажа, которые предлагают обучение специальному массажу на массажных стульях. Даже то, что у вас за плечами 500 часов массажных сеансов на столе, не означает, что вы можете автоматически перенести эти умения на массаж на стуле. Есть определенные различия в применении и подходе. Постарайтесь, чтобы ваши друзья и члены семьи узнали, что вам необходима 15-минутная тренировка для массажа на стуле, и спросите, могли бы они выступить в роли подопытных. Обычно первый ответ звучит так: «Отлично, я с радостью получу бесплатный массаж на массажном стуле». Даже если они не должны платить вам за массаж, потребуйте от них описывать свои ощущения во время массажа. Если вы слышите: «Спасибо, это было великолепно!», расспрашивайте: «А какая часть массажа вам понравилась больше всего? Было ли достаточным надавливание? Как вам понравилось поглаживание?» Рекомендуются спрашивать каждые две минуты: «Как вам надавливание? Какие ваши ощущения сейчас?» Их оплата вам – это их честное мнение по поводу массажа. Вы научитесь гораздо быстрее и станете более уверенным в себе благодаря этой информации – и вы можете начать зарабатывать деньги гораздо раньше, зная, что у вас есть огромный опыт массажа. Да и в течение обычного сеанса массажа, по крайней мере, один раз следует спрашивать клиентов, комфортно ли им. Умение наладить приятную беседу с вашими клиентами только прибавит положительных моментов к вашей услуге. Они будут чувствовать себя более комфортно с вами и осознавать, что их «слушают».

Профессионализм

Будьте профессионалом во всем – и во внешнем виде, и в поведении, и в мастерстве (технике) массажа, а также в официальных разрешительных документах. Массаж – это медицинская специальность, и, чтобы работать массажистом, вы должны закончить среднее медицинское образовательное учреждение (медицинское училище, колледж), получить диплом и сертификат специалиста (288 учебных часов), который требует подтверждения каждые 5 лет. А в случае если вы решили заниматься бизнесом с «массажным стулом», вам необходимо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, вести бухгалтерию и платить налоги.

Как профессионал, постарайтесь быть честным с самим собой, со своими клиентами и со своим государством.

Если все составляющие успеха присутствуют, тогда пора начинать...

1.5. Продвижение услуг (поиск клиентов)

Когда речь идет о приобретении «массажных точек», мы имеем в виду то, что вы собираетесь сделать предложения компаниям, чтобы давать сеансы массажа на массажных стульях их сотрудникам на постоянной основе (раз в неделю, раз в месяц и т. д.).

Где вы хотите работать? Кому вы хотите делать массаж? Вы должны прийти на любое предприятие и чувствовать себя комфортно. Если вам не нравятся юристы, не предлагайте свои услуги юридической компании. Но вы должны уметь работать с любым человеком, который захочет сесть на ваш массажный стул. С таким подходом ваша клиентура безгранична.

Потенциальные «массажные точки»:

- офисы: юридические фирмы, страховые компании, развлекательные агентства, брокерские компании, маркетинговые компании, телевизионные студии, звукозаписывающие компании, медицинские учреждения. любые предприятия, где есть работающие человеческие тела;

- фермерские рынки, продуктовые магазины, магазины здорового питания, торговые центры, парикмахерские;

- ярмарки, конференции, выставки.

Первым делом составьте свой «массажный комплект».

Сопроводительное письмо

1. *Представьте себя и массаж на массажных стульях.* Используйте свой собственный стиль для представления себя, но, в общем, вы должны сказать следующее: «Уважаемый _____, меня зовут _____, и я сертифицированный массажист с лицензией и страховкой. Я бы хотел побеседовать с вами и предложить массаж на массажных стульях для сотрудников вашей компании».

2. Если вы уже работали в этом районе, упомяните название места работы или человека, кому вы делали массаж. Если вы делали какой-либо массаж, например в массажной школе или какому-то частному лицу, непременно сообщите об этом. Даже если «массажная точка» располагалась в 25 километрах от предприятия, все равно упомяните о ней. Вы просто хотите дать им понять, что вы для них «свой» и представляете, какие стрессовые нагрузки переживают люди, работающие в их бизнесе.

3. *Расскажите о пользе массажа на массажных стульях.* Уменьшает стресс, полезнее, чем перерыв на чашечку кофе, и т. д. Как массажист, вы, очевидно, должны иметь представление о пользе массажа. Чем больше они узнают, тем быстрее поймут, что им необходимы ваши массажные услуги.

4. *Обратите внимание руководителя, что массаж соответствует моральному духу сотрудников.* Предлагая массаж на массажных стульях своим сотрудникам, компания показывает, что она заботится о них и хочет сделать им приятные условия работы. Довольный сотрудник – лояльный сотрудник!

5. *Расскажите о здоровье и хорошем самочувствии сотрудников.* Многие компании не думают об этом, но вы пришли, чтобы напомнить им. Если компания заботится о своих сотрудниках, то сотрудники будут стараться на благо компании. Здоровые сотрудники более

продуктивно работают и меньше берут больничных.

6. *Массаж может осуществляться за счет сотрудников или частично оплачиваться компанией.* Расскажите, сколько по времени длится массаж и сколько это стоит. Оплачивать массаж могут сами сотрудники или иногда частично сама компания. Если компания достаточно заинтересована в вас, то может самостоятельно оплатить полную стоимость. Но в настоящий момент для вас важно попасть в компанию. Когда дойдет дело до встречи, вы сможете оговорить разделение затрат.

7. *Окончание.* Скажите, что вы будете рады встретиться с ними, чтобы провести бесплатный сеанс массажа на массажном стуле и обсудить, какая это будет замечательная идея для сотрудников компании. Сообщите, что вы будете готовы прийти в ближайшую неделю-две. И – «С уважением, {Ваше имя}».

Резюме

Резюме должно содержать представление, информацию об образовании, перечисление мест вашей работы за последнее время, а также прошлый опыт работы, даже не в массажной сфере.

Вы должны оснастить свое резюме информацией обо всем своем образовании. Подойдут любые массажные курсы или прослушанные семинары. Если вы работали в массажном салоне, обязательно добавьте это в свое резюме со сроками работы.

Визитные карточки

Должны содержать имя, телефон и, возможно, иметь какой-то дизайн.

Чем проще – тем лучше! Считается, что не нужно печатать на визитных карточках слишком много информации. Описывать все техники массажа, которые вы собираетесь использовать, – слишком много для восприятия обычного среднего человека. Они могут испугаться или почувствовать себя невежественными от того, что не знают, что такое «Шиаци», и это может удержать их от звонка вам. Если будет написано просто ваше «ФИО, Массажист», они поймут, чем вы занимаетесь. Если они знают, что хотят именно Шиаци, то они позвонят вам, чтобы уточнить, владеете ли вы этой техникой массажа. Вы просто хотите, чтобы они вам позвонили, вот в чем дело! Если визитка слишком перегружена информацией, то, как показывают исследования, это вызывает у людей напряжение. И это подавит в них любое желание позвонить вам.

Брошюры

Брошюры о массаже на массажном стуле дают клиентам визуальное понимание того, что это такое.

Вы можете сделать свои собственные брошюры и посвятить их информации о себе. Польза от массажа и ваше резюме по пунктам, картинки и контактная информация – вот составляющие хорошей брошюры. Поищите в Интернете другие возможности с производителями массажных брошюр.

Вот так должен выглядеть ваш «массажный комплект». Теперь у вас собрана вся информация в приятной представительной форме. Задача в том, чтобы донести всю эту информацию до нужного человека в компании. Вот где начинается самое интересное!

1.6. Методы «вхождения»

Метод «Напрямую»

A. *Необходимо выбрать потенциальную компанию .*

(Пример: любой офис, где есть люди!) Определите местонахождение потенциальной компании, поехав в бизнес-район или бизнес-центр в вашем городе. Припаркуйте машину и выйдите с блокнотом и ручкой в руках. Пройдите вдоль улицы мимо нескольких зданий и запишите названия компаний с каждого здания, что вы прошли мимо. Идите домой!

B. *Позвоните в справочную или, что лучше, зайдите в Интернет .*

Найдите адреса и телефоны этих компаний. Самое главное – это найти телефоны.

C. *Позвоните в компанию и попросите секретаря: «Здравствуйте, пожалуйста, скажите, как зовут вашего директора по персоналу или офис-менеджера?»*

Запишите имя, скажите «Спасибо» и положите трубку. Иногда вы можете наткнуться

на секретаря, которая более любознательна и может спросить: «Зачем вам это нужно?» Лучшим ответом будет то, что вы хотите послать им информацию для этого сотрудника. В этом случае секретарь, вероятно, даст вам имя, потому что вы говорите как человек, который знает, о чем он говорит.

Д. Отправьте по почте сопроводительное письмо, резюме, визитную карточку и брошюру в милую, не совсем белую или в бежевом конверте с именем контактного лица в сопроводительном письме .

Убедитесь, что вы написали на конверте «Для {имя контактного лица}».

Е. Подождите 5–7 рабочих дней, потом позвоните и попросите к телефону это контактное лицо .

Причина в столь длительном ожидании в том, чтобы компания получила ваше письмо и обдумала предложение. Рекомендуется звонить со вторника по четверг в утренние часы ближе к обеду. Они уже пережили утреннюю суету и ждут обеда. Ожидание в течение 5–7 дней даст шанс, что ваше письмо дойдет до кого-то из управления, кто может принять решение, обратиться ли к вам за услугами. Ваш звонок – это первый контакт с этим человеком и с компанией, поэтому прорепетируйте немного с кем-то начало разговора. Я обычно говорю: «Здравствуйте {имя контактного лица}! Меня зовут (ваше ФИО). Я сертифицированный массажист, который на прошлой неделе отправил вам информацию по массажу на массажных стульях. Как вы поживаете?» Обычно следует ответ: «Хорошо, а вы?» Продолжайте: «Я – прекрасно! Я надеялся, что на следующей неделе смогу заглянуть к вам и предоставить бесплатный сеанс массажа, чтобы вы из первых рук смогли оценить, как это замечательно!» Да, и сразу спрашивайте о конкретной дате встречи! Вы моментально поймете, заинтересованы они или нет. Вместо того чтобы тратить время, рассказывая, как массаж чудесным образом повлияет на их компанию, договоритесь уделить вам 20 минут времени. Если они ответят согласием, оговорите дату и время, которые впишутся в ваше расписание.

Не хочется лгать и рассказывать, что вы каждый раз получите положительный ответ. Это игра чисел, помните?! Если человек не заинтересован, то попросите его не выбрасывать вашу информацию, на случай, если он передумает. Или дайте ему знать, что вы готовы предложить свои услуги на ярмарках здоровья или праздниках для сотрудников компании. Также, если позволяет время, еще раз предложите сеанс бесплатного массажа в ближайшем будущем. Это зависит от того, с кем вы разговариваете по телефону. С опытом вы научитесь распознавать это по телефону.

Встреча с контактным лицом

1. Приходите на встречу заранее с последней версией резюме, рекомендациями от компаний и частных клиентов, брошюрой и расписанием. Расписание – это очень важно. В нем должны быть ваше имя, профессия, номер телефона, надпись «Расписание», дата массажа, время массажа и место для записи имени клиента и добавочный номер его телефона. Вот как это должно выглядеть в общих чертах:

Иван Петров

Сертифицированный массажист

{Ваш номер телефона}

Время	Имя	Добавочный номер
11.00		
11.20		
11.40		
12.00		
12.20		

ОБЕД

1.20		
1.40		
2.00		
2.20		
2.40		

15 минут массажа на массажном стуле всего за 150 рублей!

Спросите {Ваше имя}, чтобы получить более подробную информацию.

В зависимости от того, насколько большой интерес к вашим услугам и сколько сеансов массажа на массажном стуле вы фактически можете провести, вы сможете составить свое расписание на столько времени, на сколько захотите (например, 9.40–17.20). Также обратите внимание: на 15-минутный массаж отводится 20 минут. Это даст вам возможность немного передохнуть между сеансами, и у ваших клиентов будут лишние 1–2 минуты, чтобы дойти до вас от своего рабочего места. Нежелательно отводить на массаж 15-минутные промежутки времени, потому что вы точно задержитесь с первыми двумя клиентами, и тогда следующим придется вас ждать за дверью. А это плохое начало. Людям не нравится, когда у них отнимают время на ожидание массажа. Вы должны быть отдохнувшим и готовым принять следующего клиента. Если вы работаете в спешке, то ваши клиенты будут недовольны тем, что вы торопитесь с их массажем, чтобы догнать свое расписание.

2. Пока вы устанавливаете массажный стул, расскажите вашему клиенту о пользе подобного массажа и ответьте на вопросы, которые могут у него возникнуть.

3. Проведите сеанс массажа. 15 минут будет достаточно. Это то, что вы продаете, поэтому помните о том, что вы делаете обычный, всегда одинаковый, массаж.

4. После сеанса массажа предложите разослать вашу контактную информацию по электронной почте сотрудникам компании, чтобы выяснить, кто заинтересуется. Возможно, они сразу захотят назначить дату для массажа – это самая лучшая ситуация. Предложите дни и время, которые будут им удобны в течение следующих двух недель, и если они согласны отправить ответное письмо по электронной почте, то, вероятнее всего, вы получите хорошее количество заинтересованных людей. Когда вы звоните узнать, был ли какой-либо ответ на ваш запрос, не удивляйтесь, если всего два-три человека пришлют ответ. Вы должны идти и работать с этими людьми, потому что сразу после вашего первого прихода они распространяют информацию о том, каким замечательным был ваш массаж. И с каждым приходом у вас будут появляться новые клиенты просто благодаря передающейся из уст в уста информации.

5. Позвоните или напишите письмо по электронной почте своему потенциальному клиенту за день до назначенного дня.

Кого вы знаете?

Друзья, семья, люди из спортзала, бывшие сотрудники, члены вашей команды по соевболу. Все, кто работает в компаниях, – это ваши потенциальные клиенты.

Метод «Через черный ход»

Объясните друзьям и знакомым, что вы пытаетесь расширить свою практику массажа на массажных стульях и что вы хотели бы провести для них сеанс бесплатного массажа на работе. Попросите, чтобы они уточнили у управляющего/менеджера, возможно ли это.

Упомяните, что ваш друг может сказать, что вы должны ему массаж за услугу, которую он вам оказал. Придите в заранее назначенное время и проведите массаж. После массажа убедитесь в том, что ваш друг представил вас управляющему, и поблагодарите его за то, что вам позволили прийти. На всякий случай имейте при себе ваши визитные карточки и брошюры, чтобы отдать их управляющему и еще раз его поблагодарить.

Подождите день или два, потом отправьте управляющему ваше сопроводительное письмо, резюме, визитную карточку и брошюру со всей необходимой информацией. В письме сообщите, что вы бы с удовольствием провели для него сеанс бесплатного массажа, чтобы он на себе ощутил, как это прекрасно. Этот человек видел вас в лицо, знает, чем вы занимаетесь, и уже встречался с вами. Все это сыграет вам на пользу!

Позвоните ему по телефону и назначьте встречу. Возможно, он вас наймет!

Другие варианты и подходы (рынки, розничные магазины, магазины здорового питания и т. д.)

Если у вас хорошие навыки общения, то найти работу в магазинах розничной торговли – это вопрос самоуверенности и презентации себя. Что же нужно знать по существу?

Спросите, где можно найти менеджера. Если это фермерский рынок, то вам нужен администратор или один из продавцов для того, чтобы заполучить свой собственный стенд.

Представьтесь, отдайте вашу визитную карточку и объясните, чем вы занимаетесь.

Скажите им, что вы бы хотели организовать на небольшой площади свой собственный стенд, чтобы предлагать массаж посетителям, которые готовы за это заплатить. Допустим, вы готовы оставлять себе 70 % от выручки, остальное отдавать им. Все зависит от вас, как вы договоритесь о разделе выручки. Если вы чувствуете, что вам повезет, можете начать торговаться с 10 % для них. Или вы даже можете сказать, что это придаст магазину «здоровую» репутацию, что благотворно скажется на бизнесе. Предложите скидки на массаж для сотрудников, и это сделает ваше предложение более привлекательным.

Поскольку вы независимый работник, вы сами будете управляться с деньгами и определять конец каждой смены.

Держите при себе расписание, где вы будете отражать имена своих клиентов и время, которое вы на них потратили. Попробуйте напечатать маленькие флаеры для раздачи «**БЕСПЛАТНО 2 минуты массажа на массажном стуле с 1.20-1.50 сегодня!**». Это привлечет людей на бесплатный двухминутный массаж, но большинство людей захочет его продлить. Всегда спрашивайте к концу второй минуты: «Вы бы не хотели еще 5 минут массажа? Всего 10 рублей – минута!»

Придите в назначенное время на место своей работы в магазине и принесите табличку: «**Массаж на массажном стуле: 10 рублей – минута. Ваше ФИО. Сертифицированный массажист. Без записи.**».

Всегда приходите вовремя к каждой смене, не важно, раз в неделю или 5 дней в неделю. Узнайте, можете ли вы использовать громкую связь для оповещения о вашем приходе. Предложите огласить следующее: «2 минуты бесплатно здесь и сейчас», и у вас всегда будет клиент, поджидающий вас неподалеку.

Если вы хотите организовать свою «массажную точку» в торговом центре, то вам нужно уладить с менеджером несколько вопросов: стоимость аренды площади (стенда), страховка и время, которое отражено в договоре аренды. Очевидно, что вы должны будете работать все время, что работает торговый центр. Выясните, нужно ли вам нанимать еще одного массажиста себе на смену.

Конференции, выставки и т. д.

Если вы живете в большом городе или районе, где проводятся конференции и выставки, то это отличная возможность найти ближайшую выставку. Позвоните в место проведения конференции. Попросите к телефону ответственного за проведение мероприятий и выясните, правда ли он или она отвечают за ближайшие события. Объясните, кто вы такой и что вы хотите поставить стенд для массажа на массажном стуле. Будьте готовы отвечать на любые вопросы по стоимости, поэтому заготовьте ответы. Вы и этот человек должны решить, будете ли вы получать деньги за массаж сами или это будет делать организация.

Другой вариант – предложить представить вашу услугу как бесплатный сервис на конференции. Но при этом вам необходимо собрать контакты клиентов. Вы должны решить, будут ли ваши усилия не напрасны. Если конференция национальная, то это не будет оправданно, потому что ваши потенциальные клиенты живут в другой части города или вообще в другом городе. Вам стоит предлагать бесплатный массаж, только если в будущем это поможет найти компании для работы. Нужно узнать про местные конференции и выставки, которые имеют отношение к компаниям, находящимся в вашем районе.

Получите информацию, о которой я рассказываю ниже, от любого человека, с кем вы разговариваете. Постарайтесь подольше удержать собеседника и, возможно, предложите ему бесплатный массаж на массажном стуле, что позволит вам с ним снова встретиться.

Лотерея или «Волшебная коробка»

Надеюсь, что то, что я уже рассказал, как получить место для массажных услуг на фермерском рынке или в торговом центре, значительно облегчит для понимания следующую часть!

Допустим, у вас «массажная точка» в продовольственном магазине здорового питания. На столе, где располагается ваша информация, табличка с вашими данными и стоимостью массажа, а также расписание, поставьте коробку с другой маленькой табличкой, которая гласит: «ВЫИГРАЙТЕ бесплатный массаж на массажном стуле в вашем офисе! Бросьте визитную карточку сюда!»

Люди начнут кидать свои визитки в коробку. Вы понимаете, к чему я клоню?! Берите карточки один, два или три раза в неделю и читайте на них имена. Звоните этим людям и сообщайте, что они ВЫИГРАЛИ! Единственное, что им необходимо сделать, – это получить разрешение на вход у управляющего для вас и вашего стула в ближайшие день-два. Договоритесь о времени и идите делать бесплатный массаж. Вы можете делать это столько раз в неделю, сколько вам хочется. У вас постоянно будет работа, а люди узнают, кто вы такой!

После массажа следуйте инструкциям к методу «Черный ход» и просите увидеться с управляющим. Поблагодарите его и действуйте дальше по отработанному плану. Отправьте информацию так скоро, насколько возможно, и постарайтесь договориться о встрече!

Другой способ попасть в компании – это отправить свой «массажный комплект» на все электронные почты визиток, которые вы получили! Эти люди поймут, что вы массажист из продовольственного магазина здорового питания, потому что вы упомянете об этом в письме. Сообщите им, что будете признательны, если они перешлют ваш «массажный комплект» их директору по кадрам или офис-менеджеру. Если они сделают это, то даже если в этом месяце они «не выиграли» бесплатный массаж в офисе, вы все равно будете рады провести бесплатный сеанс для них. Помните: вам нужно попасть в компанию! Это самый привлекательный способ сделать это!

1.7. Удержание клиента, или Как сохранить ваши «массажные точки»

Алгоритм ваших действий в течение рабочего дня

1. Придите на рабочее место за полчаса до начала. Вам нужно прийти заранее, чтоб иметь достаточно времени для подготовки массажного стула. Время, чтобы сделать копию расписания. Время, чтобы принести стакан воды или освежающего напитка. Время, чтобы посетить туалет, если необходимо.

2. Убедитесь, что вы принесли массажный лосьон, музыку и средства для дезинфекции рук. В зависимости от того, чему вас обучили, некоторые массажисты используют легкий увлажняющий лосьон для массажа рук и кистей. CD– или MP3-плеер и колонки, чтобы включить успокаивающую музыку, что добавит приятный элемент массажу и позволит вашим клиентам «уплыть». Вы должны показать каждому вашему клиенту, что вы заботитесь о чистоте и гигиене, используя простой гель для дезинфекции между каждым сеансом.

3. поприветствуйте клиента и спросите: «Вы когда-нибудь делали массаж на массажном стуле?» В большинстве случаев они ответят, что не делали. Тогда следует говорить так: «Все просто! Вы просто присаживайтесь вот сюда, а остальное – моя работа!» или: «Просто присаживайтесь, а я позабочусь о вас!» Помимо приятного массажа, вы должны сделать так, чтобы людям было просто общаться с вами.

4. Если необходимо, покажите, как правильно сидеть на стуле. Многие люди, кто делает массаж первый раз, не знают, как сидеть на такой штуковине, как массажный стул. Не позволяйте им смущаться от того, что они сели задом наперед! Быстро покажите, как сесть и поместить лицо в подголовник.

5. Проведите массаж. Уточните у клиента, как ему интенсивность массажа. Многие массажисты придерживаются следующей идеи: «У меня профессиональное образование, и я знаю, что хотят мои клиенты!» Вы не можете знать, кто чувствителен к интенсивному воздействию, а кому необходимо более сильное. Вы не можете знать, что у кого-то из клиентов может быть синяк под рубашкой или кто-то работал очень сильно в этот день и у него все болит. Спросите у них как минимум два раза: «Как вам такое воздействие?» или «Устраивает ли воздействие с такой силой?» Не позволяйте своему «я» встать на пути начала хорошего общения с новым клиентом.

6. После массажа поблагодарите клиента и сообщите, когда вы придете в следующий раз. Вы также должны поспособствовать тому, чтобы клиент пообщался с вашим контактным лицом в компании и рассказал, как ему понравился массаж. И не волнуйтесь за то, что ваш новый клиент расскажет о вас своим сотрудникам. Выучите эту фразу: «Я надеюсь, что вам понравился массаж, и вы расскажете о нем своим сотрудникам». На бумаге это выглядит глупо, но когда вы скажете это вслух, это сойдет за отличную веселую беседу.

7. **ОЧЕНЬ ВАЖНО:** Не вздумайте «всучивать» своим клиентам средства для массажа или уговаривать их на полный массаж. Вы точно отпугнете клиентов приходить к вам еще, если будете стараться продать им то, о чем они не просили. Если попросят, дайте им свою визитную карточку.

8. Не ставьте никаких диагнозов недугов, которые у них могут быть. Вы не лицензированный врач и понесете ответственность за то, что порекомендовали какое-либо лекарство, которое может повлечь неблагоприятные последствия для клиента. Это также касается любых гомеопатических средства и даже средств народной медицины.

Реклама внутри компании

Допустим, что после того как вы начали работать в новой компании, ваше контактное лицо разрекламировало ваши услуги сотрудникам, что позволит им знать о вашем расписании – датах и времени. Но спустя некоторое время популярность может немного снизиться. Для того чтобы возобновить интерес внутри компании, отправьте вашему контактному лицу сообщение, «продающее услугу». В этом сообщении вы хотели бы сделать акцент на стрессе, который идет от работы, и о том, как массаж помогает от него избавиться. Люди должны знать ваше имя и чем вы занимаетесь. Они должны знать, как часто вы приходите. Им необходимо знать ваши расценки или то, что компания берет на себя часть расходов или полностью оплачивает услуги.

Если письмо по электронной почте – неподходящий вариант, уточните у вашего контактного лица, можете ли вы разослать сотрудникам бумажные флаеры (напечатанные на голубой или желтой бумаге для максимального привлечения внимания) в столовой или вспомогательных помещениях. Вы даже можете попросить разрешения разбросать эти

флаеры в личные ящики сотрудников. Просто убедитесь, что у вас будет доступ в любую зону компании. Вы не должны заходить в конференц-зал, где может проходить важная встреча. Мои флаеры/электронные письма для внутреннего распространения выглядят так:

Уважаемые друзья!

Устройте себе заслуженный перерыв в работе!

Получите профессиональный массаж Здесь и Сейчас!

Расслабляющий и омолаживающий массаж!

Это гораздо полезнее, чем перерыв на кофе или сигарету!

Каждые две недели ваше ФИО, сертифицированный массажист, приглашает вас на экспресс-массаж на стуле.

Получите прекрасный массаж спины, шеи, рук и кистей каждый четверг.

Время массажа с 11.00 до 13.00.

15 минут всего за 150 рублей.

(Ваша контактная информация и номер мобильного телефона) для более подробной информации.

Стоимость

Лучший совет. Начните с малого. Берите количеством, а не дороговизной. Когда вы начинаете любой бизнес, ваши расценки должны быть разумными, и тогда люди не откажутся или не будут жаловаться на нехватку денег для того, чтобы НЕ потратить их на ваши услуги.

...

Средняя ходовая цена для массажа на массажном стуле – около 10 рублей за минуту, в зависимости от того, работаете ли вы в большом городе или в деревне. Но предложение – 15 минут массажа за 120 рублей – однозначно скорее привлечет больше людей, чем ожидание того, что они потратят 200 рублей, если ни разу не видели вас или никогда не были на приеме у профессионального массажиста.

Если вы считаете, что за последние шесть месяцев у вас набралось достаточное количество постоянных клиентов, вы можете с уверенностью повысить стоимость на 20 или 50 рублей. Не надейтесь сохранить любого клиента. Финансовая сторона вопроса может сыграть решающую роль. Следует обзвонить или отправить письмо по электронной почте каждому индивидуальному клиенту, как только вы захотите поднять стоимость массажа.

Ставьте конкретные цели

Сколько сеансов массажа вы хотите проводить в день? Сколько клиентов вы хотите иметь в неделю? Сколько разных массажных точек вы хотите организовать в ближайшие шесть месяцев? Разбейте ваши цели на дневные, недельные, месячные и годовые. Постарайтесь распределить свои сеансы массажа таким образом, чтобы у вас было время искать что-то новое каждую неделю. На прошлой неделе вы сделали 12 сеансов, что ж, на этой их должно быть уже 15. Вчера вы заработали 1500 рублей, а сегодня вы заработаете 3000 рублей. Эти цели подстегнут в вас желание находить новые «массажные точки», делать больше телефонных звонков и помогут вам всегда быть при деле.

Взаимодействие

Поддерживайте связь как можно с большим количеством массажистов. Объединяйтесь, чтобы привлечь новые компании в вашем районе, где бы вы могли предоставить свои услуги. Открыто обсудите ваши цели с вашими коллегами и следуйте своим и их целям. Перенимайте часть или все идеи, которые способствуют процветанию вашего бизнеса. Многие массажисты, которые могут быть заняты, в конечном счете порекомендуют вас, чтобы избежать собственного перегруза.

...

Чем больше у вас будет знакомых массажистов, тем больше ваши шансы получить новые места работы. Помогая кому-то, вы не просто правильно ведете бизнес, но и получите новые возможности для своего собственного дела.

Во время общественных встреч всегда имейте под рукой свои визитные карточки. Вы никогда не знаете, кто может работать в крупной корпорации и ищет что-то новенькое для своих сотрудников.

А если вас порекомендовали, то обязательно пошлите благодарственное письмо по электронной почте или позвоните. Они будут признательны, если вы будете обходительны. Возможно, предложите им бесплатный массаж на массажном стуле или полный массаж, если они вас посоветовали. Все должно поощряться!

Продвигайте полный массаж тела

Ну а теперь самая легкая часть. Вы организовали «массажную точку». Все уже в курсе вашей независимой работы. Людям приятно с вами общаться. Вы заслужили доверие. Они, вероятно, попросят вашу визитную карточку. Давайте без размышлений! Если однажды человек попробовал, то обычно хочет больше! Пусть цена вашего полного массажа будет сопоставима с ценой массажа на массажном стуле. Не предлагайте разным людям разные расценки, потому как, возможно, вас обсуждают между собой. Вы же не хотите объяснять, почему «клиент А» заплатил за массаж 650 рублей в час, а «клиент Б» – всего 500.

Если у вас есть возможность делать массаж индивидуально у вас дома или дома у клиента, обсудите эту возможность. Если вы работаете в массажном салоне и хотите, чтобы клиенты пришли туда, также дайте им знать об этом. Допустим, у вас личные проблемы с конкретным клиентом и вы не хотите работать с ним индивидуально. Что сказать? Лучшим выходом будет сказать, что в настоящее время вы не делаете индивидуальных сеансов массажа и вы с удовольствием посоветуете ему другого массажиста.

1.8. В заключение

Следует заверить, что все эти маркетинговые стратегии для поиска корпоративных «массажных точек» были апробированы не одним десятком массажистов. Очевидно, что описаны те, что работают лучше всего. Единственный способ проверить это – попробовать их в деле. Надеемся, что вы найдете новые места работы и ваше дело будет процветать.

Желаем вам удачи и везения в вашем стремлении организовать свой массажный бизнес с массажными стульями. Уверены, что чем больше массажных сеансов вы выполните, тем больше компаний примут массаж как эффективный и не дорогой способ позаботиться о своих сотрудниках.

Глава 2 Открытие массажного салона Кремлевская В.Г

Снаружи, за плотно закрытой дверью, шумит город – суетный, с резкими сигналами машин и громкими голосами прохожих, сумрачный из-за серого смога. Он окутывает проблемами и затягивает в вечный круговорот неразрешенных дел, непроходящих стрессов, никогда не заканчивающейся спешки и ранних болезней. Несбыточная мечта каждого из нас – несколько минут покоя и расслабления, чтобы остановиться хоть на мгновение, отдохнуть и вспомнить о себе. А здесь, с другой стороны тяжелой двери, возжеланный покой. Приглушенные свет и голоса, негромкая музыка, выдержанный в одном стиле интерьер, спокойные тона, аромат нездешних масел. Будто не существует сумасшедшего города и накопившихся дел, тает напряжение и скованность, время течет медленнее. Тело, благодарно принимая теплые и сильные руки, сбрасывает усталость, как надоевший костюм, и обретает забытое чувство упругости и легкости одновременно. Чай с травами греет руки и душу, унося с клубящимся над чашкой паром тяготы и заботы. Сюда хочется возвращаться. Как домой. И знать, что тебе рады. Это не сказочный оазис – это простой массажный салон, который пришелся по вкусу клиентам.

А как создать этот остров счастья и почувствовать себя владельцем волшебной страны, пусть маленькой, но своей? С чего начать? Какие препятствия придется преодолеть? Трудно сказать, что нужней в таком начинании, как создание нового салона: финансовые возможности, креативность мышления или безграничная уверенность в собственных силах. Конечно, хотелось бы, чтобы вам было присуще все в комплексе, иначе конкуренты вас просто затопчут. Однако не это определяет успех. Основной секрет – в системном подходе, грамотном маркетинге и глубоком понимании специфики бизнеса. Поэтому, если вы хотите достичь в этом бизнесе успеха, обдумайте, действительно ли вы готовы ввязаться в конкурентную борьбу с тысячами других игроков? Итак, решение все-таки принято – создаем массажный салон. Не спорт-бар, не магазин, не ресторан, не мойку для машин. Именно салон. И именно массажный. Оговоримся сразу – никаких лишних ассоциаций, сопровождающих словосочетание «массажный салон», не должно возникать ни у вас, ни у клиентов. Строго лечебно-оздоровительное заведение с соответствующей атрибутикой и родом деятельности.

Обычно приходится исходить из реальности и правил, которые она диктует. В первую очередь должен быть баланс: недвижимостью юридически проверена и оценена специалистом, затраты на ее приобретение рентабельны, помещение и концепция адаптированы друг под друга, бизнес-план реалистичен и финансово поддержан.

Именно на стадии создания проекта своего детища совершается большинство ошибок, больно ударяющих впоследствии по кошельку.

А теперь зададим себе вопросы.

Вопрос первый: Кто я?

Самый дешевый, но и самый рискованный вариант – отправиться в самостоятельное плавание в одиночку. Подходит сильным и уверенным в себе людям, знакомым с основами экономики и хотя бы раз, пусть недолго, работавшим самим на себя, даже если это был пошив джинсов-варенок в эпоху перестройки. Остальным рекомендуем вспомнить, что произошло с Красной Шапочкой в лесу. Ее съел первый же волк, оказавшийся у нее на пути. При этом некого винить, потому что по наивности и неопытности она сама совершила недопустимое число ошибок, приведших к летальному исходу.

Поистине, входя в бурлящее море салонного бизнеса их даже имея проворность Маугли, гибкость Багиры, мудрость Каа и силу Балу, трудно обойтись без помощников, которые помогут стартовать. Помогать могут родственники, разбирающиеся в бизнесе (почти неважно, в каком), или партнеры-финансисты, если, конечно, у них достаточно времени и желания разбираться в темных закоулках массажного бизнеса. Отнюдь не такого понятного и прозрачного, как им хотелось бы. В любом случае придется либо нанять менеджера, либо переквалифицироваться в управленца, потому что нет ни одного случая удачного совмещения этих двух столь разных профессий (специалиста-массажиста или организатора бизнеса). Такое совмещение, конечно, возможно, но только на этапе развития бизнеса. А дальше все-таки придется выбирать.

В любом случае рекомендуется, по крайней мере в начале вашего тернистого пути, пройти курс обучения в одной из бизнес-школ. Прошедшие обучение, как правило, говорят, что это помогло им разложить все по полочкам и не наделать банальных ошибок.

Вопрос второй: Зачем все это нужно?

Многие управленческие курсы начинаются примерно с такого обращения к аудитории: «Поздравляем вас, вы вступили в самый сложный бизнес!» Но, несмотря на это, массажные салоны красоты растут, как грибы после дождя. В настоящее время, по официальным источникам, количество массажных салонов приближается к 1300, и ежегодно рынок прибавляется на 15–20 %.

Причина – проста. Забота о здоровье и красоте – фундаментальные потребности. Какие бы ни были времена, отдавать свое тело в надежные руки массажистов люди не перестанут.

...

Эксперты считают, что количество пользователей какой-либо услуги, позволяющее ей стать социально значимой, составляет 1 % от экономически активного населения. Значит, на самом деле, число ваших потенциальных клиентов перевалило не то чтобы за 1 %, и даже не за 10 %, а вероятно, за 50 %. Следовательно, организация массажного салона при грамотном управлении и выполнении своей миссии должна принести запланированную прибыль.

Кто будут ваши основные клиенты – люди, посещающие массаж по медицинским показаниям или делающие процедуры в профилактических целях, для удовольствия и расслабления? Кстати, по оценке экспертов, только 30 % клиентов идут в салон по медицинским показаниям, остальные 70 % посетителей заказывают услугу для релаксации и ухода за собой. В любом случае выбор категории клиентов, то есть с кем вы будете работать, остается за вами.

Но зачем массажный салон нужен лично вам?

Ни один бизнес не начинался только из альтруистических соображений. Ваша деятельность в массажном салоне – не благотворительная, а коммерческая. Конечно, приятно, когда своей работой вы приносите пользу людям, но этого недостаточно.

Если есть желание похвастаться перед своими друзьями, удовлетворить собственные амбиции, то этот бизнес также не для вас. Только при условии, что вы твердо решили зарабатывать деньги и получать прибыль от своего любимого занятия, можно переходить к следующим шагам по организации собственного массажного салона.

Вопрос третий: Что продаем?

То, чем вы собираетесь заниматься в массажном салоне, называется оказанием медицинских услуг, так как массаж есть не что иное, как медицинский (лечебно-оздоровительный) метод. Соответственно, наиболее вероятно, в прайс ваших услуг будет входить традиционный для России «классический массаж» с вариациями методик при том или ином заболевании.

...

Но только лечебных процедур для массажного салона крайне недостаточно. Обязательно нужны и оздоровительные или профилактические методики по коррекции фигуры, борьбе с ожирением и целлюлитом. Востребованы на рынке и экзотические виды массажа (тайский, китайский и т. п.). Однако следует помнить, что это на любителя.

Приведем средние цены в России на процедуры, осуществляемые в массажных салонах (в рублях):

№ п/п	Наименование массажа	Время проведения процедуры, мин.	Стоимость (руб.)
1.	Классический (область спины)	30	от 300
2.	Классический (все тело)	60	от 700
3.	Антицеллюлитный	60	1500
4.	Антицеллюлитный бриджи	40	1000
5.	Антицеллюлитный живота	20	900
6.	Медовый тела	60	1700
7.	Груди	20	500
8.	Восточные разновидности	120	от 1500

В настоящее время самые популярные услуги массажа – это антицеллюлитные и релаксационные программы, их заказывают примерно 70 % клиентов. Среди этих услуг особо востребованы и модны йога, цигун и тайские методики, стоун-терапия и пр.

Вопрос четвертый: Документы

Данный вид деятельности требует обязательного получения разрешительных документов на ведение этого вида бизнеса. Вам в первую очередь необходимо получить лицензию Министерства здравоохранения. В соответствии с положением о лицензировании медицинской деятельности (Постановление Правительства РФ от 22.01.2007 № 30) лицензирование медицинской деятельности, осуществляемой юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляется Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Лицензия на осуществление медицинской деятельности предоставляется на 5 лет. Срок действия лицензии может быть продлен в порядке, предусмотренном для переоформления лицензии. Вся эта процедура потребует определенных финансовых затрат, а также времени.

Для открытия массажного кабинета нужен стандартный пакет документов:

- регистрационные документы на предприятие;
- регистрация для работы с населением;
- заключение пожарной службы;
- заключение СЭС;
- разрешение местной управы.

Вопрос пятый: Помещение и оборудование

В зависимости от направленности массажного салона, лечебной или профилактической, зависит и выбор его месторасположения. В первом случае он не столь важен, здесь главное – хорошие специалисты и положительные отзывы – за здоровьем поедут куда угодно. В случае если вы планируете в дальнейшем присовокупить косметические или спа-услуги, расширить род занятий именно в сфере красоты, помещение следует выбирать с расчетом на желание посетителей получать услуги рядом с домом.

Поэтому размещать такой салон стоит в спальнях районах или новых строящихся микрорайонах. Если же предполагаемый массажный салон будет располагаться внутри

торговых, бизнес-центров или других структур, то помещение должно находиться в зоне высокой клиентской проходимости, соответствовать техническим требованиям и нормам и иметь служебный выход. При выборе помещения, находящегося внутри структуры, необходимо учитывать целевой рынок. Кто ваши предполагаемые посетители? Остановят ли они выбор на вашем заведении или пройдут мимо в людском потоке? Учли ли вы особенности психологии целевой аудитории при выборе места? От ответов на эти вопросы будет зависеть успех или неудача, к которым приведет ваш маркетинговый расчет.

У Харуки Мураками в одном из произведений есть персонаж, который открывает ресторан. Когда ему риелторы предлагают место, он идет туда и долго сидит напротив этого заведения. Если видит, что с большей частью прохожих он может найти общий язык, значит, место ему подходит. Возьмите за основу тот же принцип.

В самом начале своего бизнес-пути определитесь, будет ли это элитный салон либо экономичное заведение для всех желающих.

Процесс выбора помещения предполагает скрупулезность и некоторую дотошность, но пренебрегать им не стоит, чтобы не совершить ошибки уже на старте. Для того чтобы начать исследования, вам нужно, грубо говоря, склониться над картой. На ней должен быть отображен район, в котором вы планируете открыть свой салон, в радиусе километра-двух.

Существующие салоны должны быть отмечены особо. Дальше вам нужно изучить следующие вопросы:

- количество и социальный состав жителей;
- количество предприятий индустрии красоты в целом и по классам;
- услуги, цены, особенности расположения и уровень профессионализма специалистов у конкурентов;
- план развития района;
- транспортные развязки и планы.

Только после этого принимается окончательное решение.

Если вы хотите пуститься в поиски помещения самостоятельно, то существует несколько путей:

- анализ СМИ (в том числе методом размещения собственных объявлений);
- фьючерсные проекты компаний-застройщиков (за столбить площадь на стадии покупки земли);
- обращение в префектуру (государственный нежилой фонд) или к менеджеру фирмы, обладающей правом распоряжаться нежилым фондом новостроек (негосударственные компании-застройщики);
- существующие салоны (можно перекупить действующий салон, пока он не выставлен на открытую продажу).

Однако самый распространенный вариант – прибегнуть к помощи риелторских фирм. Это минимизирует ваши хлопоты, к тому же обеспечит юридическую безопасность.

Представив себе образ будущего салона в соответствии с его типом и классом, проверьте его следующие технические составляющие: соответствует ли концепция техническим требованиям к помещению и требованиям к инженерным системам.

Приведем требования для салона средневысокого уровня.

Технические требования к помещению:

- площадь – не менее 100 кв. м;
- высота потолков – не менее 3,0 м без учета отделки;
- наличие 220В, 380В суммарной мощности не менее 50 кВт;
- наличие запасного выхода обязательно;
- наличие или возможность возведения тамбура на входе в салон с размещением тепловой завесы.

Требования к инженерным системам:

- возможность организации подвода воды и канализации во все помещения будущего салона (необходимо наличие подвала или запаса по высоте помещения не менее 30 см для

укладки коммуникаций в полу);

- наличие отдельного канала вентиляции (при отсутствии необходимо монтировать трубу выброса загрязненного воздуха по внешней стене здания выше конька крыши);
- система вентиляции должна быть приточно-вытяжной.

Технологический проект

Это «конструкция» салона, которая разрабатывается специалистом, чтобы оптимально использовать каждый квадратный метр, учесть потоки клиентов, чтобы им было удобно находиться в салоне, а персоналу – удобно и эффективно работать. Затем разрабатывается архитектурно-планировочное решение. Оно должно обеспечить эффективное деление помещения на зоны: экспресс-услуг, «длинных» услуг, технические помещения и т. д. При этом необходимо учесть, что в новой редакции санитарных правил указано о недопустимости расположения производственных площадей в цокольных и подвальных помещениях. Поэтому практически все процедурные кабинеты должны иметь естественное освещение. В идеале салон должен располагаться на первом этаже.

Для начала работы требуется разрешение СЭС (санэпидемстанции). По ОСТу 42-21-16-86 ССБТ на одного массажиста должно приходиться не менее 8 кв. м площади, если они работают вдвоем в одной комнате – то не менее 12 кв. м. Кабинет массажа должен быть оборудован умывальником с холодной и горячей водой. Кабинеты массажа обеспечивают приточно-вытяжной вентиляцией с 5-кратным обменом воздуха в час. В кабинете массажа должна быть специальная мебель для массажа, индивидуальные шкафы для одежды массажисток, вешалки для одежды больных, зеркала, ширма и несколько стульев.

Массажный стол должен быть стандартных размеров: высота 0,8 м, длина – 1,95-2,00 м, ширина – 0,65 м, с клеенчатыми валиками разных размеров для подкладывания под голову, спину или колени. Помещение для массажа должно быть сухим, светлым, обязательно с естественным освещением (общая освещенность – 120–130 лк). В аптечке первой помощи в массажном кабинете должны быть 1–2 термометра, перевязочный материал (бинты, марля, вата), медикаменты (йод, нашатырный спирт, лейкопластырь).

...

На первом этапе создавать салон больше чем на три-пять рабочих мест будет, скорее всего, экономически неоправданно. Плюс доставит неудобства клиентам. Посетители, приходя в массажный кабинет, рассчитывают на индивидуальный подход. Лучше открыть несколько маленьких уютных салонов в городе, чем один крупный с большим потоком клиентов.

Для каждого массажиста должен быть отдельный кабинет, а значит, и массажный стол. Количество массажистов рассчитывается по принципу «два к одному»: на комнату приходится два человека, работающих посменно. Обязательно наличие довольно просторного помещения, где будет располагаться ресепшен и, вероятно, будут ожидать своей очереди посетители. В массажном кабинете должен быть санузел, желательно по одному на каждую комнату, в которой проводятся процедуры, – чтобы массажист после сеанса мог принять душ. В соответствии с требованиями СЭС стены массажного кабинета лучше покрыть кафельной плиткой или оклеить моющимися обоями, чтобы раз в неделю их обрабатывать. Желательно наличие кухни. Из специального оборудования нужны только массажные столы и две-три кушетки. Плюс расходные материалы – массажные масла, простыни, халаты, тапочки, полотенца. Так что стиральная машинка необходима. В кабинете вполне достаточно шкафа и тумбочки, в комнате ожидания – дивана и журнального столика, на котором, конечно, будет лежать журнал «Массаж. Эстетика тела».

Массажисту в работе понадобятся специальные масла. Для обычного массажа можно использовать простое оливковое масло. Для релаксирующих и более сложных лучше применять эфирные масла. Экономить на этих средствах нельзя – они создают впечатление о

качестве салона. В розничных магазинах масла дороже в среднем на 30 %, чем на оптовых базах (одна бутылочка объемом 30 мл может стоить на базе 65 руб., а в рознице уже 100 руб.). Первоначально лучше закупить пять-семь видов масел и обновлять их по мере расходования. Одной бутылочки эфирного масла хватит на 100 массажей – его добавляют по капельке в базовое масло, например в Johnsons baby (расход базового масла – 100 мл на четыре-пять сеансов). Для разнообразия владельцы салонов включают в ассортимент масла, привезенные из Египта (обычно их заказывают знакомым, которые отправляются в турпоездку).

С дорогой косметикой работать невыгодно. Мы же не можем продавать свои услуги по «рублевским» ценам! Чем дороже косметика, тем дешевле труд. Чем дешевле косметика, тем дороже труд. Такая существует взаимосвязь. Но уважающий себя салон не может работать только с косметикой эконом-класса, так как дорогая косметика – это другой уровень работы, другой результат. И, конечно, престиж.

Мебели много не нужно – хватит стола и дивана в приемной (на первых порах можно остановиться на недорогом варианте и ограничиться 30 тыс. руб.), шкафа или этажерки для косметических средств в массажном кабинете (10 тыс. руб.).

В салоне должен быть запас полотенец. При потоке 15 посетителей в день наши эксперты рекомендуют всегда выкладывать 20 чистых полотенец. Для их ежедневной стирки устанавливают стиральную машину.

Таким образом, основным оборудованием массажного салона являются:

- косметические средства для массажа;
- полотенца и простыни, а также специальное белье для проведения сеанса массажа;
- оборудование для массажа;
- ванна бальнеологическая;
- мебель для оборудования комнаты ожидания;
- этажерка для приборов массажного салона;
- стиральная машина;
- средства связи: телефон, Интернет.

Техническая оснащенность массажного салона должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

Вопрос шестой: Клиенты и реклама

Вашими потенциальными клиентами могут быть люди как здоровые, так и с различными заболеваниями. Одному клиенту, чтобы снять усталость, накопившуюся за трудовую неделю, достаточно посетить ваш салон один раз в 7 дней. Другому, имеющему проблемы с опорно-двигательным аппаратом, целесообразно пройти длительный курс лечебного массажа. Разумеется, только после консультации у специалиста.

...

Основная часть клиентов приходит утром или после окончания рабочего дня. В выходные посетители практически всегда выбирают вечер. Вообще, согласно оценке экспертов, воскресенье является самым провальным днем на неделе. С точки зрения сезонности пик спроса приходится на весну, когда люди активно начинают приводить себя в порядок, готовясь к жарким месяцам. После подъема следует летний спад, осенью и зимой интерес к массажу средний, отмечают участники рынка.

Если вы нашли массажистов со своей клиентской базой, то это и будут ваши первые

посетители. Придется им по вкусу салон и мастерство персонала – старое верное «сарафанное радио» будет лучшей рекламой. Известно, что 60 % клиентов остается у мастера после первого визита. Важно понравиться в первый раз, у мастера нет права на ошибку. Можно 10 лет обслуживать клиента, но стоит один раз сделать что-то не так, как он уходит.

А вообще рекламе стоит уделить отдельное внимание. Она должна работать на вас еще до начала работы салона. Расскажите о дне открытия своим друзьям и знакомым. Разложите листовки по почтовым ящикам. Развесьте рекламные объявления в прилегающем к вашему массажному салону районе. Не забудьте и о поликлинике! И обязательно продумайте вывеску – это главная реклама, большинство клиентов приходят, именно заинтересовавшись яркой, красивой вывеской. А сам День Открытия можно превратить в праздник – с бонусами, скидками, музыкой и воздушными шарами – что подскажет фантазия. В дальнейшем можно изготовить красочные рекламные буклеты с советами от профессионалов и краткой информацией о видах массажа, которые имеются в вашем салоне. Прекрасно, если есть возможность создания собственного сайта, не ограничивайтесь только рекламой онлайн.

Учитывая, что основная часть клиентов будет приходить из соседних домов, лучшая реклама – хорошо сделанная вывеска. В качестве дополнительных недорогих средств подходят распространение листовок по почтовым ящикам окрестных домов и объявления на остановках транспорта. Однако такая реклама должна быть не разовой акцией, а проводиться системно и регулярно.

Размещая рекламу в журналах, нужно внимательно отслеживать, какие фирмы и салоны рекламируются рядом, для того чтобы не получилось двойной или однотипной рекламы рядом, тогда клиенты будут приходить со дня открытия салона.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке массажных салонов, необходимо отметить следующее. Несмотря на то что количество участников рынка услуг массажа увеличилось, объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев приобретение услуги массажа ассоциируется с баснословными ценами и наличием интим-услуг. Необходимы следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид услуг можно абсолютно безопасно и по приемлемой цене:

- реклама в специализированных учебных заведениях, преподающих именно эти специальности;
- создание вывески с целью продвижения товара;
- создание листовок с целью их распространения для продвижения услуг салона;
- реклама в специализированных журналах на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
- создание сайта;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Основным методом продвижения продукции можно считать рекламу посредством создания общего имиджа комплекса оказываемых услуг – качественное оказание услуг массажа, приятная атмосфера, высокое качество обслуживания административного персонала.

Вопрос седьмой и главный: Персонал

Салонный бизнес – это бизнес людей. Поэтому и самая большая проблема в этой индустрии – это персонал. Без лукавства, честно и откровенно попытайтесь ответить: «Если бы представилась такая возможность, хотели бы вы иметь не только личного повара, модельера, дизайнера, парикмахера, косметолога, но и личного профессионального массажиста?» Уверен, что ответом будет однозначное «Да!». Другое дело, каким требованиям должен соответствовать этот специалист по телу.

...

В любой салон идут на специалиста. Хороший массажист, как хороший адвокат – почти выигранное дело. Попробуйте привлечь специалиста со стажем. Обязательно наличие у него дипломов о среднем медицинском образовании, об окончании курсов массажистов и сертификата специалиста.

Для самого массажиста работа в салоне дает свои преимущества – нет необходимости искать клиентов самому, будет больше работы, не придется ездить к клиентам по всему городу, если до этого он работал индивидуально. Можно найти специалиста, недавно окончившего хорошие государственные курсы или курсы с хорошей репутацией. Можно переманить массажистов из другого салона либо договориться с несколькими массажистами, которые будут приходить на конкретный заказ.

Оценивать специалиста только по резюме – рискованно, и, помимо навыков, важно понять психологические качества соискателя: от того, что он будет выполнять работу на потоке, пусть даже скрупулезно и технично, постоянных клиентов не появится. Нужны мягкость и сочувствие. Если нет возможности оценить такие качества на собеседовании, следует хотя бы выяснить, сколько у массажиста постоянных клиентов, – это важный показатель. А самый лучший способ – это самому лечь на стол, чтобы он показал, что умеет.

Лучше не брать на работу узких специалистов: владение несколькими массажными техниками – огромный плюс.

По мнению экспертов отрасли, лучше всего брать на работу мастеров-универсалов, чем узких специалистов. Это зависит от тенденций моды на тот или иной вид массажа, особенно для удержания той аудитории, которая следует моде. Такой аудитории один и тот же вид массажа быстро приедается, потому как они ходят в салон для развлечения или релаксации.

Ставки по рынку – 30–50 % от каждого заказа. Помимо массажистов, вам понадобятся как минимум бухгалтер, администратор и уборщицы. В первый месяц массажный салон может рассчитывать на 5–8 клиентов в день, во второй-третий месяцы – на 10–12. Дальше – больше. Время на проведение одного сеанса различно. Между сеансами специалисту необходимо сделать перерыв до 20 минут для отдыха. При полной загрузке салон с двумя рабочими местами и четырьмя специалистами способен обслуживать около 15 клиентов ежедневно. Выйти на такой поток можно уже через три месяца постоянной работы.

Хороший молодой массажист способен сделать массаж восьми посетителям в день, более слабый (физически) сотрудник – четырем.

Администрация должна заниматься тем, чтобы привлекать как можно большее количество клиентов, и только тогда работы будет больше. Именно поэтому нужно обязательно нанять администратора, но в первые месяцы работы эти обязанности может выполнять и сам владелец. Администратора обычно нанимают со второго месяца работы. Также для ведения ежедневных расчетов нужно нанять бухгалтера, но можно рассмотреть вариант его работы по совместительству.

Вопрос восьмой: Конкуренты

Следует учитывать особенности конкурентной среды и получить полную информацию о конкурентоспособных заведениях, находящихся в выбранном вами районе.

Ваши конкуренты – это заведения, оказывающие аналогичные услуги. Как правило, это государственные медицинские учреждения, например поликлиники. Правда, они делают только лечебный массаж. Вы же предлагаете более широкий спектр услуг. Следует обратить особое внимание на массажные салоны, оказывающие подобные услуги на коммерческой основе. У салонного бизнеса есть серьезный конкурент, который играет, к сожалению, не по правилам. Это так называемые мастера-надомники. В квартирах могут существовать целые салоны красоты, не имеющие ни разрешений, ни медицинских книжек, не соблюдающие санитарных норм.

Хотя если так хочется работать на дому, то все равно можно зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель. Но это подразумевает расходную часть, выплату

налогов.

В любом случае следует помнить как самим массажистам, так и их клиентам, что салон – это ресторан, а работа массажиста на дому – фастфуд.

Вопрос девятый: Прибыль

Прошло время мифов о легком старте, зато теперь те, кто открывает салоны, желают иметь не просто красивый, а прибыльный бизнес. Этого можно добиться, лишь детально продумав каждый шаг. Ведь массажные салоны востребованы на рынке и могут приносить значительную прибыль.

Если верить опыту предпринимателей, учитывая, что инвестиции минимальны, грамотно организованный массажный салон окупится за четыре месяца. Рентабельность массажного бизнеса специалисты оценивают в 20–30 %. При составлении бюджета нелишне умножить предполагаемые затраты на 1,5 – своего рода поправочный коэффициент, позволяющий учесть и предусмотреть непредвиденные расходы. Практика подсказывает, что без них не обходится. Но этого же времени достаточно для того, чтобы салон прекратил свое существование в связи с убыточностью. Поэтому, начиная собственный бизнес, учтите, что в нем не бывает мелочей. Не слишком удачное месторасположение, неоправданно завышенные цены на услуги, низкое качество сервисного обслуживания, невнимание к клиенту, отсутствие места парковки, отдельного входа, отсутствие возможности записи на удобное для клиента время, наличие рядом с салоном питейных заведений сомнительной репутации – все это факторы, способные отпугнуть посетителей. А вы ведь хотите, чтобы ваш салон приносил прибыль и ценился клиентами?

Ниже приведен расчет для массажного салона (*по материалам М. Промышленниковой*), арендующего помещение 70 кв. м. В салоне установлены два массажных стола, работают поочередно четыре массажиста. Зарплата массажиста – 40 % от заказа. В расчете учтено, что в первый месяц в массажный салон приходит только восемь клиентов в день, во второй – десять, начиная с третьего – 15. Средний чек – 800 руб.

Ремонт помещения – 200 000 руб. Массажный стол – 8000 руб.

Телефонный аппарат – 500 руб.

Подключение к номеру – 9000 руб.

Полотенца – 2000 руб.

Мебель – 40 000 руб.

Стиральная машина – 10 000 руб.

Вывеска, листовки – 30 000 руб.

Итого – 299 500 руб.

Доход – 360 000 руб.

Постоянные расходы:

Аренда – 70 000 руб.

Плата за телефон – 2000 руб.

Зарплата бухгалтера и администратора – 20 000 руб.

Итого – 92 000 руб.

Переменные расходы – 278 760 руб.

Зарплата массажистов – 144 000 руб.

Масла – 40 000 руб.

Непредвиденные расходы 2760 руб.

Итого расходы: 278 760 руб.

Прибыль до уплаты налогов – 81 240 руб.

Рентабельность – 29 %

Порог вхождения – 481 435 руб.

Если заранее повесить вывеску (с указанием скидки или бонуса), разложить листовки по почтовым ящикам, проинформировать всех своих знакомых, то клиенты будут приходить со дня открытия салона. По мнению экспертов, такой проект окупается до года, при удачном стечении обстоятельств – уже через три-четыре месяца.

Владельцы, как правило, открывают массажные салоны для себя, начиная с минимальных инвестиций и узкого спектра услуг. Но, освоив массажное направление, можно расширить бизнес. Можно со временем докупить оборудование для спа-процедур. Наняв специалиста-косметолога, можно превратить массажный салон в массажно-косметологический. Третий вариант – переехать в помещение с оборудованным бассейном и сауной и вместо массажного кабинета создать центр релаксации и отдыха.

...

В любом случае массажный салон – цена входного билета в большой мир салонного бизнеса.

И в заключение 7 фактов, которые нужно знать, чтобы не разориться:

1. Будьте готовы к тому, что первые два-три месяца, пока у салона не появятся постоянные клиенты, вы будете терять деньги. На текущую окупаемость бизнес выходит в лучшем случае за три-четыре месяца, в среднем – через год.

2. При выборе места для заведения проверьте, не заинтересован ли собственник помещения в открытии такого же бизнеса. Если после двух-трех лет работы теряешь место, то фактически теряешь и бизнес – большинство клиентов будут приходить по старому адресу, не обращая внимания на смену владельца.

3. Рекомендуемая норма чистой прибыли, которую нужно учитывать при составлении прейскуранта, – не менее 30 %. Причем такую рентабельность должна иметь каждая услуга, предоставляемая салоном.

4. Мастера обычно работают на окладе и проценте (как правило, 30 % от стоимости услуги и 10 % от розничных продаж косметических средств). Администраторы получают, помимо оклада, 1 % от оборота всего салона. Степень их заинтересованности не должна быть ниже, чем у мастеров, иначе администратор будет блокировать поток клиентов.

5. Текучка кадров в заведении неизбежна. В среднем за год из каждых 10 мастеров увольняется 6–8 человек. Следите за динамикой выработки: если показатели сотрудника упали, он либо подрабатывает на стороне, либо есть конфликт с администратором. Мастерам-новичкам после приема на работу нужно помочь с записью. Конкуренция среди массажистов сильна, и перспективного мастера могут попросту выжить из коллектива.

6. Успех салона зависит не только от мастеров, но и от таких прозаических вещей, как канализация и освещение. Если нет мощного канализационного стока, то при работе нескольких мастеров постоянно будут возникать засоры. А свет влияет на эмоции посетителя.

7. За год-полтора количество постоянных клиентов салона должно достичь 50–80 % от их общего числа. Обычно клиенты выстраивают отношения с конкретным мастером, а не с салоном. Вот почему важна лояльность персонала: если специалист уходит, уходит и клиентура.

Те рецепты, которые мы вам даем, – это только первые шаги в салонном бизнесе. Вы все еще полны решимости создать свой массажный салон, несмотря на возможные трудности? Тогда постарайтесь избегать дилетантизма, не совершайте ошибок. Не пренебрегайте советами профессионалов. Получите грамотные консультации, а лучше пройдите курс обучения менеджменту, тогда ваш персонал будет видеть в вас компетентного специалиста и хорошего руководителя, а клиенты – благодарить за уютный салон и прекрасный массаж, на который хочется приходить снова и снова.

Глава 3 Вендинг массажных кресел Зиминская Ю.В., Перемятое А.А

История автоматического массажного кресла

Массажные кресла были придуманы не случайно. Это закономерное развитие как

мебельной индустрии, так и технологических составляющих. Помимо того, что кресло является украшением любого интерьера, оно стало необходимым атрибутом как офисов, так и домашнего обихода. Разберем отдельно каждую из этих ситуаций. Кресла для дома: когда вы приходите домой, первая ассоциация с этим местом – это уют и расслабление. После работы, прогулки, долгого стояния на ногах так приятно устроиться в кресле перед телевизором, посидеть с друзьями и близкими вокруг столика с ароматным кофе и сладостями или просто уютно устроиться и поработать, взяв ноутбук на колени. Женщины любят заниматься рукоделием в кресле, включив торшер, дети строят из кресел дома для игр, а кто-то любит просто подремать в уютном кресле.

Кресла для офиса: давно понятно, что сидеть весь рабочий день на стуле неудобно и даже вредно. К вечеру затекает спина, болят шея и ноги, а возможности потянуться или принять более приятную позу не представляется возможным. Поэтому руководство компании, которое заботится не только о внешнем виде офиса, но и о здоровье сотрудников, предпочитает оснастить рабочие места креслами. Выбор кресел на сегодняшний день безграничен: всевозможные цвета и материалы, дизайнерские решения и механизмы, позволяющие сделать рабочий день сотрудника максимально приятным. В течение дня можно откинуться в кресле, продолжая, например, вести переговоры по телефону, положить руки на удобные подлокотники, а в жаркий день не ощущать высокой температуры благодаря современному дышащему материалу покрытия. Ролики, прикрученные к ножкам, делают кресло мобильным в пределах рабочей зоны. А что говорить про кресла руководителей?! Они воплощают самые смелые желания, как во внешнем виде, так и в ощущениях при использовании. У вас может быть не самый дорогой стол, но кресло... оно призвано усовершенствовать ваше рабочее время таким образом, чтобы ни разу не возникло мысли о том, что вам некомфортно, и ничто не отвлекало от работы.

Таким образом, кресло нужно для нашего удобства независимо от ситуации! И все же как бы хорошо ни сиделось в кресле на работе или дома, каждый человек все чаще начинает мечтать об отдыхе, прежде всего о расслаблении и восполнении жизненной энергии. А что может быть более естественным, чем массаж?! К сожалению, позволить себе массажиста может не каждый. Чаще всего услуги профессионала стоят недешево – 2000–2500 рублей за час. А помимо денежных затрат, сеанс массажа отнимает время: время на дорогу, сам массаж и время назад. Эти два фактора являются основными для того, чтобы человек отказал себе в этой жизненно необходимой процедуре. Из-за дня в день боли в спине и общая усталость накапливаются, и в итоге приходится обращаться уже за квалифицированной помощью врачей: неврологов, ортопедов, хирургов. Одним словом, не бережем мы себя! Вот поэтому появление массажного кресла вполне закономерно!

Массажное кресло было спроектировано японцем Акио Такахаси еще во времена Второй мировой войны. Неудивительно, что создатель – выходец именно из Японии. Только в этой стране, где привычка много и усердно работать всегда сочеталась с древними техниками массажа и медитации, люди могли соединить массаж, технику и экономию времени. Во время Второй мировой войны многие японцы работали на технических заводах. От тяжелой работы давали знать о себе мышцы спины и сильно болел позвоночник. Именно поэтому Акио Такахаси, находясь там, решил создать некое подобие массажиста. Массаж распространялся только на зону спины, а ролики, состоящие из палочек и шариков, ходили только вверх и вниз. Впоследствии, совершенствуя его изобретение, японцы сделали покрытие кресла более мягким, обтянули его кожей, а ролики освоили круговые движения, постукивание и поглаживание. Дальнейшая эволюция привнесла в кресло воздушные подушки, массаж появился и в подставке для ног. Дизайн становился все необычнее и богаче, появился дистанционный пульт управления, множество запрограммированных функций и аксессуаров.

Массаж на автоматическом массажном кресле

Массаж на автоматическом массажном кресле сейчас практически не уступает, а зачастую и превосходит массаж профессионального массажиста. Дело в том, что все

массажные техники, которыми оснащено кресло, подразумевают под собой точную имитацию движений рук массажиста. Техники сменяют друг друга в закономерной последовательности: разминание, легкие постукивания, волнообразные движения, растирание, более сильные постукивания и практически полноценная техника массажа шиацу.

Немного о самих техниках:

- **Разминание:** массажные ролики двигаются с минимальной амплитудой и одновременно циркулируют с обеих сторон позвоночника. Массаж снимает усталость и зажатость мышц, способствует правильной циркуляции крови.

- **Легкие постукивания:** постукивания вдоль позвоночника, стимулирующие околопозвоночные и прилегающие мышцы. Разминают позвоночные диски и снимают давление с позвоночного столба. Оказывают укрепляющее действие.

- **Волнообразные движения:** переменные постукивания вдоль позвоночника, также стимулирующие околопозвоночные и прилегающие мышцы. Расслабляют мышцы после физических нагрузок, долгого времени, проведенного в неудобной позе за столом, а также после сильных стрессов. Восстанавливают мобильность суставов и поддерживают правильную осанку.

- **Растирание:** движения подобны ребрам ладоней массажиста, способствуют более глубокому воздействию на мышцы и быстрому расслаблению, а также приданию тонуса.

- **Более сильные постукивания** вдоль позвоночника, стимулирующие всю область спины. Хорошо прорабатывают подготовленные мышцы.

- Массаж шиацу (яп. 指压

сиацу, от 指

си – палец и 压

ацу – надавливание; ромадзи: shiatsu) – традиционная японская техника массажа биологически активных точек.

Помимо техник массажа, для максимального приближения к реальным ощущениям во многие массажные кресла встроена функция 3D-сканирования, т. е. кресло не просто выполняет массаж, а выполняет его с учетом индивидуального строения тела. Перед началом сеанса ролики проходят по спине, сканируя размеры и расположение позвоночника, и только после этого начинается массаж с оптимальным положением массажных элементов. Также существует функция подогрева спины. Благодаря современному «эко»-покрытию тепло собственного тела обращается на пользу организма, что в случае, когда прогревание противопоказано, не наносит вреда организму. Эволюция массажных кресел привела к тому, что стал возможен массаж стоп и рук. Есть музыкальное сопровождение, синхронизация музыки и массажных ритмов, жидкокристаллические дисплеи, столики и нефритовые массажные элементы. Вращающиеся ножные панели, а также их подстройка под рост человека, позиция кресла «Zero-gravity» (нулевая гравитация), позволяющие принять позу эмбриона, и многое другое. Таким образом, постоянное внедрение новых технологий максимально приближает массаж на автоматических массажных креслах к массажу профессионального массажиста.

Массажные кресла и массажисты

В настоящее время массажисты перестали относиться к массажным креслам как к «не самым лучшим» конкурентам в своем деле. Многие массажисты перед сеансом ручного массажа предлагают клиенту посидеть на массажном кресле, благодаря чему мышцы разогреваются, расслабляются и подготавливаются к основному воздействию.

Медицина и массажные кресла

И конечно, массажные кресла не прошли мимо пристального взгляда официальной медицины. Проверка доказала, что массажные кресла способны бороться с

многочисленными недугами, такими как дегенеративно-дистрофические заболевания суставов позвоночника (спондилоартроз, спондилез), миоадаптивные и рефлекторные синдромы остеохондроза, юношеский остеохондроз, юношеский кифоз, нарушения осанки, а также служат прекрасной профилактикой заболеваний психоневротического характера, зажатости мышц, хронической усталости и даже простудных заболеваний. Если вовремя принять массаж на массажном кресле, то активизируются все силы организма, а массаж стоп благотворно влияет на легочные, гортанные и другие проявления простуды, ОРВИ и пр. Также массажные кресла рекомендованы как альтернатива ручному массажу для тех, кому ручной массаж противопоказан, например, людям с заболеваниями щитовидной железы. Массажные кресла теперь уже можно встретить во многих медицинских центрах, как в залах ожидания – для посетителей, а в физиотерапевтических кабинетах – для лечения, а также в комнатах отдыха персонала.

Таким образом, массажные кресла входят в нашу жизнь повсеместно. У каждого человека после пробного сеанса возникает желание иметь такое кресло в доступной близости: дома, на работе. Это не дешевое, но единовременное вложение в свое здоровье! Родные и близкие с благодарностью оценят такое приобретение, офисные сотрудники будут каждодневно заряжаться положительной энергией, что благотворно скажется на рабочем процессе, и, конечно, даже самый искушенный человек не откажется от подобного подарка!

Массажные кресла и идея здорового образа жизни

Массажные кресла по праву можно считать составляющим звеном в глобальной идее здорового образа жизни и общего оздоровления нации. Всего 15–20 минут в день послужат незаменимым подспорьем в постоянно ускоряющемся ритме жизни и сделают отдых вдвойне приятным. Сейчас идея здорового образа жизни очень популярна в России. Люди стремятся покупать более качественные и проверенные продукты, уехать жить в экологически чистые районы страны, бросить курить. В фитнес-центрах стало многолюдно, стало больше бегающих в парке, лыжников на горах и плавающих в бассейнах. Люди стали больше уделять внимания своему здоровью: медицинские центры, санатории, профилактории, множество журналов о здоровье, популярность гомеопатической фармацевтики, борьба с лишним весом и вредными привычками. Именно поэтому идея использования массажного кресла сейчас наиболее актуальна.

Одним из направлений массажной индустрии стал вендинг массажных кресел. Именно это направление сделало массажные кресла такими популярными в наши дни. Так что же такое вендинг массажных кресел?

Вендинг-бизнес

История вендинга

Первые прототипы торговых вендинг-аппаратов появились еще в III веке до н. э. в храмах Древнего Египта. Это были простейшие механизмы, бросив монетку в которые можно было получить взамен небольшой объем священной воды. Первое письменное упоминание о подобных торговых автоматах встречается в книге Герона Александрийского «Пневматика» и датируется I веком до н. э.

Последующие опыты создания прообразов торговых автоматов были осуществлены в Китае в 1076 году. Там были созданы механизмы, посредством которых можно было обменять монету на карандаш.

Затем в эволюции торговых автоматов наступил длительный перерыв, но попытки человечества создать что-либо стоящее в этом направлении не прекращались.

В начале XVII века в Лондоне появились механические устройства для продажи небольших порций курительного табака для трубок. Взамен опущенной монетки механизм выдавал порцию табака на одно курение.

Следующий этап развития – XIX век. В 1851 году на всемирной промышленной выставке, которая проходила в Лондоне, были продемонстрированы аппараты, умевшие продавать напитки, а в 1886 году в США были выданы первые патенты на полноценные

торговые аппараты, продававшие жевательную резинку. А уже в следующем, 1887 году в Англии появилась первая в мире фирма, продающая товары исключительно через торговые автоматы.

...

Но первый надежный торговый автомат появился в начале XX века в Японии. В 1904 году жители Токио получили возможность покупать марки и открытки через торговые аппараты, прикрепленные к обычным уличным почтовым ящикам. В настоящий момент Япония является лидером по количеству торговых автоматов на душу населения.

Однако ни США, ни Англия не собирались сдаваться в исторической битве производителей. В 1962 году одна крупная американская компания по производству безалкогольных напитков разработала и установила свои модели торговых автоматов для продажи напитков. Эти автоматы произвели настоящую революцию в индустрии сбыта прохладительных напитков и, как выяснилось позже, в торговле вообще.

Первые торговые автоматы в России появились в конце XIX века в Петербурге. Их дизайн уже в то время был очень близок к современным аналогам. Фирма, установившая более сорока торговых аппаратов на всем протяжении Невского проспекта, планировала продавать с их помощью шоколад в плитках. Аппарат принимал монеты достоинством только в 15 копеек. Жители Петербурга, впервые столкнувшись с подобным способом продажи товара, часто по ошибке кидали монеты большего достоинства. В этом случае аппарат не срабатывал, что приводило покупателя в бешенство. Кроме того, монетопринимающий механизм был далек от совершенства и часто выходил из строя. Все это привело к тому, что торговые аппараты надолго покинули Россию. Надолго, но не навсегда.

Следующий этап появления торговых автоматов в России охватывает послереволюционный период. В это время появились аппараты по продаже газет и аппараты для чистки обуви. Впоследствии появились первые аппараты по продаже газированной воды. Начало их массового выпуска датируется 1956 годом. Эти автоматы пользовались большой популярностью и устанавливались практически повсеместно. За монету достоинством в 1 копейку можно было получить стакан простой газированной воды, а за 3 копейки – стакан сладкой воды с сиропом.

В постперестроечный период и эти автоматы исчезли с улиц российских городов. И в вендинговой сфере наступило длительное затишье. Лишь в конце 90-х годов XX века вендинг в России начинает возрождаться. Стали появляться торговые автоматы всех видов и мастей, однако и сейчас их общее число почти в тысячу раз меньше, чем, например, в США.

Но рынок торговых автоматов в России продолжает развиваться. Аппараты становятся все более надежными, качественными и удобными в использовании, а общее их число растет. Пусть и не так быстро, как хотелось бы.

Массажные кресла на рынке вендинг-аппаратов

По данным различных исследований, на российском рынке наибольшей популярностью пользуются вендинговые кофе-автоматы. Следом идут торговые автоматы с едой – шоколадки, чипсы, орешки. В отдельную группу входят всемирно-популярные платежные терминалы.

Доля других вендинговых торговых автоматов, в том числе и массажных кресел, в общем объеме составляет 10 %. Основываясь на этих данных, можно сделать вывод: ниша массажных кресел на рынке вендинг-автоматов практически свободна, следовательно, конкуренция меньше, больше возможностей для выгодного вложения денег.

Мировая индустрия вендинга массажных кресел находится в наивысшей точке развития в США, Австралии, Европе и Азии (Китай, Япония, Корея, Тайвань, Индонезия, Сингапур) – родоначальнице этого вида бизнеса. В странах Европы, Азии, в США и

Австралии уже давно развивается бизнес массажных кресел как экспресс-услуга. В России же развитие сетей вендинговых массажных кресел становится все более популярным.

По сравнению с кофе- и снэк-автоматами вендинговые кресла появились значительно позже. Первые ласточки можно было заметить в начале XXI века, но популярностью они не пользовались. В то время можно было чаще встретить массажные кровати, которые привозили массажисты для своей работы либо ставили в отдельные кабинеты фитнес- и медцентры. Массажный сеанс на такой кровати стоил недешево и не был популярным, поскольку для этого необходимо было раздеваться полностью или хотя бы снимать обувь. Вендинговые массажные кресла решили эту проблему сразу. Люди, которые побывали в азиатских странах, обратили внимание, что массажные кресла в общественных местах пользуются огромной популярностью, но представить себе, что русский человек, с русским менталитетом, усядется на кресло прилюдно, было трудно. Именно поэтому «первооткрывателям» этого бизнеса в России было очень тяжело. Было необходимо, чтобы люди привыкли расслабляться в общественных местах и получать удовольствие от массажа. Торговые центры, аэропорты и многие другие арендодатели не хотели слышать про массажные кресла. Сейчас ситуация изменилась. Арендодатели сами ищут приемлемые компании, чтобы они разместили массажные кресла на их площади. У самих же кресел появились верные почитатели, которые хотя бы раз в неделю приходят забыть обо всем и расслабиться в массажном кресле. Вендоры же наконец-то оценили, что массажные кресла могут быть выгодным вложением денег, и готовы поделиться опытом и расширить свои сети массажных кресел далеко за пределы Москвы и даже России.

Кто может заниматься вендингом массажных кресел?

Основное преимущество вендингового бизнеса с массажными креслами в том, что им может заниматься любой желающий и без отрыва от основного вида деятельности.

1. Студенты – отличная школа бизнеса, позволяет получать опыт ведения бизнеса, параллельно посещая занятия. Что может быть лучше для студента, чем лишний заработок без вреда для учебы?! Навыки ведения переговоров, организации процесса установки, договорных отношений, мониторинга доходности, организационные моменты и многое другое. А поскольку массажные кресла не требуют постоянного присутствия рядом и/или замены ингредиентов, то можно посещать занятия, например, в дневное время, а несколько раз в неделю объезжать места установки для поддержания презентабельности массажных точек и снятия выручки.

2. Семейные пары – интересная возможность совместного проекта, позволяет получить опыт совместного ведения дел: разделение обязанностей, ответственность за свой участок работы, двойное вложение в семейный бюджет. Преимущество в том, что подобный бизнес не скажется на общении с детьми, родителями и другими родственниками, а также с ведением домашнего хозяйства, поездок на отдых и проведение выходных.

3. Работники «от и до» – люди, привыкшие строить работу самостоятельно, максимально изучая все аспекты изнутри и снаружи. Идея создания СВОЕГО бизнеса с минимальными материальными и трудовыми затратами. Своего рода проверка своих умений и навыков. Вложение в новую идею и прекрасный результат.

4. Состоявшиеся бизнесмены – таких людей не нужно учить, как строить бизнес, у них в этом есть свой большой опыт. Именно поэтому им будет интересно освоить стремительно развивающийся бизнес в качестве рентабельного инвестирования, а главное, не требующий много времени.

5. Всем остальным – любой человек может освоить вендинг массажных кресел. Многие люди хотя бы раз задумывались об открытии собственного дела. Чаще всего останавливает незнание, с чего начать и как правильно построить процесс, а также бизнес-планирование. В данном случае все элементарно просто! Минимальные затраты, максимальная отдача.

С чего начать?

Начать лучше всего с внутреннего настроя на успех! Мотивация в собственном деле всегда перевешивает страхи и недоверие к собственным силам. В вендинге массажных

кресел есть возможность не «изобретать велосипед», а перенять положительный опыт ведения бизнеса у компании или частных лиц, кто уже начал заниматься этим бизнесом. В последнее время число желающих растет, но это лишь подтверждает спрос, который, на радость новоиспеченным бизнесменам, превышает предложение. Крупные города-миллионники, Москва, Санкт-Петербург и близлежащие регионы – множество неохваченных территорий и возможностей развиваться с пользой для людей и выгодным вложением денег для себя.

Бизнес-план

И все же необходимо составить бизнес-план! В него войдут затраты на создание юридического лица, если мы говорим о бизнесе «с нуля», закупка оборудования: массажные кресла с терминалами по приему денег и информационные стойки, логистика: доставка, выгрузка и установка кресла и, в зависимости от договоренности, арендная ставка, обеспечительный платеж. По большому счету, это все. Остается сопоставить затраты с прогнозами на прибыль и рассчитать, через какое время бизнес окупится и начнет приносить чистый доход. Рекомендуется рассчитать несколько возможных «сценариев» работы: благоприятный, нормальный и неблагоприятный. Это позволит оценить риски, особенно если начало бизнеса связано с процентными займами, кредитами или долгом. Пример бизнес-плана компании ООО «Меджик Рест» (www.magicrest.ru):

1. Материальные вложения в проект

В настоящий момент стоимость кресел выглядит следующим образом:

1 шт. – 76 000 руб.

Стоимость изготовления рекламного оформления одного массажного кресла Magic Rest колеблется от 6000 руб. до 10 000 руб. в зависимости от сложности.

Стоимость доставки – бесплатно.

2. Расчет доходов

Ниже приведен расчет доходов на примере одного массажного кресла Magic Rest. Сумма ежемесячного дохода может меняться в зависимости от количества используемых массажных кресел.

За основу возьмем месяц работы – 30 дней (учитывая, что в выходные работают все ТЦ, мойки, сауны и т. д.).

Средняя стоимость услуги на рынке: 100 руб. – 10 минут, 50 руб. – 5 минут, 10 руб. – 1 минута.

Для расчета мы предлагаем стоимость услуги считать равной 100 руб. за 10-минутную процедуру.

Принимаем выручку в месяц с одного массажного кресла Magic Rest, равную 12 000 руб. (в среднем – 4 посадки на кресло в день по 100 руб.).

$4 \times 100 \times 30 \text{ дней} = 12\,000 \text{ руб.}$

3. Расчет расходов

При расчете расходов необходимо учесть стоимость размещения кресел, т. е. арендную плату. По опыту можно сказать, что плата составляет от 1000 руб./месяц до 20 % от выручки. Около половины мест размещения обходятся бесплатно, так как массажные кресла могут служить дополнительной услугой для клиентов фитнес-центров, моек, саун и т. д. Эта услуга может стать конкурентным преимуществом для этих объектов. Что же касается фиксированной арендной платы в торговых центрах, в Москве средняя стоимость составляет от 2500 до 5000 руб.

Для расчетов возьмем среднюю стоимость аренды – 20 % от выручки, что в нашем случае (от 12 000 руб.) составит 2400 руб.

Также важным вопросом являются налоги. Лучше всего для этого бизнеса подходит упрощенная система налогообложения. В этом случае налог будет равен 6 % от выручки.

Для расчета возьмем 6 % от выручки.

Что же касается экспедирования и обслуживания массажных кресел Magic Rest. Экспедировать кресла желательно раз в неделю, для того чтобы вытаскивать заработанные

деньги, а также чтобы следить за состоянием кресла: грязь, исправность и т. д. Если кресел немного, то это возможно сделать самому. Если количество кресел возрастает, то вам необходим помощник-экспедитор (оплата договорная). Для расчета же возьмем среднюю ситуацию, когда статья расходов на экспедитора может быть сокращена, а функции выполнены посредством собственных сил.

Также существуют расходы, которые невозможно предугадать и нужно учитывать в расчетах по мере появления. Например, перестановка кресел на более доходное место – транспорт, чья-либо помощь, промоакции, рекламное оснащение, а дальше уже в зависимости от амбиций и пожеланий – телефонная связь, заработная плата персоналу, аренда помещений под офис и т. д.

4. Ремонт массажных кресел

Компания Magic Rest дает гарантию на все движущиеся элементы сроком на 1 год. Далее, если у вас ломается кресло либо есть необходимость починить какое-либо другое массажное кресло, то Magic Rest предлагает свой сервисный центр. Для расчета окупаемости возьмем бесплатный ремонт в течение года.

5. Итоги по затратам и окупаемости проекта.

- Затраты:

Арендная плата	2400 руб./место
Налоги	6% от выручки
Экспедирование и обслуживание	

- Окупаемость массажного кресла Magic Rest

Массажное кресло с терминалом по приему денег Magic Rest (1 шт.)	76 000 руб.
Реклама	6000 руб.
Доставка и установка по Москве	0
Итого:	82 000 руб.
Кол-во посадок на 1 массажное кресло в день	4
Стоимость 1 посадки	100 руб.
Выручка с 1 массажного кресла в день	400 руб.
Выручка с 1 массажного кресла в месяц	12 000 руб.
Итого за месяц:	12 000 руб.
Затраты	
Аренда мест размещения массажного кресла	2400 руб.
Промоакции, дополнительная реклама	0
Перенос массажных кресел	0
Экспедирование вендинговых аппаратов	0
Налоги	720 руб.
Дополнительные расходы	0
Срок окупаемости 1 массажного кресла Magic Rest	От 9,2 мес.

Комментарии по бизнес-плану: • В расчете за основу были взяты 100 рублей за 10 минут, но, как показывает практика, большую часть выручки составляют 10-рублевые купюры. Это связано с несколькими факторами: человеку всегда легче расстаться с маленьким количеством денег, чем одновременно со 100 рублями; 10-рублевые купюры с 2010 года заменяются на 10-рублевые монеты, поэтому люди стремятся расстаться со старыми, потрепанными купюрами, и их не жаль; новые 10-рублевые монеты весят довольно много, и носить их, например, в кармане не очень удобно, поэтому массажные кресла с терминалом по приему денег – прекрасное средство для избавления от них.

- В примере компании Magic Rest упоминается о ставке УСН, она применима в данной ситуации потому, что компания осуществляет деятельность на территории Москвы.
- Расходы на экспедитора/инкассатора в среднем составляют 10 000-25 000 рублей для Москвы и 5000-10 000 рублей для регионов.
- Промоакции подразумевают собой рекламу массажных кресел с помощью наемных презентабельного вида сотрудников, которые предлагают всем окружающим попробовать массаж на вендинговых массажных креслах бесплатно. Также возможно проведение акции: массажные минуты в подарок, т. е. клиент платит за массаж и получает в подарок столько же минут бесплатно. Промо акции призваны привлечь клиентов к массажным креслам, чтобы каждый мог попробовать и оценить качество массажа.

После того как бизнес-план вас устроил, необходимо выбрать поставщика оборудования.

Как правильно выбрать поставщика и модель массажного кресла Выбор поставщика – это один из основных компонентов успешности бизнеса. Фактически это фундамент всего предприятия. Старайтесь избегать небольших региональных поставщиков и выбирать компании с хорошей репутацией, собственной большой сетью вендинговых массажных кресел, сервисным центром, рекомендациями медиков и крупных федеральных организаций. Родоначальниками бизнеса в России являются московские компании. Зачастую маленькие компании делают хорошую рекламу в Интернете, чтобы заманить клиентов. Вам даже могут предложить цены ниже рыночных, но, как правило, это могут оказаться низкокачественные подделки, а про устранение проблем в случае их возникновения можно забыть!

У массажных кресел срок службы не менее 10 лет интенсивного использования, поставщики в Москве и Санкт-Петербурге дадут 2–3 года. На самом деле срок их службы гораздо дольше заявленной, но условия использования в нашей стране не всегда соответствуют ожиданиям. Например, частая замена денежных знаков. Терминал по приему денег необходимо перепрограммировать, а иногда перепрошивать. Из-за введения 10-рублевых монет рекомендуется покупать терминалы по приему денег со встроенным монетоприемником, запрограммированным на принятие подобных монет. Желательно выбрать компанию, которая поставяет подобный симбиоз напрямую с завода производителя. Это обеспечит качественную прошивку, защиту плат и презентабельный внешний вид. Также лучше выбрать компанию, которая занимается поставками довольно давно и ведет постоянный мониторинг качества продукции: следит за производством и отгрузками, с помощью своих инженеров дает рекомендации производителю по усовершенствованию моделей кресел и терминалов по приему денег, а также имеет свою работающую сеть. Простые перекупщики не смогут оказать квалифицированную помощь даже при заявленной гарантии, и дело даже не в возможных поломках, число которых весьма ограничено, а в личном опыте установки кресел, договорных отношений и т. д. Такая компания обычно предоставляет весь необходимый пакет документов: инструкции, «рыбы» договоров, статистические данные и многое другое. Она готова вести клиента на протяжении всего процесса: оказывать содействие в договоренности с арендодателями, организовывать доставку, оптимизировать затраты на информационные стенды и печатную продукцию, а также осуществлять непосредственный выезд специалиста в город установки массажных кресел. Данная услуга необходима для людей, которые не всегда знают, как лучше распорядиться купленным оборудованием для максимальной прибыли. Специалист проведет анализ возможных мест установки, проведет переговоры, получит оптимальные арендные условия, включая ставку и место размещения, и наглядно покажет, как обслуживать кресла и ухаживать за ними. Важно выбрать модель кресла таким образом, чтобы от его присутствия любой интерьер только выигрывал. Массажные кресла премиум-класса имеют специальное покрытие – «экокожа», что позволяет в отличие от натуральной кожи надолго сохранять презентабельный внешний вид, не растягиваясь под постоянным воздействием массажных роликов. Более плотное покрытие в области ножного модуля поддерживает хорошее состояние самой изнашиваемой части кресла и продлевает срок службы покрытия в 3 раза. Это позволяет избежать проблем, связанных с заменой этого модуля либо перешиванием чехла, а следовательно, простоя оборудования. От постоянного воздействия покрытие на сгибах и строчках может протираться, в этом случае можно обойтись жидкой кожей, но в случае порчи большого участка накидки необходима замена. Кресла хорошего качества заранее предусматривают подобные ситуации, именно поэтому накидка не цельная, а разделена на зоны, что позволяет заменить поврежденный участок без замены целой накидки. В любом случае запасные части всегда есть у надежного поставщика.

Неполадки технического характера бывают редко, но все же они случаются. Как правило, это связано с работой терминала по приему денег, а не самого кресла. Поэтому лучше выбирать массажное кресло с автономным терминалом, что позволит оставить тяжелое кресло на месте и починить только металлический ящик, без вывоза всего массажного модуля, что будет необходимо в случае со встроенным терминалом по приему

денег в подлокотник. Также кресло со встроенным терминалом менее мобильно, чем отдельно стоящим. Оно проходит не во все дверные проемы, занимает гораздо больше места и много весит. Технические неполадки терминала по приему денег или кресла чаще всего удастся решить по телефону, любой человек без технического образования способен исправить подобные неполадки. Если же без вмешательства технической поддержки не обойтись, важно выбрать поставщика массажных кресел, чтобы в постоянном его штате был инженер-техник. Выезд инженера на место установки кресла во время действия гарантии – бесплатно, если кресло находится в пределах города поставщика. Если же поставка была осуществлена в другой город, то кресло и/или терминал по приему денег необходимо вернуть для гарантийного обслуживания. Такие случаи единичны, и все-таки важно знать, что вы застрахованы от любых возможных ситуаций.

Прежде чем выбрать поставщика, стоит ознакомиться с его работой: осмотреть модельный ряд, места установки, детально пообщаться с менеджерами. В хороших компаниях, помимо отменного сервиса, вам всегда предложат скидки и специальные акции, что послужит хорошим подспорьем в начале деятельности. С учетом всех аспектов необходимо скорректировать бизнес-план и выбрать наиболее выгодные условия работы с точки зрения качества и залога долгосрочного сотрудничества для вашей новой компании.

Часто хорошему клиенту могут быть предложены эксклюзивные возможности стать региональным представителем и получать оборудование по специальным ценам. Для этого необходимо оценить свои возможности и быть готовым к тому, что вендинг массажных кресел, который рассматривался как подспорье, может стать основным видом деятельности и источником дохода.

Итак, выбор поставщика и модели сделан. Что нужно делать дальше?

Поиск мест установки вендинговых массажных кресел Для успешной работы проекта очень важно выбрать правильное место установки. От этого аспекта напрямую зависит прибыль массажного кресла. Главным критерием выбора места установки является его проходимость. Рассмотрим возможные варианты по отдельности.

Торговый центр. По опыту работы, торговые центры являются одними из самых прибыльных мест с точки зрения любого вендинга и массажных кресел в том числе. Со времен первого появления торговые центры претерпели серьезные изменения. Сейчас практически все торговые центры являются одновременно и развлекательными. Причем даже те центры, которые не могут позволить себе по площади либо другим причинам вместить боулинг, кинотеатр, каток или бильярдную, стараются максимально разнообразить внутреннее оснащение с целью задержать посетителей на максимально длительное время. Установка детских качелей, ресторанных двориков, платежных терминалов, уютных кафе, лотков с воздушными шарами и игрушками позволяет привлечь в центр больше людей, чем только тех, кто приходит с целью что-то купить. Скопление многоплановых магазинов – продуктов, одежды, подарков, зоотоваров, компьютерных и косметических отделов и элементов развлечения и отдыха – делает торговые центры местом, где можно погулять, интересно провести выходные или просто спрятаться от плохой погоды и получить хорошее настроение. Поездка в крупный центр ассоциируется с прогулкой выходного дня, потому что помимо полезных приобретений, посетители стремятся ощутить все прелести отдыха, которые сосредоточил в себе центр. Таким образом, посетители, пребывая в хорошем расположении духа, обязательно усядутся в массажные кресла. Масштабность же торговых объектов вызывает определенную усталость, поэтому несколько минут отдыха с пользой для здоровья и за небольшие деньги будут приятны любому человеку. Также плюс торговых центров в том, что в них есть возможность охватить любые целевые категории. Кресла одинаково любят и женщины и мужчины, особенно те мужчины, которые не любят ходить по магазинам и предпочитают ждать своих спутниц в коридоре. И конечно, дети, любящие все технологичное, новое и интересное. Торговые центры – это и места посещения людей, живущих в непосредственной близости от его месторасположения, и постоянный приток новых клиентов, которые приезжают из других районов и городов. Площадь торгового

центра позволяет установить несколько массажных кресел как рядом, так и на разных этажах и даже в разных местах одного и того же этажа. Поскольку по центру часто гуляют компаниями, то людям приятнее посидеть в креслах «за компанию» – парами, родителям с детьми и т. д.

Для того чтобы кресла приносили максимальную прибыль, нужно максимально исследовать движение потоков людей внутри торгового центра. Не секрет, что наибольшее скопление людей – около ресторанного дворика (фуд-корта). Не рекомендуется ставить кресла непосредственно в самом дворике, поскольку люди приходят туда по другому поводу, а также возможно, что человеку будет трудно расслабиться в присутствии большого количества людей. Обычно в торговых центрах людей много на любом этаже, но чаще всего они идут, а в ресторанном дворике люди кушают и рассматривают окружающих более пристально. В общем, относительно фуд-корта оптимальным местом можно считать «дорогу» к нему и от него соответственно. Когда человек покушал и пребывает в приятном расположении духа, он с большей охотой сядет на массажное кресло.

Также хорошим местом установки можно назвать выходы из крупных продовольственных магазинов, магазинов техники, товаров для дома и т. д. В этом случае человека прельщает возможность отдохнуть от долгого нахождения на ногах и моральной усталости от объема информации, людей и товаров.

Места ожидания в торговом центре также могут быть задействованы, например коридоры рядом с туалетами.

...

Обязательно нужно использовать площади около развлекательных объектов: детских площадок, игровых автоматов, кинотеатров, катков, боулингов и т. д. Помимо хорошего настроения, благодаря посещению развлечений, в большинстве случаев приходится ждать своей очереди, детей с площадки или сеанса в кино, что само по себе способствует коротанию времени с помощью массажного кресла.

Отдельно стоит поговорить о формальности вопроса – переговорах и заключении договора.

Вести переговоры с отделом аренды не составляет особого труда, поскольку центр сам заинтересован в подобных услугах населению, которые поднимают настроение и способствуют положительным ассоциациям с посещением этого места. Массажные кресла позиционируются как социальный проект – забота о здоровье населения, что всегда предпочтительно для создания образа места досуга и отдыха для всей семьи. Помимо прочего, массажные кресла служат украшением интерьера и приносят деньги в виде арендной платы. При положительном решении со стороны руководства процесс подписания договора проходит довольно быстро, так как в большинстве случаев торговый центр имеет разработанный арендный договор и схему работы.

Основные трудности, с которыми можно столкнуться в работе с торговыми центрами, это:

- арендная ставка. Бывает трудно объяснить администрации, что массажное кресло нельзя приравнять по прибыли к магазину и в соответствии с этим арендная ставка должна быть уменьшена, поэтому в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, это зачастую только рекламный проект, рассчитанный на презентацию этой услуги;
- обеспечительные платежи. Чаще всего торговый центр требует внести обеспечительный платеж в размере арендной ставки за один или два месяца;
- страхование. Страхование массажных кресел от пожаров, нанесения урона человеческому здоровью и т. д. Часто сумма страхового лимита бывает весьма внушительной, а следовательно, заключение договора страхования будет стоить немало денег;

- НДС. Стоит обращать внимание на формулировку порядка расчетов, прописанного в договоре. Иначе счет, выставленный за аренду, может стать неприятным сюрпризом, включив в себя ставку НДС;

- условные единицы. Если арендная ставка зафиксирована в договоре в «УЕ», нужно иметь в виду, что колебание курсов валют может сказаться на сумме оплаты как в меньшую, так и в большую сторону. Часто вместо евро или доллара используется их средний показатель;

- коммунальные платежи. При переговорах об арендной ставке необходимо уточнить, включает ли она в себя коммунальные платежи. Часто по прошествии месяца или квартала периода счет за электроэнергию делится торговым центром на всех арендаторов, если иное не прописано в договоре. В этом случае нужно следить, чтобы платеж за массажные кресла был адекватным по отношению потребляемого электричества, а также не были включены в оплату вода и другие платежи за то, что не нужно при работе кресел. Потребление электроэнергии одним креслом в режиме ожидания составляет 5 В, в режиме работы – 180 В.

...

Внимательно изучайте все перечисленные аспекты до подписания договора и вносите коррективы в бизнес-план для более детального расчета затратной части проекта.

Аэропорты, вокзалы. Аэропорты и вокзалы – это места большого скопления людей, которым приходится долго ждать своего самолета или поезда, встречать и провожать пассажиров. Людей всегда много, причем КРУГЛОСУТОЧНО! Естественно, что люди, опаздывающие на свой рейс или поезд, не обратят внимания на вендинг-аппараты – кафе и газетные киоски, но что делать тем, кому приходится ждать?! Если приходится ждать несколько часов, а иногда и сутки, человек успевает исследовать здание аэропорта или вокзала вдоль и поперек: попить кофе из кофе-автомата, купить книгу, попытаться поспать в неудобных креслах в зале ожидания. В результате усталость в ногах и затекшая спина обеспечены! В такой ситуации легче всего опуститься в массажное кресло в поисках облегчения и приятных ощущений. Главное преимущество в том, что люди в таких местах постоянно сменяются. Тем не менее необходимо правильно выбрать место установки, сделать его максимально пригодным для отдыха. Люди, которые устали от большого скопления пассажиров, мечтают об уединении, поэтому не рекомендуется ставить кресла в центре людского потока. С другой стороны, кресла должны привлекать внимание окружающих, а значит, нельзя поставить их где-то за углом или в отдельном помещении. Оптимально сделать так, чтобы кресла стояли в спокойной зоне, но не очень близко к рядом сидящим ожидающим. Они даже могут стоять в проходных коридорах, но при самом сеансе массажа, когда человек откидывается и закрывает глаза, желательно, чтобы он отвлекался от шума и толпы. Для достижения такого противоречивого эффекта лучше всего поставить кресла спинкой к стене или окну, вблизи цветочных горшков или самостоятельно поставить цветы в зоне отдыха. Основная идея массажных кресел – это все-таки отдых, поэтому чем лучше у вас получится создать атмосферу домашнего уюта, тем более хороший отклик кресла найдут у клиентов.

При заключении договора можно столкнуться со следующими трудностями:

- концепция расположения. В аэропортах и на железнодорожных вокзалах обычно есть концепция расположения магазинов, вендинг-аппаратов, газетных и цветочных киосков и т. д. С точки зрения массажных кресел эти места не всегда отвечают требованиям установки для хорошей прибыли. Необходимо объяснить отделу аренды принцип работы массажных кресел, а именно то, что их продуктивная работа напрямую зависит от месторасположения;

- арендная ставка. В аэропортах и на вокзалах, как правило, все стоит дороже, чем в самом городе: питание, сувениры, аптеки и т. д. В связи с этим арендная ставка эквивалентна стоимости товаров, т. е. высокая. Кресла работают по тем же тарифам, что и в других местах,

поэтому доходность их приблизительно одинаковая везде. В связи с этим нелогично и неправильно платить арендную ставку на уровне с другими арендаторами. Если же снизить стоимость аренды не удастся, то можно повысить тариф пользования, например, сделать привязку к деньгам, начиная не с 1 минуты, а сразу за 10 минут. В любом случае стоит попробовать разные варианты и выбрать оптимальный.

Другие аспекты, на которые стоит обращать внимание, схожи с информацией по торговым центрам.

Гостиницы, санатории, дома отдыха. Хорошие места для установки, постоянные по доходу, в сезон осенне-зимних отпусков и праздников могут приносить больше, но также есть вероятность падения показателей в летнее время, так как многие люди уезжают отдыхать на море. Не имеет смысла ставить большое количество кресел, но в любом случае не меньше двух. Из возможных неприятностей – то, что часто оставляют без присмотра детей, которые могут засунуть в терминал по приему денег посторонние предметы либо прыгать на креслах в обуви. В связи с этим необходимо наладить контакт с администрацией, чтобы она сообщала о всех возможных накладках в работе кресла, а также его внешнем виде.

Гостиницы посещаемы круглый год, отсутствует эффект привыкания. Хорошее место в холле гостиницы круглый год приносит стабильную выручку и пользуется успехом у постояльцев.

Сауны. Сауны – места сезонные. В холодное время года могут приносить выручку в размере нескольких месяцев. В весеннее и летнее время считаются неприбыльными, за редким исключением. Нужно внимательно следить за внешним видом кресел. Сауна – это мокрая одежда, еда, напитки и всевозможные косметические средства. Все это негативно сказывается на внешнем виде кресла и его популярности. Можно договориться с сотрудниками сауны, чтобы они протирали кресло после каждого посещения. Сауны выгодно отличаются тем, что клиенты садятся на кресло минимум на 10 минут.

Одного кресла в сауне обычно достаточно. Установить его лучше в комнате отдыха, рядом с телевизором и бильярдом.

Арендную ставку можно зафиксировать в зависимости от доходов кресла, лучше всего привязать ее к процентам от выручки – 10 %. В этом случае вы застрахованы от того, что арендная плата может поглотить всю прибыль.

При оформлении договора необходимо прописать ответственность за порчу кресла и подписать акт приемки-передачи.

Мойки. Если на мойке есть комната отдыха, то она может стать хорошим местом установки и приносить выручку круглый год. Машины в нашей стране необходимо мыть часто, и водителям приходится ждать в комнате отдыха довольно долго, поэтому массажные кресла пользуются большим успехом.

...

Чаще всего места в комнате отдыха немного, поэтому можно поставить максимум одно массажное кресло. Главное, правильно выбрать его расположение. Не рекомендуется ставить кресло под телевизором, потому как взгляды, прикованные к экрану, невольно скользят и по клиенту на кресле, что не способствует расслаблению. Лучше всего поставить кресло в один ряд с диваном для ожидания либо как самостоятельное кресло к противоположной стене от телевизора. Желательно не ставить кресло рядом с дверью, которая ведет в саму мойку, потому как из нее постоянно летят капли и на кресле может оседать конденсат.

Массажное кресло – это дорогая, красивая мебель, которая украсит любую комнату отдыха, тем более что обычно мебель в эту комнату подбирается не самая хорошая с расчетом на постоянную эксплуатацию и скорость изнашиваемости. В связи с этим установка массажного кресла, помимо привлечения клиентов, является плюсом для любой

мойки.

При заключении договора оптимальна будет, как и с саунами, договоренность на проценты от выручки. В этом случае инкассации кресла нужно проводить в присутствии администратора мойки.

Для обоюдного привлечения клиентов на мойку и массажное кресло можно проводить акцию: для тех, кто заказал комплексную мойку, – 10 минут массажа в подарок! Расходы за эту услугу делятся пополам между вами и администрацией мойки.

Медицинские центры. В медицинских учреждениях – постоянно очереди. Пациентам нечем заняться, и они празднично слоняются в ожидании своей очереди. Массажное кресло поможет отвлечься от неприятных мыслей, расслабиться и помочь скоротать время с пользой для здоровья и настроения.

Место установки лучше выбирать в зонах скопления людей, т. е. непосредственно на этажах медицинского учреждения, у кабинетов врачей.

При заключении договора необходимо договориться об адекватной ставке относительно прибыли или о проценте от выручки.

Кинотеатры, боулинги, бильярдные и другие игровые и увеселительные заведения. Люди приходят в эти места отдыхать, поэтому используют максимально весь предложенный сервис.

Места установки в этом случае – зоны ожидания, холлы здания, курительные комнаты.

Лучше договариваться на процент от выручки в счет арендной ставки.

Фитнес-центры, бассейны, спортивные комплексы. В случае с этими объектами стоит вспомнить, что массажные кресла успешно продвигают и поддерживают идею здорового образа жизни и заботы о своем организме. Всегда приятно после физических упражнений расслабить мышцы и в минимальные сроки восстановить жизненные силы. Для этого стоит устанавливать кресла на пути из раздевалки к выходу или в зоне отдыха и кафе.

Предпочтительна работа на процентах от выручки, но такой порядок работы не всегда устраивает руководство государственных учреждений. В этом случае необходимо договориться об арендной ставке адекватной прибыли от массажных кресел.

Бизнес-центры. В крупных бизнес-центрах кресла пользуются успехом у сотрудников, потому что от постоянной сидячей работы затекает спина и другие части тела. Несколько минут массажа на массажном кресле в перерыве возвращают жизненные силы и заряжают энергией на весь оставшийся день.

При ведении переговоров с руководством бизнес-центров стоит активно делать акцент на заботу руководства о здоровье своих сотрудников.

Есть возможность договориться об аренде по процентной схеме, но фиксированная ставка не исключается.

Интересными объектами для установки также являются салоны красоты и спа, мотели для дальнбойщиков, придорожные кафе, учебные заведения: колледжи, институты, выставочные комплексы и многое другое.

Обслуживание и инкассирование вендинговых массажных кресел

Основное правило хорошей работы массажных кресел, помимо места установки, заключено в том, что кресло должно презентабельно выглядеть! Об этом вы должны постоянно заботиться. Убирать мусор с кресла, терминала по приему денег, из-под кресла нужно постоянно, при каждом визите. Это несложное правило обслуживания кресла помогает сохранять внешний вид и продляет жизнь покрытию кресла. Рекомендуется протирать кресло мягкой фланелевой тряпкой с использованием специальных средств для ухода за кожей, благодаря которым кресло будет блестеть. Нужно следить за чистотой терминала по приему денег, за наклейками на нем, чтобы не было ободранной бумаги и все инструкции были читаемы и понятны клиенту. Раз в 1,5–2 года стоит смазывать движущиеся составляющие внутри самого кресла. При каждом обслуживании кресла рекомендуется включать и выключать оборудование, что позволяет снять скопившееся статическое электричество, перезапустить все процессы работы кресла и терминала по приему денег. При

установке кресла на любом объекте необходимо договориться с администрацией об уборке помещения, т. е. о мытье полов и пылесосе в зоне установки кресел, уборке видимого мусора. В случае использования для уборки розеток, предназначенных для кресла, администрация должна следить, чтобы вилки были возвращены на место, кресла включены и продолжали свою работу. Если ваша массажная зона оснащена цветами, необходимо следить за их состоянием: поливать, регулярно обрезать сохнувшие листья, протирать горшок и листья от пыли.

Обслуживание кресел нужно делать каждый раз, когда вы или ваш сотрудник приезжает инкассировать кресло. Частота инкассаций зависит от прибыльности объекта.

Рекомендуемая частота инкассаций:

Торговые центры, кинотеатры – 2 раза в неделю.

Мойки, бассейны, развлекательные заведения, фитнес– и бизнес-центры, гостиницы – 1 раз в неделю.

Сауны, дома отдыха, салоны красоты, мотели, придорожные кафе – 1 раз в 2 недели.

...

Нужно приезжать на объекты не реже 1 раза в две недели для ухода за креслом, чтобы оно всегда сохраняло прекрасный внешний вид, а также было в рабочем состоянии. Именно внешний вид является 100 %-ным залогом успеха этого бизнеса!

При инкассации кресло необходимо выключить, вытащить выручку из купюроприемника и монетоприемника, пересчитать на месте или записать название на отдельном мешке для каждого места, чтобы позже было легко опознать, откуда какая выручка получена, затем закрыть ящики и включить кресло.

Развитие собственной сети вендинговых массажных кресел

Для развития собственной сети вендинговых массажных кресел необходима постоянная обратная связь! Важно постоянно улучшать работу кресел посредством их перестановки в более хорошее место даже внутри одного объекта. Существует практика, что при перемещении кресла на 2 метра оно начинало приносить больше прибыли. Нельзя поставить кресло и забыть о нем. Можно совершать периодические поездки по точкам, чтобы посмотреть на кресла «в деле»: как на них обращают или не обращают внимание посетители, как направлены потоки людей в больших учреждениях, всем ли видны кресла, в каком они состоянии. Необходимо пообщаться с клиентами, а также обслуживающим персоналом на местах (охранники, уборщицы, администрация и т. д.), услышать их пожелания или жалобы. Полезно опросить продавцов, которые работают неподалеку от места установки кресел: как часто садятся на кресла посетители, что они говорят, на что жалуются. В первых моделях, например, массаж был более слабый, так как был рассчитан больше на азиатский рынок и на телосложение азиатских людей. В нашей стране массаж любят посильнее и поактивнее, в связи с этим кресла стали адаптировать под российский рынок, делать ролики более ощутимыми, массажные кресла пошире и подлиннее, чтобы массаж был одинаково приятным для людей любой комплекции. Изменилось также и покрытие кресла – наиболее изнашиваемые места, такие как подлокотники и ножная панель, стали производиться из более прочного материала. Хороший владелец сети массажных кресел постоянно старается улучшить их работу: усовершенствовать технологию массажа, взаимосвязь с терминалом по приему денег, увеличить срок службы кресел.

Одним из важнейших аспектов увеличения популярности вендинговых массажных кресел является доступность их использования. Человек, обративший внимание на кресло, должен сразу понять, как им пользоваться! В противном случае кресло останется без клиента. Поэтому важно правильно оснастить массажную точку информацией, которая обычно состоит из двух частей:

1. Информационный стенд. Стенд должен быть читаемым, с ярко выраженной главной

информацией: что предлагается? Сколько это стоит? Например, 1 минута массажа – 10 рублей. Также не стоит забывать упоминать об основных преимуществах услуги массажа: расслабление мышц, придание жизненного тонуса, зарядка энергией и т. д. – для того чтобы клиент точно знал, что он получит за упомянутые деньги. Визуальный ряд очень гармонично завершается картинкой, ассоциирующейся у клиента с массажем, отдыхом и спокойствием. И все же основная нагрузка должна быть на информацию о стоимости услуги. Это важно для того, чтобы клиент не перепутал услугу массажа с продажей самого массажного кресла. Также необходимо указать контактные данные: телефоны технической службы и администрации компании для экстренной связи.

2. Наклейка на терминал по приему денег. Наклейка содержит больше технической информации, чем информационный стенд. Наклейка представляет собой руководство пользователя для активации услуги массажа на массажном кресле: как вставить купюру или монету в отверстия приема денег, какие купюры/монеты принимает автомат, дает или не дает сдачу, через какой промежуток времени начинается массаж, стоимость услуг, телефоны и адрес технической поддержки и администрации массажного оборудования.

Стоит заметить, что перечисленные материалы не являются рекламой, это именно информационные объекты. Это важно, поскольку существуют прецеденты, когда информационные стойки были отнесены к несанкционированной рекламе.

...

В крупных торговых центрах и развлекательных объектах можно воспользоваться платными рекламными услугами в виде указателей, баннеров, рекламных буклетов и объявлений по громкой связи.

Помимо этого, для продвижения собственной вендинговой сети массажных кресел можно воспользоваться дружескими отношениями с другими вендинговыми сетями. Существует Национальная Ассоциация Автоматической Торговли, всевозможные форумы и конференции, которые можно и стоит посещать. Все это позволит вам познакомиться с представителями сетей кофейных автоматов, копировальных машин, игроматов, платежных терминалов и т. д. Взаимовыгодный обмен контактами возможных мест установки послужит хорошим подспорьем в развитии вашей сети массажных кресел.

Профессионально составленная презентация с фотографиями мест установки, техническими характеристиками кресел и перечислением всех выгодных условий для арендодателя поможет вам в переговорах по местам установки. Обязательно стоит прикладывать положительные отзывы от компаний, где вы уже поставили кресла, а также медицинские заключения и тестовые результаты.

Стоит сказать, что при подобном серьезном подходе к развитию своей вендинговой сети становится не очень легко совмещать этот бизнес с другим, кардинально отличающимся видом деятельности. Когда кресел несколько, то их обслуживание не отнимает много времени, его можно производить вечером или по выходным. Когда же сеть кресел начинает превышать количество в 20 штук, уже стоит задумываться о помощи в работе: бухгалтерия, наемные инкассаторы и т. д.

Отдельно нужно заметить, что крупная компания, которая заботится о своей репутации, должна уметь быстро реагировать на любые проблемы, которые могут возникнуть в процессе работы кресла: технические сбои, загрязнение кресел и т. д. И если с внешним видом кресла в силах разобраться инкассатор, то технические вопросы лучше доверить профессионалу. Таким образом, в штате может появиться техник или даже техническая служба. Совершенно не обязательно, чтобы у техника были постоянные задачи по исправлению неполадок работы кресел. Он также может заниматься разработкой улучшения работы кресла и терминала по приему денег, чтобы передать инструкции на завод-производитель.

Необходимым является информационная поддержка в Интернете. Хорошо читаемый и привлекательный сайт – это отличная реклама вашей компании и, в свою очередь, обратная связь с клиентами. Подробное описание услуги массажа, постоянно обновляющиеся новости и статьи по вендингу, техническая поддержка, описание нюансов работы, характеристики автоматических массажных кресел, примеры установки в фотоархиве, электронная форма для обратной связи и возможности задать вопрос вам, форум для пользователей и многое другое. Хорошее развитие сайта – «раскрутка» в Интернете, обмен баннерами, высокая посещаемость – все это позволит вам добиться такой реакции людей, что они будут сами звонить и просить установить ваши кресла на их мойке, в сауне, гостинице, пансионате. Сайт – это своего рода лицо компании во Всемирной паутине, а хорошее «лицо» позиционирует вашу компанию как серьезное предприятие, которое заботится о своих клиентах и партнерах.

Таким образом, при развитии собственной сети вендинговых массажных кресел необходимо помнить, что именно своевременный контроль и постоянное вложение времени и сил позволит вашей сети развиваться и приносить хороший доход.

Бухгалтерский учет

С точки зрения бухгалтерии необходимо вести учет в зависимости от разрешенных налоговых режимов. Если ваша компания находится в зоне применения УСН (Упрощенной Системы Налогообложения) – оборот в 2011 году не более 60 млн рублей, то вы вправе выбрать один из возможных объектов налогообложения:

1. Доходы. В этом случае не важно, какими были ваши затраты, вы платите налог с официальной прибыли в размере 6 %.

2. Доходы минус расходы. Если расходная часть достаточно велика, то этот объект вам подойдет больше. В этом случае необходимо четко учитывать не только доходы, но и расходы, которые должны подтверждаться банковскими выписками в случае безналичного расчета и фискальными чеками в сочетании с накладными Торг-12 либо товарными чеками. При расчете налоговой базы сумма доходов уменьшается на сумму расходов, и вы перечисляете в бюджет государства 15 % от получившейся суммы.

3. ЕНВД (Единый Налог на Вмененный Доход). Данный налоговый режим является обязательным в регионах, если иное не предусмотрено законом Российской Федерации. При расчете ЕНВД учитывается адрес места установки массажных кресел, так как у каждого района – свои установленные коэффициенты расчета налоговой базы.

При инкассировании массажных кресел инкассатором должен быть составлен инкассационный акт с указанием полученной суммы. Денежные средства должны быть оприходованы в бухгалтерии через кассу предприятия и сданы в банк на расчетный счет, за исключением тех средств, которые пошли на выплату зарплат и другие наличные расходы. Несмотря на то что ведение бухгалтерии бизнеса, попадающего под УСН, считается довольно легким, рекомендуется воспользоваться услугами профессионального бухгалтера.

Отдельно следует поговорить о юридических аспектах вендингового бизнеса.

Юридические аспекты работы с вендинговыми массажными креслами

Первое, с чего следует начать при принятии решения о начале бизнеса с массажными креслами, – это определиться с организационно-правовой формой деятельности. Выбор достаточно широк, но в 99 % случаев рационально зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя или организовать Общество с ограниченной ответственностью. Здесь важно понимать, что в первом случае сокращаются затраты на регистрацию и ведение бухгалтерского учета, а также существует возможность сэкономить на налогах с зарплаты, но необходимо помнить, что отвечает по своим обязательствам индивидуальный предприниматель всем принадлежащим ему имуществом. Общество с ограниченной ответственностью несет ответственность в размере уставного капитала (минимальный размер уставного капитала в Российской Федерации на 2011 г. составляет десять тысяч рублей). Важно также отметить, что некоторые арендодатели намного охотнее заключают договоры с ООО, нежели чем с ИП. Плюсом ИП является возможность использовать домашний адрес, в то время как ООО обязано арендовать помещение.

При регистрации необходимо выбрать следующие коды ОКВЭД:

71.40.3 – прокат мебели, электрических и неэлектрических бытовых приборов

93.4 – физкультурно-оздоровительная деятельность

93.5 – предоставление прочих персональных услуг

74.13 – исследование конъюнктуры рынка и выявление общественного мнения

93.5 – предоставление прочих персональных услуг

85.14 – прочая деятельность по охране здоровья

Перед регистрацией можно обратиться за консультацией в районное отделение налоговой инспекции для правильного определения налогового режима работы. Не стесняйтесь просить ответ в письменной форме, так как в будущем это поможет избежать непредвиденных проблем. В идеале регистрацию стоит поручить опытному специалисту, который, помимо общения с Налоговой инспекцией, поможет зарегистрироваться в Пенсионном фонде, Социальном фонде, получить коды статистики, выбрать банк и открыть в нем счет.

Когда регистрация завершена, следующий юридический этап – это заключение договора купли-продажи с поставщиком. Если вы хотите получить эксклюзивное право деятельности в регионе, обязательно включите данное условие в договор. Обращайте внимание на срок поставки, комплектность и итоговую сумму.

Уважающий себя поставщик массажных кресел обязательно предоставляет своим клиентам образцы договоров с непосредственными арендодателями. Это могут быть договоры аренды, оказания услуг или сервиса. В такого рода договорах самыми важными являются условия о цене, месте, сроке и ответственности. Такие объекты, как торговые центры, большие гостиницы, аэропорты и бизнес-центры, всегда предлагают для заключения свою форму договора. Внимательно изучите все вышеуказанные условия, прежде чем подписывать договор. Очень часто арендодатель «прячет» размер аренды в условия о дополнительной или переменной арендной плате. Как правило, после подписания отыграть назад что-либо практически невозможно.

Всех вендоров волнует вопрос о применении ККТ (контрольно-кассовой техники) при работе с вендинговыми массажными креслами. По состоянию на 2011 год такой обязанности у предпринимателей нет. Этот вывод подтвержден и судебной практикой, и письмами Министерства финансов: «Об отсутствии оснований для привлечения организаций и индивидуальных предпринимателей к административной ответственности за неприменение контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в случаях продажи товаров, оказания услуг с использованием торговых автоматов (автоматов самообслуживания), эксплуатирующихся в автоматическом режиме».

...

Сегодня вы даже можете застраховать свое оборудование, а также риски ответственности перед третьими лицами. Более того, ряд арендодателей требует заключения таких договоров.

Важным плюсом бизнеса с массажными креслами является отсутствие лицензирования подобной деятельности. С юридической точки зрения вендинг массажных кресел – это один из самых простых видов деятельности, который не обременит вас большим количеством договоров и обязательствами по соблюдению многочисленных формальностей.

Рекламные возможности вендинговых массажных кресел

Массажные кресла с терминалами для приема денег – это хорошая рекламная платформа. На таких терминалах есть место для прикрепления буклетниц для материалов размером печати А5. Что же касается габаритов буклетниц по высоте, то можно сделать минимально 3–4 «кармана». Благодаря этому есть возможность распространения рекламных буклетов и листовок. Вы можете как рекламировать свои услуги и товары, так и

использовать эту рекламную платформу для сдачи в аренду рекламодателям. Подобные возможности могут стать дополнительным источником прибыли, а также сделать популярными ваши собственные идеи.

Другие виды бизнеса с автоматическими массажными креслами

Помимо вендинга массажных кресел, существуют и другие виды бизнеса с автоматическими массажными креслами. Рассмотрим их в отдельности:

1. Организация торговой точки по продаже массажных кресел для дома и офиса. После того как вендинговые массажные кресла получили широкое распространение, стали востребованы и популярны массажные кресла для дома и офиса без терминалов по приему денег. Кресла этой категории отличаются более изощренным дизайном и цветовыми вариантами. Если вендинговые массажные кресла сделаны с учетом большой проходимости и максимального удобства, то массажные кресла для дома и офиса призваны доставить своему пользователю максимальный спектр услуг, на который он, в свою очередь, готов потратить гораздо больше времени. Ценовая политика в этом сегменте кресел крайне разнообразна: существуют кресла низкого, среднего и высокого уровня. Низкий уровень – это кресла, которые не намного отличаются от вендинговых: небольшой набор массажных программ, простота дизайна и относительно низкая цена. Такие кресла пользуются популярностью благодаря сочетанию цены и качества. Средний уровень – такие кресла имеют более заметные отличия от вендинговых: больше массажных функций, массаж стоп, 3D-сканирование, интересный дизайн, более высокая цена. Что касается дизайна, то вид кресла значительно выигрывает от красивых строчек на чехлах кресла, металлических вставок, комбинаций цвета, подлокотников «под дерево» и т. д. Кресла высокого уровня отличаются от остальных кресел дизайном, дополнительными функциями и более высокой ценой. Из дополнительных функций можно выделить большее количество воздушных подушек, массаж рук, музыкальное сопровождение массажа и его синхронизация с движением роликов, подогрев акупунктурных точек, выдвигающиеся или трансформирующиеся ножные панели. По дизайну кресла могут походить на маленький космический корабль, иметь кофейный столик или лампу освещения, наушники или вставки в покрытие из других материалов, например велюра или плюша. Все это делает кресло автоматом высокого качества, который может удовлетворить любые пожелания самого искушенного клиента.

В этой связи очень важно выбрать поставщика массажных кресел, чтобы кресла соответствовали заявленному качеству и цене. Лучше покупать кресла у крупных компаний, которые уже существуют на российском рынке. Такие компании заботятся о своих клиентах в плане доставки, поддержки и сервиса.

...

Необходимо найти склад и организовать доставку кресел до клиентов. Это возможно сделать своими силами при условии наличия таких ресурсов. Если такой возможности нет, то можно воспользоваться услугами наемных водителей с автотранспортом или компаний, которые специализируются на доставке.

Следующий этап – это производство торговой точки. Когда вы покупаете готовый бизнес у уже существующих на рынке компаний, то они обяжут вас четко следовать стилю и концепции компаний. В этом случае поставщик дает все расчеты и координаты по производству мебели, рекламных материалов и ценовую политику. Чаще всего в такой ситуации не будет возможности регулировать цены самостоятельно, только в оговоренных пределах. Можно выбрать формат полноценного магазина или островок в коридоре. Для островка самое выгодное размещение – это торговый центр в месте особо сильного потока людей, например напротив продовольственных гипермаркетов или крупных магазинов техники. Основное правило островка в том, что он должен хорошо просматриваться со всех

сторон, а пребывание людей на креслах было комфортным и не мешало проходящим мимо покупателям. Магазин подразумевает более закрытое пространство. Желательно, чтобы стены магазина были прозрачными, чтобы покупатели сразу видели ассортимент магазина.

Для запуска проекта важно получить хорошую арендную ставку в месте установки. Для подсчета общей затратной части проекта желательно провести переговоры заранее и внести актуальные данные в бизнес-план. Арендная ставка напрямую зависит от того, будет ли у вас островок или полноценный магазин. Часто на магазины в торговом центре действуют принудительные условия по оплате обеспечительного взноса на год и более и подписание обязательств на несколько лет. С островками дело обстоит намного проще, но везде есть свои плюсы и минусы. На островке трудно организовать подсобное помещение – обширные шкафчики для одежды сотрудников и материалов. Все на виду, и трудно закрыть точку на 10 минут и отлучиться.

Сотрудники. Для работы на точке вам потребуются 2 продавца-консультанта с графиком работы 2 дня через 2. Режим работы должен быть привязан к работе торгового центра. Продавцов необходимо обучить. Они должны четко знать все характеристики и отличия кресел, а также иметь «подвешенный язык». Основная задача продавцов – посадить потенциального покупателя на массажное кресло, квалифицированно ответить на все вопросы, посоветовать модель и оформить заказ. Обычно у людей, посещающих торговые центры, нет с собой крупной суммы денег, чтобы купить массажное кресло на месте. В этом случае точка продаж выполняет функцию интернет-магазина, в котором товар можно опробовать, потрогать и расспросить консультанта по всем вопросам, которые возникают непосредственно во время использования кресла. Оплата и оформление всех документов происходят после доставки кресла на место заказа. Таким образом, вы освобождаете продавцов от ответственности за сохранность денежных средств.

Вам обязательно потребуется грузчик-экспедитор. Даже если вы прибегнете к услугам транспортной компании для доставки кресел, вам необходим человек, который установит кресло и подробно расскажет и покажет покупателю, как оно работает. При наборе персонала важно учитывать то, что ваш сотрудник будет иметь непосредственный контакт с покупателем. Желательно озаботиться внешним видом экспедитора, купить ему комбинезон, головной убор и бахилы. Обычно грузчики при доставке крупного товара и заносе его в помещение не заботятся о том, что нужно разуться, чтобы не испачкать пол. В этом случае бахилы – прекрасный выход из положения. Вы сэкономите нервы себе и покупателю. Грузчик-экспедитор также может исполнять обязанности кладовщика, т. е. вести учет товара на складе, следить за его состоянием и местонахождением на складе.

Бухгалтер. Если у вас нет опыта и специального бухгалтерского образования, вам понадобится бухгалтер для правильного оформления документов и сдачи отчетности в налоговую инспекцию и соответствующие государственные фонды. Все эти действия подразумевают то, что у вас для работы готово юридическое лицо, поскольку без него вы не имеете права нанимать сотрудников, а арендодатели не заключают договоры с частными лицами.

Когда вы покупаете готовый бизнес, всю необходимую документацию вам предоставят продавцы. Имеются в виду формы договоров аренды, рекламные материалы и инструкции.

Создание сайта также потребует затрат. Это информационный ресурс давно плотно вошел в нашу жизнь. На сайте, помимо полной информации о вашем товаре и компании, постоянно обновляющихся публикациях и новостях, целесообразно сделать интернет-магазин. В интернет-магазине будет представлена вся линейка массажных кресел, которые установлены на точке продаж с ценами, характеристиками, условиями доставки и возможностью сделать заказ через электронную форму или посредством звонка вашему менеджеру. В этом случае возникает потребность либо самостоятельно отслеживать звонки, либо нанимать менеджера-консультанта для работы на телефоне. Существуют Call-центры, которые за отдельную плату могут оказывать услуги консультирования и оформления заказа по телефону.

Идеальный вариант – это офис, где будет сосредоточена вся документация, работать сотрудники и оформляться отгрузочные документы. Статью расходов на аренду, Интернет, телефоны, мебель и оргтехнику также необходимо учесть в бизнес-плане.

Таким образом, создание торговой точки и интернет-магазина по продаже массажных кресел для дома и офиса – это полноценный бизнес с затратами как материальными, так и временными, который требует внимания и максимальной отдачи.

Если у вас уже есть интернет-магазин, то вы можете обратиться в компанию поставщика массажных кресел и заключить дилерский договор в двух вариантах:

- купить кресла с высокой дилерской скидкой и продавать их через свой интернет-магазин;
- заключить договор на размещение кресел у себя на сайте, а при заказе и последующей их доставке получить свое вознаграждение. В этом случае процент от стоимости кресел будет ниже, чем в первом варианте. Вознаграждение может варьироваться от условий доставки кресла клиенту. Если вы возьмете эти затраты на себя, то процент вознаграждения будет больше.

Также существует возможность получить кресла на реализацию, но компании-поставщики идут на такие условия с большой неохотой, и рассчитывать на такой вариант сотрудничества лучше не стоит.

2. Сдача массажных кресел в аренду. Данный вид бизнеса требует от вас наличия самих массажных кресел, склада под них и активного поиска клиентов. Это не освобождает вас от наличия всех необходимых документов: договоров, сертификатов, бухгалтерии. При правильном поиске клиентов вы получаете потребителей, которые готовы платить вам ежемесячную фиксированную стоимость аренды массажного оборудования. Для этого необходимо заключить договор аренды с актом приемки-передачи, где будут четко прописаны условия оплаты: ежемесячный платеж + обеспечительный платеж и сроки их перечисления на ваш счет, например, не позднее 5-го числа каждого месяца. Также стоит прописать ответственность за повреждение или утерю массажного оборудования. С точки зрения налогообложения выручка от данного бизнеса должна облагаться налогом на прибыль. Этот бизнес прост тем, что вам не нужен большой штат сотрудников: бухгалтер может быть «приходящим», грузчики и автотранспорт привлекаются редко – только в момент доставки кресла до места арендатора. Нужно учитывать возможность со временем продажи кресел по их остаточной стоимости.

3. Торговля массажными креслами для дома и офиса без организации торговой точки.

Можно осуществлять бизнес продажи массажных кресел только через интернет-магазин и рекламные каталоги. Необходимо изготовить красочные каталоги с фотографиями кресел, их ценой и характеристиками и распространять их по местам скопления людей. Можно задействовать почтовые ящики, регистратуры в поликлиниках, рекламные доски и многое другое. В этом случае вы также можете обратиться к владельцам сетей вендинговых массажных кресел и воспользоваться их буклетницами на терминалах по приему денег как рекламной платформой.

Выводы о бизнесе с автоматическими массажными креслами

Из всего вышесказанного можно сделать несколько выводов.

Во-первых, любой бизнес с массажными креслами – это все еще новинка на российском рынке, поэтому при правильном подходе есть возможность занять серьезное место в этой сфере. Помимо развития Центрального региона России, можно развивать бизнес и в других регионах, например, в городах-миллионниках, таких как Екатеринбург, Красноярск, Краснодар и т. д. Если есть возможность, то хорошей базой для развития послужат страны ближайшего зарубежья и СНГ.

Во-вторых, массажные кресла – это лишь верхушка айсберга. Можно расширить ассортимент в пользу массажных подушек и накидок, массажных кроватей и гидромассажных ванн.

В-третьих, какой бы вид бизнеса с массажным оборудованием вы ни выбрали, важно помнить, что вы несете здоровье людям! Помогаете им вспомнить о себе и позаботиться о своем организме! Получить заряд бодрости, придать тонус мышцам, поднять настроение и ощутить, что жизнь прекрасна и удивительна.

Глава 4 Франчайзинг спа-концепции CITYSPA – полезная модель успешного бизнеса Сырченко А.И

Не так давно в России получил бурное развитие пришедший к нам с Запада метод «легкого старта» бизнеса, или, как порой его еще переводят, «льготного предпринимательства». Названный сложным словом «франчайзинг», этот способ вхождения в бизнес позволяет за символическую (или не очень) плату купить своеобразный входной билет на вступление в сеть однотипных, проверенных временем успешных бизнесов. Кодак, Ксерокс, Макдоналдс, а у нас теперь уже и Вимм-Биль-Данн, Красный Куб, Магазин Горящих Путевок – во все эти и множество других бизнесов сегодня можно вступить, купив лицензию. В салонном бизнесе существует несколько франшиз, стоят они от 30 до 60 тысяч долларов, причем это только вступительный взнос, а есть еще и текущие месячные платежи. Покупая франшизу (право вести деятельность под контролем известной торговой марки), с одной стороны, страхуешься от неудачи, потому что идешь след в след по тропинке, протоптанной десятками предшественников, ведущих этот бизнес, с другой стороны, ты скован правилами и не можешь в полной мере проявлять свои таланты, развивая бизнес, потому что если представить себе, что в одном Макдоналдсе продают гамбургеры, во втором – горячие сосиски, а в третьем – шаурму, то какой же это Макдоналдс получается?

Франчайзинговая программа больше других подходит тем, у кого совсем мало опыта в предпринимательстве, зато есть желание научиться вести дела у прототипа успешного салонного бизнеса, достигшего весьма устойчивого финансового потока. При этом новичок особо не рискует, ведь покупателям франшизы дается право не только стажироваться в «боевых подразделениях» салонов красоты, но и оказывается помощь во всем – от проектирования до раскрутки. Это позволяет новичкам начать и затем эффективно вести устойчивый и рентабельный бизнес, поскольку для них решены многие организационные и маркетинговые вопросы, ведь франшиза – это программа, которая включает помощь в создании и работе, рекламу, марку, производственную и маркетинговую технологии и обучение. По сути, в этой схеме новичок получает продуманную и проверенную концепцию бизнеса и подробный справочник «как вести дела». Обычно доля банкротств в таком случае в разы меньше, чем если пускаться в одиночное плавание, поскольку головная компания защищает новичка, помогает ему стартовать, предоставляя ему свои рекомендации (по сути – консалтинг) и устанавливая стандарты. По статистике, из всех вновь образованных фирм в мире 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет. А из тех, кто работает по франчайзинговой схеме, – лишь 14 %. Таким образом, способ старта бизнеса с помощью франчайзинга – самый дорогой, но и самый менее рискованный для новичков.

За быстроту распространения бизнеса, доказавшего свою эффективность, некоторые эксперты в шутку называют франчайзинг «почкованием», поскольку каждый следующий салон красоты, открытый по этой схеме, как две капли воды похож на предыдущий не только дизайном, но и генерируемым финансовым потоком. Так что, как пел когда-то В. Высоцкий о фантастическом будущем, «будем теперь... почковаться»!

Но наша цель – познакомить читателя не с теоретической моделью успешного бизнеса, а с уже существующими и проверенными на практике спа-объектами. Речь идет о реальном и успешном бизнесе, с одной стороны, и о соответствии концепции этого бизнеса общемировому понятию «спа» – с другой.

Краткий анализ рынка спа

Сегодня можно уже определенно говорить о том, что спа как явление входит в повседневное сознание определенной части населения России. Понадобились 20 лет от

момента возникновения современной формулировки «спа» экспертами ISPA, до того как подарочные сертификаты для похода в спа-салон стали в общем-то привычным явлением для россиян, жителей городов с населением более 500 000 человек. Появились и обширные, на нескольких тысячах квадратных метров, спа-комплексы с банями, бассейнами, тематическими этническими зонами – спа-клубы. Близ больших городов, а также в курортных зонах «в срочном порядке» классические санатории стали преобразовываться в загородные «медикалспа». Большинство сетевых фитнес-центров стали обзаводиться собственными спа-салонами или по крайней мере спа-зонами с основными услугами спа. Несмотря на широкое распространение спа-движения, само слово «спа» имеет столь объемную и размытую трактовку, причем в понимании самих владельцев и управленцев спа-объектов, что потребитель оказывается часто полностью дезориентирован – какую же все-таки услугу он покупает? Медицинские учреждения отправляют на учебу своих массажистов, те возвращаются, обогащенные новыми навыками стоун-массажа, или шиатцу, или ломи-ломи. На те же кабинеты, в которых еще вчера производились медицинские услуги, вешается табличка «спа», и... И ничего не происходит. Пациент становится клиентом, но спа он по-прежнему не получает. Классические физиотерапевты и курортологи самодовольно и снисходительно констатируют: «Так ваше «спа» – это то, чем мы всю жизнь занимаемся!» И, часто являясь руководителями спа-предприятий, они ведут свой корабль на рифы технологического и бизнес-краха. Есть и другая крайность, когда создается некая декорация роскоши и псевдогостеприимства. Когда клиенту предлагается «королевский уход» с помощью средств и методов, результативность (а иногда и безопасность) которых не выдерживают никакой серьезной критики и проверки. Впрочем, а кто проверяет? Главное в этом случае – побольше дыма от ароматических палочек, света поменьше и побольше шелка, гламура и лепестков роз. И еще чаще напоминать клиенту, что именно так и отдыхали цари (султаны, принцы, Клеопатры, Нефертити и пр.). Есть и еще один формат спа-бизнеса: когда клиента погружают в псевдонаучную реальность. Проводится «как бы» диагностика, и клиента вводят в определенную «систему координат». Согласно этой системе у него обязательно обнаруживается свойственный только ему дисбаланс, устранить который правильно! – можно только здесь и сейчас с помощью только продающихся здесь средств и методов. Все бы неплохо, но при этом не учитывается нормальный анамнез и реальные противопоказания, особенно если они противоречат «системе координат».



Впрочем, анализ современного российского рынка тех предприятий, которые называют себя «спа», мог бы занять очень много времени и страниц.
Давайте сосредоточимся на том, что уже является настоящим спа и что уже доказало

свою доходность и состоятельность. С 2006 года существует CITYSPA в Москве, с 2007-го – в Запорожье, с 2010-го – в Кирове и с 2011-го – в городе Энгельс. А само определение «спа» сформулировано мировыми экспертами Международной СПА Ассоциации (ISPA) следующим образом: «Spas are entities devoted to enhancing overall well-being through a variety of professionally administered services, which may include skin and body treatments as well as fitness, nutrition and spiritually oriented programs that encourage the renewal of body, mind and spirit.

Спа – это заведение, предназначенное для улучшения общего состояния человека с помощью разнообразных профессиональных услуг, которые наряду с прочими могут включать уход за кожей, процедуры для тела, фитнес, здоровое питание, духовные практики, способствующие оздоровлению тела, сознания и души человека» (перевод Е. Л. Богачёвой).

Итак – CITYSPA. Прежде всего это зарегистрированный товарный знак, и для того чтобы его использовать, необходимо соответствовать определенным канонам и, что важно с юридической точки зрения, нужно согласие правообладателя. В зависимости от площади и объема предлагаемых услуг CITYSPA может иметь следующие вариации: «серебряный стандарт», «золотой стандарт» и «платиновый стандарт». Обратите внимание, что требования к сервису во всех трех вариациях – высочайшие.

«Серебряный стандарт» – наиболее демократичный. Необходимы – зона приема гостей и пространство для релаксации и ожидания процедур, минимум два туалета, комната персонала, кухня для персонала, кабинеты для телесно-ориентированных практик (для йоги и массажа), место для услуг красоты – желательна, но не обязательна зона продаж. В рабочих кабинетах необходимо наличие душевых кабин. Общая площадь – от 70 до 300 кв. м.

«Золотой стандарт» предполагает наличие отдельного входа (за исключением, если спа-салон располагается в здании бизнесцентра класса «А»), места для парковки (допустима стихийная), помимо опций «серебряного стандарта», необходимы – зона тепловой детоксикации (баня), два администратора в смену, зона услуг красоты (парикмахерская, маникюр и педикюр, а также кабинет косметолога) – обязательна, дизайн не ниже бизнес-класса, раздевалка для клиентов, наличие диагностики и врачебного контроля, автоматизированный учет (программное обеспечение), зал для групповых занятий, индивидуальные занятия с инструктором, зона отдыха для клиентов, спа-кафе или спа-бар, спа-бутик (магазин товаров для здоровья и красоты.). В данном предприятии обязателен СПА-МАСТЕР ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ. Предполагаемая площадь – от 300 до 1000 кв. м.



«Платиновый стандарт» – в дополнение к «золотому стандарту» – вместо кафе – спа-ресторан, гарантированная парковка для гостей, расширяется спектр услуг в каждом направлении, расширяется зона тепловых нагрузок и аквазона. Предполагаемая площадь – от

700 кв. м.

При любом варианте, повторю, предусматривается одинаково высокий стандарт сервиса, эффективные технологии и единые стандарты подготовки персонала – все перечисленное гарантируется правообладателем бренда – Международной школой СПА.

Далее речь пойдет о «серебряном стандарте», так как данный формат требует наименьших финансовых вложений. «Серебряный формат» возможно ввести и на территории работающего фитнес-центра. Кроме того, именно такая формула бизнеса наиболее удобна для сетевого распространения.

Требования к площади и месту расположения

Практика показывает, что найти правильное помещение – это большая проблема. По месту расположения возможны два варианта – ориентация по месту работы потенциальных клиентов или по месту их проживания. По месту работы бизнес будет иметь свою специфику – и с точки зрения технологий, и с точки зрения графика работы, и с точки зрения привлечения дополнительного персонала. По месту жительства – наибольшая загрузка будет вечерами и в выходные дни. И то и другое верно для начального периода – первых 3–6 месяцев после открытия. В дальнейшем все будет зависеть от правильности ведения бизнеса и конкретных условий.

...

Совет: обращайте внимание, если помещение находится в жилом доме, ему необходим собственный вентиляционный короб – иначе будут проблемы с соседями.

Желательно найти помещение, уже имеющее основной ремонт. Бетонные стены – не лучший вариант. В помещениях бизнес-центра можно рассматривать варианты с отделкой. Однако если планируется сооружение строительным путем технологических узлов – «нулевая отделка» и свободная планировка, – пожалуй, игра «стоит свеч». И, конечно, ищите первый этаж с отдельным входом. Исключение – бизнес-центры, здесь этаж в принципе может быть любой. Но обращайте внимание на пропускной режим в здании. Иначе клиенты не смогут попасть к вам ни вечером, ни в выходные дни, когда бизнес-центр не работает. Выясните в принципе – сможете ли вы работать «на улицу» или только для «внутренних пользователей».

...

Совет: при заключении договора аренды регистрируйте этот документ в муниципальных органах. И срок договора должен быть от 5 лет. Обращайте также внимание на фиксированный шаг изменения аренды.

Если это ваш первый спа-салон – оптимальная площадь до 200 кв. м. Обращайте внимание на соседей. Если ваши соседи оказывают услуги для той же группы потенциальных клиентов – это плюс, если рядом «рюмочная» или «похоронное бюро» – это минус. Кстати, если рядом классический салон красоты – это большой плюс для «серебряного стандарта».

Материалы и оборудование

Диапазон оборудования для «серебряного стандарта» CITYSPA относительно скромнен, так как все технологии представляют собой «ручную работу».

Прихожая Шкаф-купе для верхней одежды клиентов

Полка сменной обуви

Кресла входной группы

Стойка рецепции

Стенка для продукции для домашних продаж

Кухонный гарнитур
Мойка
Унитазы
Раковины
Душевые кабины
Кресла для зоны релаксации
Столик для зоны релаксации
Столы массажные
Маты для восточного массажа
Стул для массажа
Баня «тайский шатер»
Баня «кедровая бочка»
Вешалки для переодевания клиентов
Стулья и табуреты
Бумага А4
Папка 4 кольца (книга записи)
Ручки синие
Замазка
Карандаш (простой)
Ручка красная
Набор маркеров
Скрепки
Листочки (маленькие, разные)
Точилка
Файлы по 100 шт.
Стакан для ручек
Степлер + скобы
Скотч узкий + широкий
Линейка
Аппарат для проверки денег
Стойки вертикальные для папок
Конверты большие для отчетов
Конверты маленькие для денег
Кассовая лента
Термобумага для терминала
Ножницы
Нитки + иголка
Папки с кольцами для отчетов
Дырокол
Калькулятор
Тетради 48 листов
Факс
Принтер + копир
Компьютер + принтер + 1С
Сейф для денег
Музыкальный центр
Размен денег 10 000,00
Прейскуранты в папках
Кулер для воды
Вода «Питьевая» 5 бут.
Папка с инструкциями
Листы записи

Аптечка
Бэйджики для персонала
Бонус-карты
Пс + конверты
Пригласительные билеты
Клип-карты
Кассовый аппарат + документы к нему
Терминал для кредиток
Фен
Термопростынь
Термоодеяло
Утюг
Чайник
Пароварки
Фильтр для воды
Очиститель воздуха на кухню
Одноразовые материалы
Полотенца белые 70x140
Полотенца белые 50x100
Салфетки 30x30
Полотенца зеленые 50x100
Коврики
Майки
Шорты
Наматрасник (на мат)
Подушки
Халаты (вафельные)
Простыни
Чайные сервизы
Подносы (деревянные)
Аромолампы
Подставки под аромопирамидки
Масла для массажа
Скрабы для работы в ассортименте
Одноразовые расчески
Миски для масел
Часы
Таблички на дверь
Музыкальные диски
Вешалки для клиентов
Ведро для мусора с педалью
Ведро плетеное
Ложка для обуви
Контейнер для грязного белья
Контейнер для мусора в комнату персонала
Ведро пластмассовое
Термос (маленький)
Швабра + 2 насадки
Моющее средство
Средство для стекол
Тряпки для пыли
Освежитель для воздуха

Туалетная бумага для клиентов
Туалетная бумага для персонала
Мыло жидкое (5 л)
Ватные диски
Салфетки в коробке
Средство от засоров в трубах
Мешки для мусора 120 л +60 л
Перчатки резиновые
Средство для мытья посуды
Губки для мытья посуды

В качестве расходных материалов мы рекомендуем французскую линию «Галассо Бретань», а также тайскую линию «Спа-продукт» и «Куатхо талайпу», а также «Newsky».

Спецификация зон

Главный вход Первое впечатление входящего должно мгновенно давать представление о том, что его ожидает внутри. Дизайн входа в CITYSPA делается в соответствии с нормами современной Эко-архитектуры. Внутренние покои декорированы с целью расслабления, умиротворения и согласия с окружающим миром. Небольшой прилавок с товарами для домашних продаж дополняет интерьер у входа.

Зона приема Это место, где клиент ощущает первую волну гостеприимства. Стойка администратора должна быть построена так, чтобы выполнялись следующие функции:

- возможность хорошо обученного персонала приветливо встретить каждого входящего;
- обеспечение разговора с глазу на глаз для представления услуг и товаров;
- снабжение клиента печатными материалами с дополнительной и справочной информацией.

Рабочая зона Из зоны приема каждый посетитель проходит в рабочую зону, которая должна быть оформлена в более индивидуализированном стиле (человек должен ощущать себя единственным посетителем), особенно это касается рабочих кабинетов. Свет приглушен. В кабинетах уровень освещения регулируется оператором. Климат-контроль позволяет создать условия среды, наиболее подходящие для каждого отдельного клиента.

Зона отдыха Служит пересадочной станцией для выхода из мира наслаждения обратно в мир города и суеты. Кроме соответствующей атмосферы, зона отдыха предлагает клиентам меню из фиточаев, горячие салфетки для лица и действующие аромалампы.

Внешний и внутренний вид спа соответствует требованиям современной Эко-архитектуры и вписывается в ландшафт местности мечты. В интерьер включаются водные элементы для покоя и релаксации; растительные элементы для создания целительного эффекта живой природы; светлые деревянные панели, обеспечивающие впечатление простоты, покоя и гигиеничности; мраморные полы (или плитка, или коммерческий линолиум) – также в гигиенических целях.

Зона приема Это просторное помещение. Стойка администратора располагается справа, кресла для ожидания – слева, там же расположен прилавок розничных продаж. Свет рассеянный, играет расслабляющая негромкая музыка. Источники звука – на уровне пола. Мебель современного дизайна. Из зоны приема открываются парадные входы в рабочую зону.

Зона отдыха Используется для приема посетителей после прохождения программы спа. Просторное помещение с приглушенным светом, несколько кресел или кушеток для отдыха в положении полулежачего. Интерьер спокойный, расслабляющий.

Рабочая зона Состоит из отдельных кабинетов.

Необходимые элементы для детального планирования: покрытия полов; трубопроводы; электроснабжение; обоснованные размеры комнат (поэтажный план); точное расположение стойки администратора и киоска розничных продаж; принципы достижения релаксации за счет элементов интерьера; качество и свойства аудиосистемы; управление освещением;

выбор музыкальных треков; оборудование вспомогательных помещений (раздевалок и туалетов); аксессуары интерьера.

Площади (кв. м) Общая площадь – 160

В том числе:

Зона приема – 21,4

Место для собеседования – 3,9

Рабочая зона – 90,86

Комната для персонала и склад – 15,5

Коридоры и туалеты – 28,35

Кабинеты (число) Кабинет для двоих – 1 (2 рабочих места)

Тайский традиционный массаж – 1 (2 коврика)

Индивидуальный кабинет – 4 (1 рабочее место)

Клиент CITYSPA

Современный клиент CITYSPA – работающий горожанин с заработком от 45 000 рублей в месяц (для городов-миллионников) и от 30 000 рублей (для менее крупных городов). Спа-пространство становится востребованным как у мужчин, так и у женщин, 40/60 – приблизительно в таком соотношении. Возраст колеблется от 20 до 65 лет, активный спектр – 25–45 лет. Основные мотивации клиентов CITYSPA:

- профилактика заболеваний, усиление иммунитета, повышение работоспособности;
- коррекция фигуры, anti-aging эффект;
- коррекция психоэмоционального фона.

Независимо от выбранной мотивации существует общая, несформулированная мотивация, свойственная всем клиентам спа, – восполнение утраченного в условиях мегаполиса своего внутреннего баланса (гармонии, равновесия). Поэтому важно соблюдать девиз спа, сформулированный экспертами ISPA: «Расслабляйся. Размышляй. Возрождайся. Возрадуйся». Вот такая оптимистичная формула успеха. Очень важно в условиях CITYSPA соблюдать специфическую эволюцию вовлеченности клиента:

- клиент, приходящий впервые, часто – по подарочному сертификату;
- клиент, посещающий CITYSPA периодически, но бессистемно;
- клиент системный, с программируемой периодичностью.

Технологии

Независимо от уровня вовлеченности клиента его мотивации для CITYSPA характерно проведение первичной консультации и заполнение медицинской анкеты. Сами же технологии выстраиваются по принципу 5 степеней вовлеченности клиента:

Экспресс-спа сервис . Специфика:

- от 15 до 40 минут;
- самостоятельная процедура (бирманский массаж);
- сокращенный вариант базовой процедуры (пятый блок тайского традиционного массажа);
- как правило, задействован один специалист (массажист, косметолог);
- проведение услуги – в одном месте (кабинете);
- обязательно воздействие на пять чувств клиента (запах; слух; визуальное терапевтическое пространство, организованное специальным образом; вкус; и, конечно, искусство прикосновения);
- несмотря на короткое время воздействия – результат должен быть очевиден (обычно релаксэффект или уменьшение болевых ощущений в мышцах, утомленных физической нагрузкой);

• используется как самостоятельная услуга, а также в качестве поощрительного бонуса к «основному блюду»;

Что это дает клиенту:

- возможность за относительно короткое время и небольшие деньги ознакомиться с

уровнем сервиса и профессионализма нового SPA (первый визит);

- получить представление о новой услуге;
- возможность найти своего Мастера.

Как это расширяет возможности SPA:

- инструмент повышения лояльности для «трудных» клиентов (бонусы);
- расширение спектра услуг с максимальным вовлечением целевой аудитории;
- наиболее привлекательный элемент при проведении презентаций SPA для новых клиентов;
- основной тип услуг для выездных мероприятий (CITYSPA mobile);
- укрепление «межцеховых связей» (тактика «прозрачные стены»: бирманский массаж прямо в парикмахерском зале);
- более короткий период «наработки» клиентской базы для новых сотрудников.

«Подводные камни»:

• техника проведения экспресс-услуги должна быть безупречной, в противном случае результат будет отрицательным, сделать «работу над ошибками» не удастся, и клиент будет безвозвратно утерян.

Монопроцедуры . Специфика:

- Наиболее известные и понятные процедуры.
- Обязательно должны быть представлены в спа-меню, чтобы клиент имел возможность оценить качество и сравнить цены на стандартные и знакомые ему услуги.
- Самое «слабое звено» в цепи спа-технологий – наивысшая конкуренция, недостаточный уровень воздействия для гарантированного достижения результата.

Спа-композиции . Специфика:

- продолжительность от 40 минут;
- может включать одну или несколько услуг одной технологической направленности (пилинг-массаж-обертывание, например);
- как правило, задействован один специалист (массажист, косметолог), однако при проведении, например, аюрведической спа-композиции «Вишеш» работают два специалиста;
- проведение услуги – в одном месте (кабинете);
- обязательно воздействие на пять чувств клиента (запах; слух; визуальное терапевтическое пространство, организованное специальным образом; вкус; и, конечно, искусство прикосновения);
- может включать в себя в качестве ознакомительного бонуса экспресс-услугу;

Что это дает клиенту, как это расширяет возможности SPA, «подводные камни»:

• Если все было сделано правильно, клиент четко понимает разницу между моноуслугой салона красоты (или медицинского центра) и спа-композицией в SPA. Очевиден более высокий уровень сервиса, холистический подход, а также пролонгация и расширение мотивации. Таким образом, формируется заинтересованность в прохождении спа-программы. В противном случае клиент не понимает, почему спа-композиция стоит дороже и вообще почему данное заведение именуется себя «SPA».

Спа-пакет (развернутый спа-пакет называют также dayspa). Специфика:

- несколько последовательных услуг, объединенных для получения определенного результата или одной темой («Романтический вечер», «Деловая встреча» и т. д.);
- несколько специалистов;
- как правило, в нескольких комнатах;

Что это дает клиенту:

- эффект отпуска;
- возможность сделать значимый подарок (подарочный сертификат dayspa);

Как это расширяет возможности SPA:

- увеличение объема продаж за счет комплексной продажи услуг;
- получение новых клиентов.

«Подводные камни»:

- четкая синхронизация всех «станций».

Спа-программа. По праву считается вершиной менеджмента и технологий.
Специфика:

- абсолютно целевое назначение;
- особенно важен медицинский мониторинг;
- от 3 дней до нескольких месяцев;

Как это расширяет возможности SPA:

- лояльная клиентская база;
- эффект от спа-программ привлекает новых клиентов;
- реальная возможность перехода на клубную систему;
- устойчивая, растущая и планируемая прибыль.

Примеры спа-технологий (экспресс спа-сервис)

Бирманский массаж

До 20 минут – 800 рублей.

500 лет назад этот массаж использовали бирманские солдаты, чтобы в короткое время «стереть страхи и ужасы войны» и снова ринуться в бой... Сегодня мы с успехом применяем бирманский массаж как прекрасное антистрессовое средство для очень спешащих, уставших людей. Кстати, помимо релаксэффекта, «бирманский» укрепляет корни волос.

Японский массаж АММА

До 20 минут – 1000 рублей.

Этот особый вид массажа проводится на плечах, спине, затылке, руках, кистях рук и голове. Вы находитесь в положении сидя, в одежде. Активизирует циркуляцию энергии.

Моноуслуги.

Русский спа-массаж

1,5 часа – 3700 рублей.

Сочетание русских и восточных техник; очень мощное и глубокое, но совершенно безболезненное воздействие обеспечивает внутреннюю детоксикацию и повышение работоспособности.

Гречишный массаж

Более 1,5 часа – 3900 рублей.

Древняя русская техника включает сильный и одновременно нежный ручной массаж и воздействие сухим теплом гречишных мешочков. Помогает при «недугах телесных и суете разума».

Примеры спа-композиций

«Сибирский знахарь» – перезагрузка

Уникальная оздоровительная программа раскроет перед вами вековые тайны народных целителей Сибири:

- парение в кедровой бочке с лечебными бальзамами – тело напитывается целебными экстрактами – вы в это время расстаётесь с токсинами и шлаками. Детокс на фоне релакса.

- специальный пилинг всего тела измельченными кедровыми орешками – это не простое очищение кожи, это восстановление кожного дыхания тела.

- и, наконец, энергетический массаж – глубокий и приятный. Мы используем теплое омолаживающее кедровое масло и специальные «гладкие шишки» из натурального кедра. Уверены, что такого массажа вы еще не пробовали.

Традиционный, удивительно вкусный сибирский напиток.

Время: 2,5–3 часа. Стоимость – 5100 рублей.

Спа-композиция «Нюансы Релакса»

Отличный пакет для горожан и горожанок. Современный город выжимает из нас все силы, отпуск, как известно, пролетает мгновенно... А дальше мы пытаемся расслабиться, кто как умеет. К сожалению, неправильный релакс отражается на состоянии нашего здоровья и внешнем виде. Но вам повезло, у вас есть возможность приобрести отличный спа-пакет «Нюансы Релакса». Мы предоставим вам палитру правильных удовольствий и

100 %-ных расслаблений, а вы выберете то, что покажется ближе тому человеку, которого вы хотите поздравить. При необходимости наши эксперты смогут вам подсказать, какой массаж окажется более желанным.

Включает в себя: массаж на выбор (Русский Спа, Гречишный, Тайский Аромамассаж), маникюр классический или мужской с/без покрытия по желанию.

Время – 2,5 часа, стоимость – 4300 рублей.

Примеры спа-пакетов

Тайский массаж стоп для членов королевской семьи.

Ваши стопы погружают в теплую ванночку с лечебными тайскими травами, лишь после делается тщательный массаж.

Спа-маникюр (включает в себя придание формы ногтям; распаривание рук в ванночке с солью; пилинг кожи рук; нанесение маски; обработку кутикулы; экспресс-массаж рук с нанесением крема). Рекомендуются делать 1 раз в 7-10 дней. Продолжительность – около 3 часов.

Менеджмент

Персонал

Вновь принятые работники проходят инструктаж и изучают должностные обязанности. Всякое обновление инструкций немедленно доводится до сведения персонала. Тест по выполнению должностной инструкции проводится не реже одного раза в год. Уровень профпригодности определяется списком показателей правильности процедуры и инструкциями изготовителей оборудования и препаратов. Все специалисты должны иметь лицензии соответствующего образца. Освоение новых технологий производится в виде обучающих курсов и знакомства с инструкциями изготовителей. В рабочее время в салоне должен работать как минимум один сотрудник, владеющий навыками контроля за исполнением служебных обязанностей. После прохождения курсов обучения сотрудник держит экзамен перед руководством спа и только после этого допускается к работе с клиентом.

Безопасность

В салоне должна быть доступная и укомплектованная аптечка первой помощи. Во время работы в салоне должен присутствовать как минимум один сотрудник, владеющий навыками оказания первой помощи. На стене должен быть вывешен понятный и четкий план действий и эвакуации в чрезвычайных ситуациях. Уборка и техническое обслуживание производятся в соответствии с принятыми правилами и инструкциями по эксплуатации. Покрытия пола в различных кабинетах должны обеспечивать безопасность людей на уровне специфики оказываемых в данном кабинете услуг. Все необходимые предупреждения о безопасном поведении должны быть вывешены в письменном виде. Зоны теплового воздействия оборудуются датчиками и системами мониторинга температуры.

Обращение с клиентурой

В салоне должны иметься в достаточном количестве печатные материалы с информацией по услугам, товарам, ценам и особенностям работы салона. Каждый новый посетитель получает устный рассказ о салоне и экскурсию по кабинетам. На каждого посетителя заводится личный журнал. Информация из этого журнала считается конфиденциальной. Любая жалоба клиента рассматривается немедленно, и предпринимаются все необходимые действия по устранению ее причины. Клиенты поощряются в отношении новых записей в книге предложений. В том или ином виде клиенту дают понять, что в пределах спа он дополнительно застрахован от неприятностей. Описания спа-услуг должны быть составлены таким образом, чтобы обращать внимание клиента на здоровье и предпринимать новые шаги для его сбережения и улучшения. Стиль поведения персонала – вежливость, предупредительность, компетентность и внятность. Философия спа демонстративно разделяется всеми работниками. Все сотрудники спа прилагают усилия для того, чтобы клиент не испытывал чувства неловкости или стеснения.



Иерархия Владелец – менеджер – администратор, главный специалист – спа-операторы.

Должностные обязанности *Администратор*

Рабочее место – стойка администратора.

Цель – обеспечивать бесперебойный процесс телефонных и личных заказов, снабжение клиентов информацией, общение с клиентами и их направление через кабинеты спа.

Подчиняется менеджеру и/или помощнику менеджера.

Обязанности:

1. Четкое ведение процесса размещения заказов, исчерпывающая информация в телефонной беседе, владение навыками телефонной беседы.
2. Твердое знание описаний процедур, товаров и услуг.
3. Встреча входящих, направление их в зону ожидания либо в кабинет.



4. Обеспечение входящих напитками (если требуется).
5. Наблюдение за чистотой и порядком в спа в течение рабочего дня.
6. Помощь в работе склада.

7. Помощь в обеспечении потока кассы.
8. Обеспечивать взаимосвязь работников во время процедур.
9. Вести документацию.
10. Проходить курсы повышения квалификации.
11. Способствовать улучшению качества услуг и увеличению объемов продаж товаров.
Спа-оператор (косметолог, массажист) Рабочее место – рабочая зона спа.
Цель – обеспечивать выполнение всех проводящихся в спа процедур.
Подчиняется главному специалисту.
Обязанности:
 1. Обеспечивать на высоком уровне проведение массажа, работы с лицом, обертываний и т. п.
 2. Способствовать розничной продаже товаров в спа.
 3. Способствовать четкости работы системы предварительных заказов.
 4. Кооперировать с администратором.
 5. Держать в порядке рабочее место, приводить место в исходный вид после каждого клиента.
 6. Посещать курсы повышения квалификации.
 7. Соблюдать указания менеджера и инструкции изготовителей.
 8. Участвовать в маркетинговых кампаниях по указанию менеджера.
 9. Помогать коллегам в их действиях по продажам товаров и услуг.*Главный специалист* Рабочее место – рабочая зона спа.
Цель – отвечать за профессиональный уровень операторов, производить обучение без отрыва от работы, стремиться к повышению уровня оказания услуг в спа.
Подчиняется менеджеру и/или помощнику менеджера.
Обязанности:
 1. Поддерживать и улучшать стандарты качества оказываемых в спа услуг.
 2. Сотрудничать с менеджером по ежедневному мониторингу качества работы персонала.
 3. Следить за структурой расходов средств и материалов с целью уменьшения затрат.
 4. Следить за развитием индустрии, своевременно осваивать и внедрять новинки.
 5. Создавать атмосферу командного дружелюбия в коллективе, улучшать имидж салона.
 6. Представлять спа на конференциях и других публичных мероприятиях.
 7. Выполнять текущие задания руководства.



Менеджер Рабочее место – офисное помещение.

Цель – является олицетворением спа (сердечность, эффективность, профессионализм).
Обеспечивает удовлетворение запросов клиентуры. Управляет всеми процессами в спа.

Подчиняется владельцу спа.

Обязанности:

1. Прямое наблюдение и коррекция деятельности администраторов, операторов, стилистов (в варианте «Золотой стандарт»), вспомогательного персонала.
2. Отвечает за выполнение финансового плана спа.
3. Контроль текущих расходов средств и материалов.
4. Поддерживает и улучшает стандарты качества оказываемых в спа услуг.
5. Обеспечивает бесперебойность приема и выполнения заказов путем контроля работы администратора.
6. Контролирует ведение записей (досье клиентов, журнал текущих событий).
7. Контролирует поступление и расход предметов на складе.
8. Контролирует розничную продажу.
9. Разрабатывает и проводит кампании по продвижению товаров и услуг.
10. Проводит в жизнь планы маркетинга спа на городском, национальном и международном уровнях.
11. Регулярно готовит финансовую отчетность.
12. Тренирует команду спа с целью поддержания имиджа спаянной группы профессионалов.
13. Представляет спа на конференциях и других публичных мероприятиях.
14. Участвует в программах повышения квалификации менеджеров.
15. Выполняет текущие задания руководства.

Политика материального поощрения Для создания эффективной программы материального поощрения сотрудников, основанного на добросовестном выполнении должностных обязанностей, необходимо создать понятную и четко действующую систему премий и вычетов. При этом главным критерием эффективности системы должна быть справедливость и отсутствие возможности возвышения «любимчиков».

Любой сотрудник, способствующий продвижению бизнеса в целом или в самой малой его части, должен быть уверен в том, что его усилия будут вознаграждены. Формы вознаграждения могут быть разные – зарплаты, бонусы, бесплатное повышение квалификации, подарки и т. п. При этом не должны нарушаться лимиты минимальной оплаты труда каждого работника.

Спа-оператор получает процент от сдаваемой выручки. Этот процент зависит от:

- выполнения его личного плана;
- «качества» клиентской базы – большой процент от услуг постоянных и повторных клиентов и меньший процент от первичных клиентов и от подарочных сертификатов;
- выполнения общего плана всем подразделением.

Администратор также получает процент от всей выручки спа-салона и процент с продаваемых сертификатов.

Кроме того, все сотрудники получают процент от суммы продаваемой продукции для домашнего ухода.

Информационные технологии Программное обеспечение спа.

При выборе из множества имеющихся на рынке компьютерных программ следует руководствоваться следующими положениями:

- четкое фиксирование предварительных заказов и закрепление рабочего времени каждого оператора на конкретный заказ;
- исчерпывающая клиентская база данных;
- финансовая отчетность;
- маркетинговые исследования и планирование;
- управление системой подарочных сертификатов.

Особенности программ, которым следует отдавать предпочтение:

- возможность управления касанием или мышью;
- многоканальность;
- возможность ведения книги заказов и оперативного поиска по ней;
- простота формирования пакета при телефонном разговоре;
- управление базой данных по персоналу;
- хранение и поиск по длительным индивидуальным программам для каждого клиента;
- поддержка политики подарочных сертификатов (прогрессирующей скидки);
- управление клубной системой;
- автоматизация ротации и повышения персонала;
- контроль движения финансов;
- ведение клиентской базы с возможностью прямого маркетинга;
- возможности маркетингового материала (печать плакатов, объявлений, рассылка сообщений);
- учет дисциплины клиентов;
- приемлемый уровень защиты информации;
- движение товаров на складе;
- бухгалтерская документация;
- операции с кредитными картами;
- учет бонусов персоналу;
- face-контроль;
- связь с остальными учреждениями.

Дизайн веб-сайта См.: www.city-spa.ru

Маркетинг

Целевой рынок:

Средний класс общества.

Цели:

- создание четкой системы идентификации CITYSPA;
- ввести в спа действительный опыт правильного отдыха и быстрого восстановления;
- предлагать уникальный набор услуг, оказываемых профессионалами, в традициях спа-гостеприимства.

Стратегии:

Добрая память (создавать у каждого клиента чувство покоя и умиротворения, не покидающее его на выходе из спа).

Качество обслуживания (профессионализм в атмосфере комфорта и строгой элегантности).

Слаженная команда (создание впечатления единодушия и общего высокого уровня персонала).

Позиционирование: эксклюзивность и уникальность, гарантия оздоровления и релаксации.

Стратегия брэнда: заявление о стандарте CITYSPA во всех каналах, имеющих дело с понятием «спа».



Продукция: Меню спа-процедур, основанных на вековых традициях и объединяемых в пакеты. Качественные помещения для массажа и косметологии, теплового воздействия, водных процедур.

Услуги: индивидуальное отношение к клиенту на принципах спа-гостеприимства.

Ценовая политика: доступность для нижнего отдела среднего класса.

Размещение: торговые центры, деловые центры, зоны туризма.

Продвижение: местные средства массовой информации; рассылка первоначальных (особо привлекательных) предложений по базе адресов таргет-группы; распространение мнения знаменитых людей о CITYSPA.

Носители: собственные печатные издания, проведение регулярных клиентских клубов, Интернет.

Кооперация с отелями, авиакомпаниями, банками и т. п.



Проведение постоянных кампаний клубного членства, сезонных распродаж и скидок, подарочных сертификатов.

Розничные продажи.

Это прекрасное дополнение к спа-процедурам и существенный источник доходов салона. Особенность прилавка CITYSPA – предметы и расходные материалы для ароматерапии (масла, скрабы, мыло, шампуни, кондиционеры, маски, свечи и т. п.).

Заключение

Но как всегда, любая красивая история в сознании современного человека, чтобы быть убедительной, должна увенчаться цифрами.

Данная глава – это не концепция и не бизнес-план. В вашей конкретной ситуации будут конкретные цифры. Тем не менее...

Объем вложений при аренде площади салона 130 кв. м до запуска составляет от 92 000 \$.

После запуска ежемесячные убытки будут от 14 500 \$ в первый месяц до 300 \$ к десятому месяцу с момента открытия.

Доход – от 12 700 \$ в первый месяц и 43 846 \$ к двенадцатому месяцу с момента открытия.

Прибыль можно ожидать к 11-му месяцу в размере 846 \$, 1288 \$ – к 12-му месяцу, то есть через год после открытия.

К концу второго года деятельности спа-салона CITYSPA прибыль составляет 3826 \$.

Чтобы оптимизировать данные цифры и уж точно не потерять вложенные инвестиции, проект CITYSPA предполагает форму сотрудничества с правообладателем бренда по системе

полезная модель. При таком сотрудничестве удастся соблюсти мировые стандарты спа, добиться позитивного экономического результата и реализовать ваши представления об идеальном бизнесе.

Вместо заключения

В качестве напутствия начинающему бизнесмену уместно привести несколько заключительных советов:

1. Не следует настраивать себя на быстрый успех, иначе вас ожидают большие разочарования: трудностей окажется во много раз больше, чем вы предполагаете.

2. Не ограничивайте себя одним направлением деятельности: в случае неудачи вы окажетесь в безвыходном положении. Надо всегда иметь некоторый выбор – не зря рекомендуется не класть все яйца в одну корзину (или, другими словами, не следует все вешать на один гвоздь – может оборваться).

3. Цели деятельности должны быть конкретны и достижимы в обозримые сроки.

4. Не стоит бояться банкротства (за это в тюрьму не сажают); кстати, по опыту, число предприятий-банкротов не превышает 3 % в год.

5. Зарядитесь оптимизмом, помните – большинство бизнесменов процветают.

И самое главное!

«Не следует на первый план ставить финансовый успех. Преобладающая забота о деньгах влечет за собой боязнь неудачи, которая тормозит дело, вызывает страх перед конкурентами, заставляет опасаться изменения методов производства, страшиться каждого шага, вносящего новшества в бизнес. В конечном счете путь к успеху открыт для того, кто думает прежде всего об упорном труде, о наилучшем исполнении своей работы». (Из книги Генри Форда «Моя жизнь, мои достижения».)

Желаем удачи!