

# 'जिम' का परिचालन

## GYM OPERATIONS

### 'जिम' संस्कृति का उदभव

#### EVOLUTION OF GYM CULTURE

आजकल 'जिम' शब्द का प्रयोग क्रीडा संबंधी सुविधाओं के संदर्भ में किया जाता है । बहुआयामी इन सुविधाओं में, खेल शारीरिक गतिविधियां व मालिश आदि गतिविधियां भी शामिल हैं । प्रायः इन्हें 'हेल्थ स्पा' भी कहा जाता है ।

एक समय था जब केवल खिलाड़ी ही व्यक्तिगत प्रशिक्षकों (personal trainers) की सेवाओं का प्रयोग करते थे और ये प्रशिक्षक इन खिलाड़ियों के शारीरिक खेल प्रदर्शन को बेहतर बनाने के साथ-साथ उनकी शारीरिक देखभाल और चोट आदि के समय आवश्यक सहायता/प्रारंभिक उपचार का ध्यान रखते थे । लेकिन अब प्रायः सभी प्रकार के लोग इन व्यक्तिगत प्रशिक्षकों की सेवाओं का उपयोग करते हैं ताकि उनका शरीर निरंतर अभ्यास से स्वस्थ व चुस्त रहे ।

यह संभव नहीं है कि 'जिम' में इस्तेमाल होने वाले सभी उपकरणों (equipments) को खरीदकर हम अपने घर ले आएँ क्योंकि इनकी कीमत काफी अधिक होती है । अतः वे किसी जिम क्लब में शामिल हो जाते हैं । यहां उन्हें आवश्यक उपकरणों के साथ-साथ योग्य प्रशिक्षक और विशेष रूप से तैयार किए गए व्यायाम, आरामदेह व वातानुकूलित वातावरण भी उपलब्ध होता है ।

एक सफल 'जिम' सही रूप में एक स्वच्छ व स्वस्थ जीवनशैली (holistic and healthy lifestyle) का निर्माण करता है। निम्नलिखित कारणों से लोग 'जिम' में प्रवेश करते हैं -

- स्वास्थ्य
- मोटापा
- आयु बढ़ना
- तंदरुस्ती भी मनोरंजन भी
- सही तकनीक सीखना
- विशेषीकरण (specialization)

### 'जिम' की स्थापना के सिद्धांत

#### PRINCIPLES OF STARTING A GYM

एक अच्छी जिम अपनी गुणवत्तापूर्ण (quality) सेवा और शानदार वातावरण (environment) के कारण ही ग्राहकों का सम्मान व विश्वास ग्रहण करता है । इसके उपकरण जैसे ट्रीडमिल्स, स्टेशनरी बाइक्स, डम्बवैल्स, वजन (वेट्स) आदि अच्छी किस्म के होते हैं ।

## **'जिम' शुरू करने के कुछ तरीके व कदम (TIPS & STEPS)**

1. वित्त, संबंध, कुशलता, कार्यक्षमता व आजीवन लक्ष्यों का निर्धारण
2. बाजार का विश्लेषण, कारोबार के विचार (ideas), जिम की विशेषता, कोर्स, व्यक्ति, पैसे की आवश्यकता व उसके स्रोत के आधार पर कारोबार का प्लान तैयार करना ।
3. ग्राहकों को बढ़िया सेवा देने के लिए व्यक्तियों की व्यवस्था ।
4. जिम की स्थापना के लिए स्थान की खरीद या उसे लीज पर लेना ओर उसे उपकरणों व सुविधाओं (equipments and amenities) द्वारा सुसज्जित करना और व्यक्ति रखना ।
5. 'जिम' की छवि तैयार करना ताकि आवश्यकतानुसार ग्राहक तैयार किये जा सकें ।
6. जिम के कारोबार का विपणन और बिक्री (marketing & selling) ।

## **जिम शुरू करने के सिद्धांत**

### **स्थान (LOCATION)**

जिम का स्थान अति महत्वपूर्ण है । स्थान का चयन करते समय हमें बाजार के विश्लेषण (market analysis) के लिए निम्नलिखित बिन्दुओं को ध्यान में रखना आवश्यक है -

- कुल जनसंख्या व घनत्व (density)
- प्रतिदिन कितने लोग जिम में आ सकते हैं
- घरों की संख्या
- प्रति व्यक्ति आय
- प्रतिस्पर्धा का पता लगाना यानि उस क्षेत्र में और कितने जिम हैं
- लक्षित वयस्क (targeted adults), यानि किन व्यक्तियों को जिम में लाया जा सकता है
- दिखायी देना (visibility), यानि क्या जिम ऐसी जगह पर है जिस पर प्रायः सभी की नजर पड़ती है
- पार्किंग व्यवस्था, क्या उसके लिए पर्याप्त स्थान है
- सुविधा की भौतिक दशा (Physical condition)
- स्थान की रीमॉडलिंग
- दर्पण (Mirrors)
- पहुंच (Accessibility)
- खिड़कियां
- रबड़युक्त फर्श
- उपकरणों को रखने का स्थान
- Ventilation यानि क्या हवा का आना-जाना सुगमता से होगा या नहीं
- छतों की सामान्य ऊंचाई (Medium height of ceilings)
- दीवारें कैसी चाहिए (Wall treatments)

### नीति (POLICY)

जिम के स्थान का निर्णय लेने के बाद, क्या स्थान को किराये पर लेना है या उसका निर्माण करना है, इसके लेआउट व अंदरूनी भाग कैसा रहेगा, इसकी रूपरेखा बनाना। यह आवश्यक है कि इस नीति को लिखित में रखा जाए। नीति विवरण में निम्नलिखित बातें आनी चाहिए -

- ग्राहक कौन होगा ?
- ग्राहकों से क्या फीस ली जाएगी ?
- जिम के समय क्या होंगे ?
- स्लॉट कैसे रखे जाएंगे ?
- एक निश्चित स्थान पर कितने सदस्य सूचीबद्ध किए जाएंगे ?
- गतिविधियों में क्या-क्या शामिल किया जाएगा ?
- सदस्यों के नामांकन की क्या प्रक्रिया होगी ?
- जिम के अंदर आने और जिम के बाहर जाने की प्रक्रिया क्या होगी ?

### कार्यक्रमों की प्रस्तुति OFFER OF PROGRAMMES

सामान्य जनता को स्वास्थ्य व फिटनेस प्रस्तुत कार्यक्रम या गतिविधियां पूरी तरह से स्पष्ट होनी चाहिए। प्रत्येक कार्यक्रम के फायदों का विवरण और विशेषज्ञ व्यक्ति की योग्यता का प्रचार पूरी तरह से किया जाना चाहिए। प्रस्तुत कार्यक्रम ऐरोबिक्स, योग, मांसपेशियों को मजबूत बनाना, शरीर की सामान्य फिटनेस व मजबूती, वजन का कम करना या बढ़ाना, वाष्प स्नान (सौना बाथ) आदि हो सकते हैं।

### बजट बनाना BUDGETING

एक निश्चित उद्देश्य की पूर्ति के लिए जब भविष्य में कोई क्रियाएं या गतिविधियां की जानी हैं तो उनमें पैसे की लागत भी शामिल होती है। बजट इसी की आय-व्यय का एक विवरण है। भविष्य में, हमारी क्या वित्तीय आवश्यकताएं होंगी और गतिविधियों के परिणामस्वरूप हमारी क्या आमदनी हो सकती है, बजट उसी का अनुमानित रूप है। यह समन्वय व नियंत्रण का एक साधन है और यह एक निश्चित समय में जिम की गतिविधियों को स्पष्टता, दिशा व उद्देश्य प्रदान करता है और इसकी जांच की जा सकती है और ऐसे मापा भी जा सकता है। यह वास्तविक कार्यनिष्पादन के परिमाण का मानक है।

### विपणन व ग्राहक MARKETING & CLIENTAGE

विपणन एक सामाजिक प्रक्रिया है जो उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं की पूर्ति करती है। विपणन की प्रक्रिया वस्तु (प्रोडक्ट) या सेवा का प्रचार, वितरण व बिक्री सभी गतिविधियां शामिल हैं। विपणन शोध द्वारा हम यह पता लगाते हैं कि इस वस्तु या सेवा की भविष्य में लोगों की क्या जरूरत होगी। जिम का विपणन (मार्किटिंग) का यह भी अर्थ है कि हम सही ग्राहकों की पहचान करें। सूचना का आदान-प्रदान सामाचार-पत्रों, केबल टेलीविजन, पर्ची (लीफ्लैट), क्रीडा पत्रिकाओं, सेमीनारों, पुस्तिकाओं, लेखों, प्रत्यायोजित कार्यक्रमों (sponsorships) आदि के माध्यम से किया जा सकता है।

### रिकार्ड रखना RECORD KEEPING

यह आवश्यक है कि जिम की विभिन्न गतिविधियों का पूरा रिकार्ड रखा जाए। इस रिकार्ड में इन सभी बातों का उल्लेख किया जाएगा कि कितने लोगों का पंजीकरण किया गया और कितने समय के लिए शुल्क (फीस) के रूप में कितना पैसा प्राप्त हुआ और प्राप्त पैसे से क्या-क्या उपकरण खरीदे गए, रखरखाव किस प्रकार से किया जा रहा है और क्या-क्या खर्च मदवार किए जा रहे हैं। यह विवरण विस्तार से और पूरी तरह से होगा ताकि सभी बातें स्पष्ट रहें। अभिलेख (record keeping) की इस प्रक्रिया में अलग-अलग रूप से आंकड़े (डाटा) रखना, जर्नल तैयार करना, रजिस्टर व फाइलें बनाना आदि शामिल है।

### जन-संपर्क PUBLIC RELATIONS

जन-संपर्क का अर्थ है कि जिम से संबद्ध लोगों का सामान्य जनता के साथ सहज व सोहार्दपूर्ण संबंध (polite and courteous interaction) या आदान-प्रदान। जिम का प्रबंधन ग्राहकों के कल्याण की जितनी चिंता करेगा या उसे गंभीरता से लेगा, ग्राहकों की जिम के प्रति उतनी ही छवि बेहतर रूप से निखरेगी। लोग जिम की प्रशंसा करते हैं और इस सहज प्रचार से इसकी 'गुडविल' बनती है और कारोबार बढ़ता जाता है।

### रिपोर्टें REPORTS

रिपोर्टें जितनी संक्षिप्त, स्पष्ट व समय पर होंगी, वे उतनी ही प्रभावी होंगी। वर्ष के दौरान, गतिविधियों का संख्यात्मक ब्यौरा क्या रहा और उनकी वित्तीय लेखांकन क्या रहा, रिपोर्ट में इन सभी का उल्लेख किया जाता है। जब जिम के प्रबंधन में नए लोग शामिल होते हैं और व नए कार्यक्रम शुरू करना चाहते हैं तो वे इन रिपोर्टों के आधार पर पिछले अनुभवों की जानकारी प्राप्त करते हैं और उन्हें आगे के लिए उपयोगी सूचना व दिशा मिलती है। पिछले कार्यक्रम यदि असफल रहे तो उनके पीछे क्या कारण था और उन कारणों को ध्यान में रखकर आगे के लिए क्या सावधानियां या उपाय किए जाएं ताकि कार्यक्रम और बेहतर हो सकें।

### जिम अनुदेशक के गुण QUALITIES OF A GYM INSTRUCTOR

- वह ग्राहकों में पूरी रुचि लेता है और उनके विकास के प्रति निष्ठावान रहता है ।
- वह अपने कार्यक्षेत्र और गतिविधि विशेष के विषय में पूरी जानकारी रखता है ।
- वह गतिविधि विशेष के सामान्य सिद्धांतों के साथ-साथ विशेष ढंगों पर जोर देता है ।
- वह शरीर विज्ञान की आधारभूत पृष्ठभूमि के साथ-साथ शरीर की वृद्धि का विकास का अच्छा ज्ञान रखता है ।
- उसे प्रशिक्षण संबंधी सभी व्यवहारिक विज्ञानों की जानकारी होती है ।
- उसमें स्वतंत्र रूप से कार्य करने और कार्यों को ठीक से व प्राथमिकता के अनुसार करने की योग्यता होती है ।
- स्वास्थ्य या चोट से उत्पन्न समस्याओं के संबंध में क्या विकल्प संभव हैं और उस व्यक्ति की चिकित्सीय परिस्थितियों में क्या उसके लिए उपयुक्त हैं, उसके पास ऐसे निर्णय लेने की क्षमता होती है ।
- उसका आकर्षक व्यक्तित्व होता है और वह ग्राहकों को अभ्यास के लिए प्रेरित करता है ।
- जिन्हें वह सिखाता है उन पर जीवन व व्यवहार के अनुकूल प्रभाव पड़ता है ।
- उसमें प्रभावी टीम सदस्य के रूप में सहभागिता व सहायता करने की योग्यता होती है ।
- वह बूढ़े-जवान सभी लोगों का मित्र होता है ।
- वह अपने व्यवसाय व उसके अच्छे कार्यक्रमों के प्रति विश्वास रखता है ।
- विचारों, ऊर्जा व ज्ञान आदि के आदान-प्रदान के लिए वह कुछ दे सके, इसके लिए हमेशा तत्पर रहता है ।
- उसमें ग्राहकों के साथ बातचीत करने, उन्हें प्रेरित करने और चुनौतिपूर्ण परिस्थितियों में डालने की क्षमता होती है ।
- वह इसके लिए भी पूरा सक्षम होता है कि वह यह सिखा सके कि किसी कठिनाई या विपरीत परिस्थिति में हम बिल्कुल निरुत्साहित न हों । हमारे अंदर निरंतर परिश्रम करने, अपना इरादा पक्का बनाए रखने, लक्ष्य या परिणाम के प्रति आशावान बने रहने, प्रफुल्ल व उल्लासपूर्ण बने रहने या विनोदशीलता की भावना (sense of humor)में किसी प्रकार की कमी न हो ।
- तंदरुस्ती के साथ जीने, उपयुक्त आराम करने ओर संपूर्ण व्यक्ति की शिक्षा के प्रति प्रतिबद्धता (dedication) ।

### फिटनेस की भूमिका ROLE OF FITNESS

- लोगों का यह सिखाना कि शरीर को कैसे ठीक (फिट) रखा जाए ।
- विशिष्ट कार्यक्रम तैयार करना ।
- आहार तालिका (diet schedule) की सिफारिश करना ।

- प्रगति की देखरेख करना ।
- यह बताना कि उपकरणों का सही प्रयोग कैसे किया जाए ।
- ऐरोबिक कक्षाएं चलाना ।
- फिटनेस का मूल्यांकन (assessment) करना ।
- फिटनेस कार्यक्रम तैयार करना और उनका समन्वय (co-ordination) ।
- व्यक्तिगत परामर्श देना (individual counselling) ।
- सेमीनार/कोर्स तैयार करना और उनका संचालन ।
- कार्यक्रमों के संचालन में सहायता करना ।
- प्रशिक्षण स्टाफ की सहायता ।
- नवीन उपकरणों का अनुसंधान (research) ।
- विभिन्न पत्रिकाओं व लेखों का अध्ययन ।
- उपकरण के परिवर्तन की आवश्यकता का पता लगाना ।
- फिटनेस सुविधाओं व उपकरणों की देखरेख ।
- उपकरणों की सामान्य मरम्मत व समायोजन (adjustment) यानि उन्हें कार्य योग्य बनाना ।
- सुविधाओं का विकास व कार्यान्वयन (implementation) ।
- व्यक्तिगत प्रशिक्षण कार्यक्रमों की सुविधा प्रदान करना ।
- यथावश्यक अन्य कार्यों का निष्पादन ।

### व्यायाम के प्रकार TYPES OF EXERCISE

- व्यायाम उपकरण EXERCISE EQUIPMENT
  - मैनुअल
    - वजन (वेट्स)/ डंबल (डम्ब बैल्स)
    - ट्रैम्प -ओलाइन/बार
    - स्किपिंग रोप
    - बॉल्स/हूप्स
    - बैंच
    - योग चटाइयां

- इलेक्ट्रॉनिक
  - ट्रीड मिल्स
  - व्यायाम की साइकल
  - स्पिन्नर साइकल
  - पाइलेट्स
  - रोइंग मशीन
  - इलिप्टिकल ट्रेनर
  - क्रॉस ट्रेनर
  - बॉयो फोरस
  - कारडियो -क्रूसर

### **सुरक्षा उपाय SAFETY MEASURES**

1. प्रयोग से पूर्व, उपकरणों की जांच कर ली जानी चाहिए ताकि उनमें कोई जोड़ या नट खुला न रह गया हो ।
2. उपकरण इस प्रकार से रखे जाएं ताकि बीच में चलने-फिरने के लिए पर्याप्त स्थान हो और चलते-फिरते वक्त कोई व्यक्ति उनसे टकराकर गिर न जाए ।
3. जिम के फर्श पर रबड़ बिछाई जानी चाहिए ताकि कोई फिसलकर गिर न जाए ।
4. सुनिश्चित रहे कि वजन (वेट्स) की प्लेटों व छड़ों पर हमेशा रबड़ के कालर रंगे होने चाहिए ।
5. बिजली के सॉकेटों में 'अर्थ' ठीक से हो और कोई भी तार खुले या नंगे न हों ।
6. जिम में प्रकाश ठीक से हो, इसमें हवा का आदान-प्रदान सुचारु हो या यह वातानुकूलित हो ताकि यह आरामदेह हो ।
7. ऐरोबिक अभ्यास करने वाले लोग बहुत पास-पास न हों, उनमें पर्याप्त दूरी रहनी चाहिए ।
8. स्नानागार व शोचालय क्षेत्र हमेशा साफ-सुधरा व फिसलन रहित हो ।
9. किसी आकस्मिकता से निपटने के लिए प्रथमोचार (फर्स्ट एड) बॉक्स पूरी तरह से तैयार होना चाहिए ।

### **चोट INJURIES**

- नरम ऊतकों (टिशूज) की चोट
  - चोट या मोच (मांसपेशियां/नसों)
  - खिंचाव (मांसपेशियां/टेम्डेन्स)
  - नील पड़ जाना
  - त्वचा छील जाना या उसमें रगड़ लगना
  - चीरा लगना
  - त्वचा का फटना

- हड्डी की चोट
  - फ्रैक्चर (हड्डी टूटकर दो या अधिक टुकड़े हो जाना या टुकड़े न होना, उसमें केवल दरार आना)
- जोड़ों की चोट
  - जगह से अलग हो जाना
  - जोड़ की हड्डी अंशतः अलग होना
  - जोड़ की हड्डी पूरी तरह से अलग हो जाना

### **चोट से बचाव PREVENTION OF INJURIES**

1. यह सुनिश्चित किया जाना चाहिए कि प्रशिक्षण के अनुदेशों का पूरा पालन किया जाता है ।
2. जब व्यक्ति जिम में पहली बार आता है तो वह शरीर में बिल्कुल ठीक (फिट) है या नहीं, उसका फिटनेस टेस्ट किया जाना चाहिए ताकि उसके फिटनेस का स्तर सुनिश्चित हो सके ।
3. किसी खिलाड़ी का खेल व क्रीड़ा विशेष से पूर्व उपयुक्त कार्यनिष्पादन टेस्ट (performance) अवश्य किया जाना चाहिए ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि वह उसके लिए कितना उपयुक्त है ।
4. कोई भी व्यक्ति अपने आप वजन को न उठाए । वजन उठाने से पूर्व उसकी इस क्षमता की जांच कर लेना आवश्यक है ।
5. भार उठाते समय यह सुनिश्चित किया जाए कि एक दूसरा व्यक्ति वहां उपस्थित है और वजन रखने-हटाने में वह भारोतोलक की सहायता करता है ।
6. यदि जिम में कोई व्यक्ति 35 वर्ष से अधिक का आता है तो उसकी डाक्टरी जांच इसलिए आवश्यक है ताकि जिम की गतिविधियों में उसकी फिटनेस का स्तर देखा जा सके ।
7. गतिविधि के दौरान प्रत्येक ग्राहक पर नजर रहनी चाहिए कि क्या वह ठीक से कार्य कर रहा है या नहीं ।
8. विभिन्न उपकरणों पर कार्य करने से पूर्व या उसके दौरान यह देखा जाए कि वह ठीक ढंग से उस पर कार्य कर रहा है या नहीं यानि सही तरीके पर बल दिया जाए ।
9. जो व्यक्ति या ग्राहक पहली बार कोई गतिविधि कर रहे हैं वे पहले सहज रूप से ही कार्य करें । एकदम मांसपेशियों पर जोर देने से चोट आ सकती है । उसकी कार्यक्षमता क्रमशः बढ़ती जाएगी ।
10. गतिविधि से पूर्व शरीर को गर्म करना (warm-up) आवश्यक है । इससे शरीर में गतिविधि की क्षमता बढ़ती और गतिविधि सहज रूप से होती है । इसे वार्मिंग कहा जाता है । इसी तरह गतिविधि के बाद शरीर की गर्मी को शांत करना आवश्यक है । इसके लिए शरीर को आराम में रखा जाता है और गतिविधि की पूर्व अवस्था में लाया जाता है । इसे 'कूलिंग डाऊन' कहा जाता है । इस प्रक्रिया से चोट की संभावना कम हो जाती है ।
11. ग्राहकों को चाहिए कि वे चोट से बचने के लिए उपयुक्त पौशाक और 'शॉक एब्जोर्बिंग' जूतों का प्रयोग करें ।
12. फिटनेस प्रशिक्षुओं को जब-जब प्यास महसूस हो, पानी पीते रहना चाहिए । इससे वे शरीर में पानी की कमी (डिहाइड्रेशन) के खतरे से बचे रहेंगे ।



13. जिम में कार्य करने वाले सभी व्यक्तियों को प्रथमोचार (फर्स्ट एड) करने का प्रशिक्षण होना आवश्यक है ।
14. जब कोई व्यक्ति गतिविधि के सैट पर बैठा कार्य कर रहा है तो उसके साथ कोई बातचीत नहीं की जानी चाहिए ।
15. व्यायाम कितनी बार किया जाए और कौन सा किया जाए इस संबंध में फिटनेस प्रशिक्षक के अनुदेश ही अंतिम शब्द हैं ।

### **चोट का प्रबंधन MANAGEMENT OF INJURIES**

- ग्राहक को चोट लगने पर क्या उपचार किया जाए इसे समझने के लिए यह आवश्यक है कि हम देखें कि चोट की प्रकृति यानि वह किस किस्म की है, उसकी प्रक्रिया या रचनात्मक तंत्र कैसा है और वह चोट कैसी यानि बहुत ज्यादा या कम है । लेकिन, यह समझना बहंत आवश्यक है कि 'जिम' में केवल साधारण या मामूली चोट का ही प्रथमोपचार से ईलाज किया जाएगा और गंभीर किस्म के सभी मामलों में ग्राहक को प्रथमोचार के तुरंत बाद अस्पताल में ले जाकर यथोचित ईलाज करवाया जाएगा ।
- मामूली किस्म की चोट जैसे मोच आ जाना, जोड़ में दर्द होना, मांसपेशियों में खिंचाव आदि 'राइस' (RICE) चिकित्सा की जाती है जिसमें R का अर्थ है रोगी को REST यानी आराम देना, I का अर्थ है ICE यानी बर्फ रखना, C का अर्थ है COMPRESSION यानी दबाना या मलना और E का अर्थ है ELEVATION यानी चोट के भाग को ऊपर रखना ।
  - RICE उपचार से सामान्यतया 20 मिनट में स्थिति में अनुकूल परिवर्तन आना चाहिए और फिर भी दर्द नहीं जाता या और बढ़ जाता है तो रोगी ग्राहक को डाक्टर या क्रीड़ा चिकित्सक को दिखाना ही उचित होगा ।

\*\*\*\*\*