

АЛЕКСАНДР СИВИЧЕВ

**НЕ ДЕЛАЙ ЭТО!**

**ЙОГА, ПИЛАТЕС И СТРЕТЧИНГ  
КАК МАРКЕТИНГОВЫЕ ЛОВУШКИ**

18+

Александр Сивичев

**Не делай это! Йога,  
пилатес и стретчинг как  
маркетинговые ловушки**

«Автор»

2025

## **Сивичев А.**

Не делай это! Йога, пилатес и стретчинг как маркетинговые ловушки / А. Сивичев — «Автор», 2025

Мир «мягкого фитнеса» продаёт иллюзии: коврик вместо тренажера, свечи вместо усталости, обещания гармонии вместо реальной силы. Йога, пилатес и стретчинг подаются как забота о здоровье, но, по сути, представляют собой бизнес на страхах. Эта книга показывает, как маркетинг и псевдонаука создают зависимость от красивых ритуалов, при этом не укрепляя тело, а разрушая его. Мы разбираем мифы, раскрываем опасности и предлагаем простые альтернативы, которые действительно работают. Это книга о честности перед собой: здоровье требует приложения личных усилий, а не покупки абонементов.

© Сивичев А., 2025

© Автор, 2025

## Содержание

Йога: духовность на коврике за абонемент	6
От медитации к маркетингу	7
Почему это продаётся	8
Итог прост: древняя практика, уже критикуемая мыслителями за уход от жизни, в XXI веке превратилась в бизнес на иллюзиях. Теперь она не только не решает проблем, но и продаёт их в абонементной форме.	9
Стретчинг: гибкость вместо силы	10
Подмена понятий	11
Что на самом деле тянется	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

# Александр Сивичев

## Не делай это! Йога, пилатес и стретчинг как маркетинговые ловушки

Введение: индустрия «здорового тела»

Люди не любят спорт. Спорт – это тяжело, это пот и жжение в мышцах. Это боль в мышцах и дисциплина, которая бьёт по лени и самооправданию. Большинству это не подходит.

Зато большинству нужно другое – иллюзия здоровья. Ощущение, что ты что-то сделал «для себя». Час на коврик – и совесть чиста: можно дальше смотреть сериалы, заказывать фастфуд и верить, что здоровье под контролем.

Так и родилась индустрия «здорового тела». Здесь продают не силу, не скорость, не выносливость, не реальное улучшение функций организма. Здесь продают ощущение: «ты всё делаешь правильно». Здесь продают картинку. Процесс вместо результата.

Маркетологи быстро поняли: чем мягче, тем лучше продаётся.

– не нужно раздеваться в зале,

– не нужно чувствовать себя слабее других.

– не нужно потеть и потом даже мыть голову,

– никакой конкуренции,

– никаких тяжёлых весов,

– всё «для удовольствия», «для души».

Вот почему йога, пилатес и стретчинг так быстро набирают популярность. Их выбирают те, кто боится настоящей тренировки. Боится боли, стыда, усилий. Боится узнать правду о своём теле.

Им предлагают удобную замену: не спорт, а спектакль здоровья. Вместо работы над телом – коврик, свечи и разговоры про гармонию. Вместо результата – история про «внутренние мышцы» и «баланс».

Вместо спорта человеку дают театр здоровья. Тренировка превращается в ритуал: коврик, музыка, слова про гармонию. Всё, что угодно – кроме настоящего труда.

Выглядит как забота о себе. На деле – простая имитация.

## Йога: духовность на коврике за абонемент

Если вернуться к источникам, то в «Йога-сутрах» Патанджали слово *асана* означало вовсе не «гимнастическую позу». Асана – это удобное положение тела, в котором человек может сидеть неподвижно 15–20 минут без напряжения. Зачем? Чтобы переключить внимание внутрь и наблюдать за собственными мыслями. Асана была лишь инструментом для медитации, а не самоцелью.

Вся древняя йога строилась на самодисциплине, отказе от излишеств и работе ума. Никакого обещания «подтянуть ягодицы» или «улучшить осанку» там не было. Движения рассматривались как помеха: чем меньше беспокойства в теле, тем глубже работа сознания.

Но даже среди индийских мыслителей XX века звучала критика такого подхода. Шри Ауробиндо, один из крупнейших философов и практиков йоги, прямо писал, что ориентация традиционной культуры на обретение счастья в сфере трансцендентного была ошибкой. Йога, по его словам, учила людей искать утешение и смысл в воображаемых сферах, тогда как реальная жизнь приходила в упадок. В результате страна погрузилась в деградацию: вместо развития науки, промышленности и социальной организации миллионы людей уходили в мистику и аскезу.

Эта критика важна, потому что показывает: йога в её изначальном виде не решала задач реального улучшения жизни. Она уходила от реальности, а не работала с ней. И то же самое происходит сегодня, только в новой упаковке.

Но в XX веке ситуация изменилась. Западный мир не мог воспринять йогу в её аскетической форме: сидеть неподвижно и наблюдать ум – слишком скучно и непрактично для массового потребителя. Нужен был товар. Нужен был продукт, который можно красиво упаковать и продать.

Так и произошло: асаны из средства стали товаром. Позиция тела превратилась в «позу», поза – в упражнение, упражнение – в «тренировку», а тренировка – в бизнес. Йога, лишённая философского содержания, стала новым видом якобы тренировок.

## От медитации к маркетингу

Современные студии йоги торгуют не духовным поиском, а атмосферой.

- коврик как «обязательный атрибут»,
- инструктор с сертификацией, прошедший обучение на ютубе,
- пара слов на санскрите для антуража,
- свечи, музыка, фотографии для социальных сетей.

Вместо наблюдения за мыслительным процессом предлагают «растяжку для спины», «балансировку гормонов» и «очищение организма». Идеи из рекламы звучат убедительно, потому что апеллируют к потребительским ожиданиям: *не усилие, а гармония; не работа, а расслабление.*

## Почему это продаётся

Йога стала удобным ритуалом для тех, кто избегает реальной тренировки. Здесь никто не требует результата в секундах и килограммах. Здесь можно годами «практиковать» и верить в внутренний прогресс, который никто не проверит.

Для массового клиента йога – это прежде всего ритуал, а не тренировка.

– в спортзал идти страшно: там сравнение, тяжесть, пот;

– в йоге – спокойно, каждый «в своём ритме»;

– результат не проверяется секундомером или килограммами, он «ощущается»;

– разница между реальным и воображаемым прогрессом стирается.

Именно это и нужно индустрии. Человек, который пришёл в зал и стал сильнее или быстрее, через полгода может уйти – он достиг цели. А человек, который «постигает гармонию», будет ходить годами: результата всё равно не измерить, значит, его всегда можно обещать.

**Итог прост: древняя практика, уже критикуемая мыслителями за уход от жизни, в XXI веке превратилась в бизнес на иллюзиях. Теперь она не только не решает проблем, но и продаёт их в абонементной форме.**

**Научные данные о йоге**

Йога преподносится как «универсальное средство от всего» – от стресса до заболеваний позвоночника. Но научные данные рисуют гораздо более скромную картину.

– Обзор Cramer et al. (2013) показывает: йога может немного снизить уровень стресса и тревожности, но эффект не превышает обычных дыхательных практик или лёгкой физической активности.

– В метаанализе Holtzman & Beggs (2013) установлено, что йога помогает при бессоннице, но улучшения в большинстве случаев субъективные и недолговечные.

– По хронической боли в пояснице результаты неоднозначны. Sherman et al. (2011) показали умеренное улучшение симптомов, но сопоставимое с любыми другими упражнениями низкой интенсивности.

– Более свежий систематический обзор (Posadzki et al., 2011) пришёл к выводу: доказательств эффективности йоги для лечения или профилактики серьёзных заболеваний нет.

Главное: йога не лечит болезни и не заменяет тренировку. Она может давать временный психологический эффект, помогать расслабиться и чуть повысить гибкость. Но выдавать её за медицинский инструмент или универсальный способ оздоровления – это чистой воды маркетинг.

## **Стретчинг: гибкость вместо силы**

В представлении массового потребителя стретчинг – это лёгкий путь к здоровью. «Хочешь быть здоровым? Сядь на шпагат! Тянись, и всё будет в порядке». Красиво, эффектно, безопасно – так это продаётся.

На самом деле стретчинг изначально был вспомогательной частью спорта. Лёгкая растяжка использовалась, чтобы разогреть мышцы перед нагрузкой и немного снять напряжение после неё. Никто никогда не рассматривал растяжку как самостоятельную систему укрепления здоровья. Это был инструмент, а не цель.

## **Подмена понятий**

В фитнес-индустрии сделали наоборот.

– убрали тяжёлую работу,

– оставили только красивую форму.

Так и появился стретчинг как отдельное направление: абонемент, зал, коврики, «тренер по растяжке». Людям внушили, что шпагат это здоровье, а гибкость это молодость.

## **Что на самом деле тянется**

Главная иллюзия состоит в том, что «мы растягиваем мышцы». Это обман. В большинстве случаев неподготовленный человек при попытках «сесть на шпагат» или «раздвинуть ноги пошире» тянет совсем не мышцы.

– Первое, что начинает сопротивляться, – это связки.

– Далее идут суставные сумки – капсулы, удерживающие сустав в стабильности.

– Иногда нагрузка ложится даже на хрящи.

А вот мышцы как раз устроены так, чтобы сокращаться и расслабляться. Их можно укреплять, тренировать, нагружать. Но растягивание неподготовленных мышц даёт минимум пользы и максимум риска.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.