

# MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

AGOSTO 2026

---

## INTERVISTA

INTERVISTA A KESY TENAGLIA,  
AREA MANAGER FITACTIVE

PAG. 04

---

## ALLENAMENTO

PIÙ DOMS, PIÙ RISULTATI?  
CHE COSA DICE LA RICERCA

PAG. 08

---

## FITACTIVE WORLD

LA FORMAZIONE DEI PERSONAL  
TRAINER: CHE COSA C'È DIETRO

PAG. 16





## EDITORIALE



In questo numero trovate l'intervista a Kesy Tenaglia, Area Manager, che racconta il proprio percorso in FitActive e che cosa significa seguire ogni giorno i club di cui è responsabile.

Segue un articolo sulla formazione dei nostri Personal Trainer, tra corsi di ingresso, percorsi avanzati e webinar aperti a tutta la rete. È il lavoro che non si vede, ma è quello che decide la qualità di ciò che si vede.

Poi la storia dei vent'anni che ci hanno portati dalla prima palestra alle 180 di oggi, raccontata al podcast Chapeau.

Trovate inoltre la nuova convenzione con Serenis: tutti i nostri iscritti possono accedere a un percorso di supporto psicologico online, con il primo colloquio gratuito.

Chiudono il numero gli approfondimenti tecnici - la corretta esecuzione del military press e che cosa dicono davvero gli studi sui dolori muscolari dopo l'allenamento - e l'oroscopo di Ben, questo mese dedicato al segno del Leone.

Buona lettura.

*Eduardo Montefusco*  
CEO & Founder, FitActive

INTERVISTA

# INTERVISTA A KESY TENAGLIA, AREA MANAGER FITACTIVE



Da receptionist ad **Area Manager** in pochi anni. **Kesy Tenaglia** oggi guida la sede di Ripamonti e affianca la gestione di altri tre club. Le abbiamo chiesto come è iniziato il suo percorso in FitActive, che cosa fa davvero un Area Manager e perché, secondo lei, a fare la differenza saranno sempre le persone.

**Ciao Kesy, per iniziare raccontaci del tuo ingresso in FitActive. C'è stato un motivo preciso che ti ha convinta a scegliere questa azienda?**

In realtà il mio **ingresso in FitActive** non è stato qualcosa di programmato o calcolato. Ricordo di aver visto un annuncio di lavoro come receptionist, di aver inviato la mia candidatura e di aver sostenuto il colloquio con Sara, che in quel periodo era la Club Manager della sede di Saronno. È stato proprio lì che è iniziato tutto. Se devo essere sincera, all'inizio non c'è stato un motivo preciso che mi ha fatto scegliere FitActive. Piuttosto, c'è stato un motivo che mi ha portata a continuare a sceglierla ogni giorno. Fin da subito **ho visto tantissimo potenziale**, tanta voglia di crescere e di fare: era esattamente quello che stavo cercando in quel momento della mia vita. Arrivavo da **un lavoro completamente diverso**: lavoravo in ufficio nel settore dell'energia elettrica e passavo le giornate davanti al computer. Era un lavoro molto monotono e sentivo che mi mancava il contatto con le persone. Quando ho visto quell'opportunità ho deciso di **mettermi in gioco e di provarci**.

La vera ragione per cui ho scelto di restare è tutto quello che ho vissuto dopo essere entrata. Sara, che è stata la mia prima responsabile, mi ha trasmesso fin da subito tanta voglia di fare e di crescere.



Mi ha fatto capire che questo poteva essere molto più di un semplice lavoro: un percorso in cui imparare, **migliorarmi e costruire qualcosa di importante**. Da quel momento il mio modo di vedere il lavoro è cambiato completamente. Oggi FitActive non è solo il posto in cui lavoro, ma un progetto di cui mi sento parte.

**Che cosa fa concretamente un Area Manager? Descrivici una tua giornata tipo, dal momento in cui esci di casa a quando rientri.**

In realtà un Area Manager **non ha una vera e propria giornata tipo**, ed è proprio questo uno degli aspetti più stimolanti del mio lavoro. Ogni giornata può essere completamente diversa dalla precedente: ci sono momenti in cui mi dedico interamente a una singola sede, altri in cui mi concentro maggiormente sulla parte organizzativa, burocratica o sulla risoluzione di determinate problematiche.

Il mio ruolo è **molto trasversale**, perché mi interfaccio quotidianamente con tanti reparti diversi: dalla parte commerciale ai **Club Manager**, dai **Personal Trainer** ai coordinatori, fino alla parte tecnica e manutentiva. Il mio compito è creare un collegamento tra tutte queste realtà, assicurandomi che ogni parte del club lavori nella stessa direzione.



Oltre al mio ruolo di **Area Manager presso la sede di Ripamonti**, oggi sono anche **Assistant Area Manager di Mariama** e supporto la gestione di tre suoi club. Questo mi porta a essere ogni giorno in una sede diversa, a stretto contatto con gli staff, cercando di capire quali sono le necessità del momento e dove possiamo migliorare.

Essere mamma mi ha insegnato una cosa che oggi porto con me anche nel lavoro: l'organizzazione. Ogni giornata richiede flessibilità, capacità di adattarsi agli imprevisti e di dare le giuste priorità. È una caratteristica che mi aiuta tantissimo nel gestire un ruolo come questo, dove spesso i programmi cambiano nel giro di pochi minuti. Sicuramente una delle cose più importanti del mio lavoro è la **presenza**. Essere sul campo, ascoltare le persone, supportare i team e trovare insieme soluzioni sono aspetti fondamentali.

**Come si crea un gruppo di lavoro affiatato e costantemente stimolato? Quale approccio utilizzi con il tuo staff?**

Credo che per creare un gruppo di lavoro affiatato la prima cosa sia esserci. Il mio approccio parte sicuramente dalla presenza: voglio che il team percepisca che sono la **prima persona a credere in loro**, nel loro lavoro e nelle loro capacità.

Per me è fondamentale il coinvolgimento: prima di chiedere a qualcuno di fare qualcosa, **cerco sempre di essere io la prima a mettermi in gioco** e a farlo insieme a loro.



## INTERVISTA

È più facile trasmettere un metodo o un valore quando le persone vedono che anche **chi le guida è disposto a sporcarsi le mani e a mettersi in prima linea**. Un altro aspetto per me fondamentale è il dialogo. Cerco di creare un rapporto basato sulla fiducia, in cui ogni persona possa sentirsi libera di parlare e di confrontarsi con me. Il mio ruolo non è solo quello di dare indicazioni o di raggiungere obiettivi, ma anche quello di essere un **punto di riferimento per il team**, sia nelle situazioni lavorative sia nei momenti più personali. Penso che anche il fatto di essere mamma abbia influenzato molto il mio modo di gestire le persone. Mi ha insegnato ad ascoltare di più, ad avere pazienza, a comprendere che ognuno ha tempi, esigenze e sensibilità diverse. Questo non significa abbassare le aspettative, ma trovare il modo migliore per aiutare ciascuno a dare il massimo. **Alla base di tutto ci sono l'ascolto, la fiducia e la collaborazione**. Quando le persone si sentono coinvolte, valorizzate e capiscono che stanno lavorando insieme verso un obiettivo comune, nasce un gruppo realmente affiatato.

**FitActive nasce con l'idea di rendere il fitness accessibile a tutti: nel lavoro quotidiano, come si traduce questo principio dentro un club?**

Per me rendere il fitness accessibile a tutti significa prima di tutto far sentire ogni persona accolta e parte di un ambiente in cui può sentirsi a proprio agio. In un club FitActive questo principio si traduce nel modo in cui ci relazioniamo con ogni cliente, indipendentemente dall'età, dal livello di allenamento o dall'obiettivo che vuole raggiungere. Chi entra in palestra per la prima volta può avere qualche insicurezza o non sapere da dove iniziare: **il nostro compito è accompagnarlo**, ascoltarlo e fargli capire che quello è un ambiente in cui può crescere e migliorarsi. L'accessibilità non riguarda solamente la possibilità di iscriversi, ma anche la qualità dell'esperienza che offriamo ogni giorno. Significa avere un **ambiente curato, organizzato e professionale**, con uno staff disponibile e attento alle esigenze delle persone.

**Ogni cliente deve sentirsi seguito e riconosciuto**, perché dietro ogni iscrizione c'è una persona con una storia, un obiettivo e delle motivazioni diverse. Il nostro lavoro è creare le condizioni affinché chiunque possa vivere il fitness come qualcosa di positivo e alla propria portata.

**Che cosa ti dà più soddisfazione in questo lavoro? Raccontaci un episodio, anche piccolo, che ti è rimasto impresso.**

Sicuramente una delle soddisfazioni più grandi che mi dà questo lavoro è **vedere i risultati che si riescono a raggiungere**, sia a livello personale sia a livello di team.



Per quanto riguarda la sfera personale, c'è un episodio che conoscono in pochissimi, forse solo la diretta interessata, ovvero Mariama.

Quando ero Club Manager di Saronno - lo ero da poco più di sei mesi - ero già molto soddisfatta del mio ruolo: mi piaceva tantissimo quello che facevo e mi sentivo realizzata, ma allo stesso tempo dentro di me **avevo la voglia di crescere ancora** e di mettermi alla prova con nuove responsabilità.

Sono una persona molto "spirituale", credo nelle energie e nel potere degli obiettivi che ci poniamo. Ogni anno, a Capodanno, mi piace scrivere una lista di quelli che possiamo chiamare "desideri" o obiettivi per l'anno che sta iniziando.

A Capodanno del 2024, tra questi obiettivi, avevo espresso proprio quello di **riuscire ad avere una seconda sede**: in particolare avevo pensato a Nerviano.

Dopo circa un mese Mariama si trovava a Saronno e mi disse che aveva pensato di affidarmi una seconda sede, perché aveva visto in me delle capacità e un potenziale di crescita. Quella sede era proprio Nerviano. Per me è stato un momento molto importante, perché non era solo una nuova responsabilità lavorativa, ma il raggiungimento di un obiettivo che mi ero posta e per il quale avevo lavorato tanto.

Ovviamente dietro c'erano impegno, sacrificio e tanta voglia di migliorarmi, ma sentirsi riconoscere quel percorso da una persona che aveva creduto in me è stata una soddisfazione enorme.

Non smetterò mai di ringraziare Mari per tutte le volte in cui ha creduto in me, per la fiducia che mi ha accordato e per avermi dato l'opportunità di dimostrare quello che potevo fare: per me questo ha un valore davvero importante.

Oltre alla crescita personale, una delle cose che mi rende più orgogliosa è **vedere anche le persone intorno a me crescere**, acquisire sicurezza e raggiungere risultati. Sapere di poter contribuire, anche solo in parte, alla crescita di qualcun altro è una soddisfazione bellissima.



### Quali sono i tuoi obiettivi per il futuro e come ti immagini l'evoluzione del mondo del fitness?

Diciamo che sugli obiettivi futuri **sono un po' scaramantica**... Preferisco non raccontarli troppo prima di averli raggiunti! Sicuramente il mio obiettivo è continuare a crescere, sia professionalmente sia personalmente. Per quanto riguarda l'evoluzione del mondo del fitness, penso che andremo sempre più verso un concetto di benessere a 360 gradi. La palestra non sarà più vista solamente come un luogo dove allenarsi, ma come uno spazio in cui le persone possono prendersi cura di sé, trovare energia, stare bene e sentirsi parte di una comunità.

La tecnologia avrà sicuramente un ruolo sempre più importante, ma credo che la differenza continueranno a farla sempre le persone: il **rapporto umano**, l'accoglienza e la **capacità di creare un ambiente in cui il cliente abbia piacere di tornare**.

ALLENAMENTO

# PIÙ DOMS, PIÙ RISULTATI?

## CHE COSA DICE LA RICERCA



Il dolore che arriva il giorno dopo è diventato la prova che l'allenamento ha funzionato. **La letteratura scientifica dice un'altra cosa.**

### Che cos'è il DOMS

Il **DOMS (Delayed Onset Muscle Soreness)** è l'indolenzimento che compare **24-72 ore** dopo l'allenamento, tipicamente dopo esercizi nuovi o con forte componente eccentrica.

Nasce da **microlesioni del tessuto muscolare** e connettivo e dalla sensibilizzazione dei recettori del dolore legata alla risposta infiammatoria locale. È un sintomo, non una misura.

### Il DOMS non misura il danno

La revisione di **Schoenfeld e Contreras** (Strength and Conditioning Journal, 2013) è netta: l'indolenzimento **può indicare che un certo danno si è verificato**, ma non può essere usato come misura di quel danno.

Correla male con i marcatori oggettivi - forza isometrica, escursione articolare, creatinichinasi, edema alla risonanza - e compare anche dopo attività poco ipertrofiche, come una maratona.



### E il danno non è il motore della crescita

Damas e colleghi (Journal of Physiology, 2016) hanno seguito dieci settimane di allenamento: il danno muscolare era **massimo nella prima settimana e minimo nella decima**. La sintesi proteica miofibrillare più alta, quella iniziale, non correlava con l'ipertrofia; correlavano invece i valori della terza e della decima settimana, quando il danno era ormai attenuato. Tradotto: **all'inizio le proteine vanno in riparazione, non in crescita**.

### Perché fa male: novità, non merito

Il fattore che spiega meglio il DOMS è **l'esposizione a uno stimolo inusuale**. Dopo poche sedute lo stesso allenamento produce molto meno indolenzimento - è il **repeated bout effect** - pur restando, a parità di carico e volume, altrettanto efficace. Un principiante è dolorante ovunque, un praticante esperto quasi mai: non è il secondo a crescere di meno.



### Allora il dolore è inutile?

Non esattamente: **allenarsi bene può lasciare indolenziti**, e non c'è ragione di evitarlo a ogni costo. Il problema nasce quando il **DOMS** diventa l'obiettivo. Si cambiano esercizi a ogni seduta per "sentire" qualcosa di nuovo e si rinuncia proprio alla progressione del carico sullo stesso movimento, cioè al **meccanismo sostenuto dalle prove più solide**.

### Che cosa guardare al posto del dolore

I predittori dell'ipertrofia sono misurabili: carico in progressione nel tempo, volume settimanale per gruppo muscolare, vicinanza al cedimento, costanza. Un **DOMS che supera le 72 ore o che riduce forza ed escursione articolare non è un premio**: è il segnale che il recupero non sta reggendo, e si gestisce abbassando volume o intensità.

NOVITÀ AZIENDALI

# IL BENESSERE NON PASSA SOLO DALL'ALLENAMENTO



FitActive amplia i **servizi dedicati alla salute**: grazie alla collaborazione con Serenis, tutti gli iscritti possono accedere a un percorso di supporto psicologico online. Il **primo colloquio è gratuito**.

Chi si allena con costanza lo sa già, anche senza averlo mai messo in parole: una seduta fatta bene cambia l'umore di tutta la giornata, e nei periodi complicati la palestra è spesso la prima cosa che salta.

**Corpo e mente non viaggiano su binari separati**, e prendersi cura di sé significa occuparsi di entrambi.



Da qui nasce la collaborazione con Serenis, centro medico online specializzato in salute mentale, che mette a disposizione degli **iscritti FitActive percorsi di supporto psicologico** e psicoterapia in videochiamata.



La scelta migliore per la tua scelta migliore.

### Come funziona

Tutto si gestisce dallo **smartphone**.

Si parte da un breve questionario, sulla base del quale viene proposto il professionista più adatto alle proprie esigenze; le sedute si svolgono in **videochiamata**, negli orari che si preferiscono, senza spostamenti e senza telefonate per fissare appuntamenti.

Il **primo colloquio è gratuito** e serve esattamente a questo: conoscere il servizio, capire quale percorso abbia senso e decidere con calma se proseguire.

Tutto resta riservato e si può interrompere in qualsiasi momento.



### Uno strumento in più

Chiedere un **supporto psicologico** non significa che qualcosa non stia funzionando.

Somiglia piuttosto a quello che si fa in sala con un istruttore: farsi accompagnare da chi ha gli strumenti giusti, per **gestire meglio lo stress**, un periodo di passaggio o semplicemente una fase pesante.

Con la differenza che **qui il tecnico è un professionista della salute mentale**.

La convenzione è **attiva per tutti gli abbonati FitActive**: le informazioni per accedere sono disponibili in reception e sui canali ufficiali.

ALLENAMENTO

# MILITARY PRESS: TECNICA CORRETTA ED ERRORI DA EVITARE



**In piedi, bilanciare, nessun appoggio.** Il lento avanti è uno dei movimenti più antichi della sala pesi e uno dei più sbagliati: non perché sia pericoloso, ma perché quasi nessuno lo esegue per intero.

## Che cosa allena

Movimento sul **piano sagittale**: flessione di spalla ed estensione di gomito. I motori primari sono deltoide anteriore e tricipite, con il contributo di deltoide laterale, trapezio superiore e cuffia dei rotatori.

In piedi il **deltoide posteriore lavora circa il 25%** in più che da seduti, e il bilanciare libero attiva più della macchina. Addome e glutei stabilizzano il carico: è un esercizio di tutto il corpo travestito da esercizio per le spalle.

## Il setup

Preso più stretta di quella della panca: quella che, con il bilanciere appoggiato alle clavicole, rende gli avambracci verticali. **Gomiti leggermente davanti alla barra, mai svasati.** Bilanciere nel palmo, non nelle dita, polso in linea con l'avambraccio. Piedi alla larghezza delle anche, ginocchia estese, glutei contratti, addome in tensione, lombare in curva fisiologica.



### La traiettoria

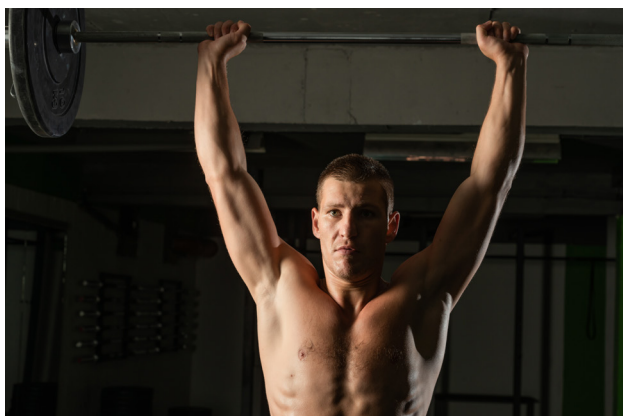
Il **bilanciere sale in verticale** e resta sopra la metà del piede. La testa arretra quel tanto che basta per far passare la barra e torna subito sotto: si sposta il capo, non il busto.

Discesa controllata fino a **sfiorare le clavicole**. Il range completo produce l'attivazione più alta rispetto alle esecuzioni parziali.

### Il lockout

In alto le scapole **ruotano verso l'alto** e le spalle salgono verso le orecchie: così l'acromion si allontana dalla testa dell'omero e lo spazio subacromiale resta libero.

Tenere le **scapole basse** e addotte sopra la testa lavora contro il ritmo scapolo-omeroale.



### I cinque errori da evitare

#### 1- Iperestendere la lombare.

Un lieve arco è fisiologico; inarcarsi per trasformare il gesto in una panca inclinata comprime i dischi. Se accade, il carico è eccessivo.

#### 2- Presa larga e gomiti aperti.

Meno tricipite, spalla in posizione sfavorevole.

#### 3- Aiutarsi con le gambe.

Diventa un push press: esercizio legittimo, ma diverso.

#### 4- Fermarsi a metà.

Meno stimolo e nessun controllo nella parte alta.

#### 5- Passare dietro la nuca.

Stressa i legamenti gleno-omerali anteriori.

NOVITÀ DI SETTORE

# EDUARDO MONTEFUSCO A CHAPEAU: LA STORIA DELLA NASCITA DI FITACTIVE



Ospite del podcast Chapeau, Eduardo Montefusco ha ripercorso **vent'anni di FitActive**: dai primi abbonamenti firmati sul cofano dell'auto ai 452.000 iscritti di oggi.

Nel **2005** Eduardo Montefusco fa lo **sviluppatore di software**: ha aperto la partita IVA dieci giorni prima di compiere diciotto anni e non ha mai lavorato come dipendente. Poi si iscrive in una palestra e, sul modulo, alla voce professione scrive "sviluppatore software". Il proprietario passa di lì per caso, gli commissiona un gestionale e un sito, e da quel preventivo comincia tutto. Poco dopo entra come **socio** con 30.000 euro.

## Gli abbonamenti sul cofano dell'auto

Nel **2006** la palestra ancora non esiste: c'è un capannone a Seveso, l'asfalto della strada comincia cento metri più in là e l'ascensore non è stato montato. Montefusco programma di giorno e, dalle sei di sera, accompagna i futuri iscritti dentro il cantiere a immaginare quello che sarà. Firma i primi contratti sul cofano della sua Toyota Celica, con i fari accesi perché a ottobre fa buio presto. Il **19 marzo 2007**, giorno dell'apertura, gli iscritti sono già circa trecento.



### L'anno zero

I mesi successivi sono più duri del previsto: reception dalle 8:30 alle 22:30, nessuno a cui chiedere il cambio.

Nel gennaio **2009**, a ventisei anni, Montefusco diventa amministratore e mette in fila i debiti accumulati fino a quel momento: 417.000 euro, su un foglietto che conserva ancora. La ripartenza è meno spettacolare di quanto ci si aspetterebbe. Quattro persone al telefono tutto il giorno, per richiamare chi aveva l'abbonamento in scadenza e chi non si vedeva da un mese. Quell'anno la struttura cresce del 30% e i conti tornano.

### Un modello nato quasi per caso

La seconda palestra arriva nel **2013**, la terza nel **2014**, altre quattro nel **2015**. Poi l'intuizione: portare nel fitness quello che le compagnie low cost avevano fatto con i voli. **Prezzi accessibili, apertura 24 ore su 24**, acquisti e software centralizzati, club costruiti tutti uguali - arancione e nero, colori scelti guardando i giubbotti di un cantiere stradale. Persino il franchising nasce da un dettaglio pratico: aveva assunto una grafica interna e, per riempirle le giornate, pensò di concedere il marchio a chi volesse aprire mettendo capitale proprio. La prima fu Busto Arsizio.



### Dove siamo oggi

Poi due anni di pandemia, fatturato quasi azzerato e una sessantina di club chiusi: eppure nel solo **2021** ne aprono ventinove. Oggi FitActive conta **180 palestre in sette paesi e 452.000 iscritti**, prima rete italiana per numero di club e unica italiana nella top 20 europea.

Con una conseguenza che riguarda da vicino chi si allena: dopo l'acquisizione di **otto strutture nell'area di Valencia**, un abbonato in vacanza in Spagna può entrare e allenarsi lì.

È la parte, ha raccontato, che gli dà più soddisfazione dei numeri.

# LA FORMAZIONE DEI PERSONAL TRAINER: CHE COSA C'È DIETRO



Chi entra in un club FitActive vede il **risultato finale**: un professionista pronto ad accogliere, ascoltare e accompagnare. Quello che non si vede è il percorso che lo ha portato fin lì - circa 800 ore di formazione solo nel 2025.

Il lavoro di un **Personal Trainer FitActive** non comincia in sala, ma in aula. Negli ultimi anni l'azienda ha costruito un sistema di formazione continua che accompagna ogni professionista dai primi giorni di attività e prosegue per tutta la sua permanenza.

L'obiettivo non è soltanto trasmettere procedure, ma far **crescere competenze che l'abbonato ritrova poi nella qualità del proprio allenamento**.

## Si comincia dall'Induction

Ogni nuovo Personal Trainer parte dall'Induction, il corso che trasmette **standard aziendali**, procedure operative e modo corretto di gestire il rapporto con il cliente fin dal primo contatto. Solo nel 2025 ha assorbito oltre **400 ore di formazione**. È la base del metodo: chi arriva in palestra non improvvisa, ma **lavora con strumenti condivisi da tutta la rete**.



### Team Nathan, il livello avanzato

Per chi vuole spingersi oltre le fondamenta esiste il **Team Nathan**, un **percorso avanzato** dedicato a tutti gli aspetti del lavoro del Personal Trainer moderno: dalla gestione della Free Session alla comunicazione, dalla psicologia del cliente alla fidelizzazione, fino alla crescita professionale. Ogni incontro alterna teoria ed esercitazioni pratiche, per oltre 200 ore all'anno in presenza, affiancate da un supporto continuativo a distanza.

### Imparare ovunque

Imparare non deve dipendere dalla distanza geografica. Per questo FitActive **organizza regolarmente webinar gratuiti** online aperti a tutta la rete nazionale: poco meno di 200 ore nel 2025, dedicate alla gestione del cliente, alla comunicazione, all'organizzazione del lavoro e alle migliori pratiche osservate nei club.

Il vantaggio per chi si allena è concreto: la competenza del trainer non dipende dalla città in cui si trova la sede.



### Il lavoro quotidiano degli Area Manager

Accanto alla formazione centrale ce n'è una quotidiana. Gli **Area Manager organizzano incontri periodici nelle proprie sedi**, affiancano coordinatori e Personal Trainer, analizzano i risultati, individuano le aree di miglioramento e trasferiscono le tecniche che nascono sul campo. È il passaggio che trasforma un corso in un cambiamento visibile in sala.

### Una cultura, non un calendario

La formazione, in FitActive, non è un elenco di appuntamenti: è uno dei **pilastri della cultura aziendale**. Investire sulle persone significa dare ai professionisti strumenti per crescere e, allo stesso tempo, garantire a chi si allena un servizio sempre più competente e aggiornato.

Perché il percorso di ogni abbonato, di fatto, comincia molto prima del suo primo allenamento.

## L'OROSCOPO DI BEN



Caro Leone, agosto è il tuo mese e tu lo sai benissimo: lo hai fatto sapere a tutti già a metà luglio.

Sei entrato nell'estate come entri in sala pesi, cioè **camminando piano e guardandoti intorno** per verificare che qualcuno ti stia guardando. Generoso, solare e con un ego che ha bisogno dei suoi spazi (possibilmente davanti allo specchio grande), sei il segno che non si allena: si esibisce. C'è solo un dettaglio che il cielo ti segnala questo mese: ad agosto la **palestra è più vuota del solito**. E un Leone senza pubblico è un Leone che deve imparare ad allenarsi per sé.

### Petto, spalle e orgoglio

Sul fronte allenamento il mese parte alla grande, perché tu un piano ce l'hai: petto lunedì, spalle mercoledì, braccia venerdì e gambe... Quando capita.

Il cielo di agosto è chiarissimo su questo punto: le gambe esistono. Sono quelle cose lunghe che ti portano fino allo specchio. L'obiettivo del mese è aggiungere una seduta di leg day senza specificare a nessuno che è la prima da marzo.

In compenso il **tuo entusiasmo è contagioso**: sei il segno che trascina gli altri in sala, e in un club semideserto ad agosto è una qualità rara. Usala.

Leone, agosto è il tuo mese e nessuno te lo toglie. Ma il complimento più bello arriva da te, quando ti presenti in palestra un martedì qualunque alle tre del pomeriggio, con la sala vuota e nessuno a guardarti, e fai comunque le tue quattro serie. **È lì che smetti di recitare la parte del re e diventi semplicemente uno che si allena bene.**





### PORTAFOGLIO IN VETRINA

Sul denaro il rischio di questo mese si chiama acquisto scenografico. A te non serve l'attrezzo che funziona: ti serve quello che si nota. Ben ti mette in guardia soprattutto sull'**abbigliamento tecnico**, perché la canotta nuova non aggiunge chili al massimale, per quanto stia bene. Prima di ogni acquisto fatti una domanda semplice: **lo comprerei anche se nessuno mi vedesse usarlo?** Se la risposta è sì, procedi tranquillo. Se ti mette a disagio, hai già la tua risposta.



### AMORE SOTTO I RIFLETTORI

In amore agosto **promette scintille**, a patto che tu ricordi un particolare tecnico: una conversazione prevede due persone. Il tuo approccio preferito - occupare la postazione accanto e iniziare a **raccontare i tuoi progressi** - funziona meno di quanto credi. Ben ti suggerisce un metodo rivoluzionario: fare una domanda. Anche breve. Anche solo "finisci tu la serie?". Chi ti sta intorno scoprirà con stupore che sai anche ascoltare, e a quel punto diventi davvero difficile da battere. Occhio però al selfie allo specchio: **qualcuno dietro di te aspetta i manubri da 12 da undici minuti.**

*Appuntamento al prossimo numero di settembre con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno della Vergine.*

