

ENTRENAMIENTO CON CLIENTES CON SOBREPESO Y OBESIDAD

por Michael Boyle

Entrenar a clientes obesos representa una serie de retos realmente únicos. Estos retos encierran grandes perspectivas de negocio y oportunidades de cambiar vidas. Sin embargo, para tener éxito, los entrenadores deben reflexionar mucho sobre el proceso de entrenar a un cliente con sobrepeso. Por desgracia, como dijo Ben Franklin, "el sentido común no es muy común". Constantemente vemos a entrenadores hacer recomendaciones para clientes con sobrepeso que son tan peligrosas como insensatas.

Por suerte, como en tantas otras situaciones, si se buscan las respuestas, resultan obvias. Si los entrenadores se limitan a copiar las tonterías que ven en la televisión, sólo conseguirán cometer errores, lesionar a sus clientes y perderlos. Las personas que producen programas como "The Biggest Loser" son una gran parte del problema. Lo que se hace a la pobre gente del programa en nombre de la salud y la forma física raya en la negligencia criminal. Lo peor es que los entrenadores actuales y futuros ven el programa y piensan que abusar y menospreciar a los clientes funciona.

La verdad es exactamente lo contrario. En el mundo real, **la psicología es lo primero cuando se trata de un cliente con sobrepeso**. Los clientes con sobrepeso están condicionados al fracaso. Hay que recordar que probablemente no sea la primera vez que el cliente intenta perder peso o cambiar su dieta. La verdadera clave del éxito en cualquier empresa es darse cuenta de que a nadie le importa cuánto sabes hasta que sepan cuánto te importa a ti. Menospreciar y avergonzar a un cliente puede ser bueno para la televisión, pero no lo intentes con clientes que le están pagando.

Si quieres tener éxito con tus clientes con sobrepeso, **debes estar dispuesto a convertirte en parte de su estructura de apoyo**. Los correos electrónicos, mensajes de texto o llamadas telefónicas diarias serán esenciales para asegurar el cumplimiento y fomentar la participación continua. Muy a menudo, su relación con el cliente puede ser lo único que le impida abandonar.

NO TE PREOCUPES, HAZLO.

¿Quieres aprender a entrenar a una persona con obesidad? Entrena a una. Todo el mundo tiene miedo de equivocarse. Sin embargo, si cometes un error, cometes un error conservador, no un error tonto como el de Biggest Loser. Piensa en "listo, dispara, apunta", pero apunta un poco más bajo con un cliente con obesidad en lugar de un poco más alto. Me encanta "*don't worry be crappy*" y "*ready, fire, aim*". Aprendo bien de pie. Sólo recuerda usar tu sentido común y hacerlo simple. No son atletas. **He dicho en numerosas ocasiones que la mejor manera de aprender a entrenar a clientes con sobrepeso es hacerlo.** Todo lo que escribo en este artículo lo aprendí entrenando a un cliente con sobrepeso. En mi caso, mi cliente Hank Morse fue capaz de perder 56kg en unos seis meses. Nada del otro mundo, sólo sentido común.

¿POR QUÉ LA GENTE TIENE SOBREPESO?

He investigado mucho y he llegado a una simple conclusión. Las personas con sobrepeso generalmente comen demasiado. Sé que esto suena como una simplificación excesiva, pero un poco de terapia de la realidad puede ser bueno. Normalmente no son las glándulas, y puede ser la genética, pero lo más frecuente es el consumo excesivo de alimentos. No tendrá éxito con los clientes con sobrepeso si no cambian su dieta. He adoptado un enfoque muy sencillo de la nutrición. Creo que la nutrición es fácil, el cumplimiento es difícil. La ciencia empieza a estar de acuerdo. Un estudio reciente afirma que la información nutricional sencilla fomenta el cumplimiento.

ENTRENAMIENTOS CON EL CLIENTE CON SOBREPESO Y OBESIDAD

Los consejos para entrenar al cliente obeso son muy parecidos a los consejos sobre nutrición. **En primer lugar, olvídense de lo que sabe. Recuerde que no se trata de atletas.** Cuando empecé mi proceso de preparación para entrenar a Hank Morse, de 170 kilos, tenía una idea en la cabeza. Simplemente tomaría a Hank de 170kg y lo entrenaría como a uno de mis atletas. No fue hasta que estuve en el gimnasio con Hank preparándome para nuestro primer día que me di cuenta de lo tonto que era. Hablando de falta de sentido común. Al comenzar el entrenamiento me di cuenta de que mi procedimiento estándar de calentamiento no iba a funcionar.

COSAS QUE NO HAGO (pero pensé que haría)

- Foam roller
- Estiramientos
- Ejercicios de core
- Ejercicios a una pierna

Sé lo que muchos de los que estáis leyendo esto estáis diciendo. "Mike, estos son los componentes básicos de tus programas". Sorprendentemente, tenéis razón. Sin embargo, tenemos que ser capaces de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes, y no al revés. Como siempre digo, no estoy casado con ningún concepto. **El foam rolling para un cliente con sobrepeso es como hacer ejercicio.** Creo que el esfuerzo necesario para hacer foam roll puede restar seriedad al entrenamiento real. Además, **el simple proceso de levantarse y bajarse del suelo aumenta la dificultad y la vergüenza.** Una cosa de la que me di cuenta rápidamente después de ver lo difícil que le resultaba a Hank levantarse o bajarse del suelo fue que **quería reducir al mínimo el número de veces que nos levantábamos o bajábamos del suelo.**

¿Estiramientos estáticos? La misma idea. Los clientes con sobrepeso no suelen ser bailarinas ágiles. Puede ser una gran cantidad de esfuerzo para ellos sólo tratar de conseguir que estiren. No importa lo que pase si el cliente pierde el equilibrio y se cae. **La verdad es que empezar con estiramientos y rodamientos puede hacer que el cliente**

se sienta incómodo y fracasado desde el principio. Yo quiero el éxito. Quiero que el calentamiento sea fácil.

Lo mismo ocurre con el trabajo de core. Más recetas para el fracaso. **El trabajo de core para el cliente con sobrepeso debería ser inicialmente un subproducto de las opciones de ejercicio más que directo.** Las planchas, etc. pueden ser extremadamente difíciles para clientes con sobrepeso. Recuerde que en muchos de nuestros ejercicios funcionales básicos la resistencia es el peso corporal. Para un cliente de 170 kg, esto es más un perjuicio que una ventaja.

Por último, pero no menos importante, el trabajo con una sola pierna. Una vez más, un elemento básico de nuestros programas no pasa la prueba del sentido común. Lo primero que necesita hacer un cliente obeso es aprender a ponerse en cuclillas sobre dos piernas y manejar su peso corporal. Me dan ganas de tirarme por la ventana cuando veo las cosas que hacen en The Biggest Loser. Me preocupa hacer una sentadilla adecuada y tienen a esta gente corriendo sprints y haciendo saltos al cajón.

DESAROLLA LA CONFIANZA

Los clientes con obesidad necesitan tener confianza en que tú no les harás daño y confianza en que ellos no se harán daño. **La elección de ejercicios adecuados aumentará la confianza.** Las cosas extravagantes, como los ejercicios con una sola pierna, deberían venir mucho más tarde. Recuerda que con los clientes con sobrepeso hay un gran componente psicológico. **Desarrollamos esta confianza fomentando el éxito.** Evite los ejercicios en el suelo. Agacharse y levantarse del suelo es un trabajo muy duro para un cliente con sobrepeso.

ROMPE LAS REGLAS DEL CALENTAMIENTO

Siempre he dicho que un calentamiento a pie era como robar dinero a un cliente. Sin embargo, **está bien que un cliente con sobrepeso camine durante 5 minutos para calentar.** Creo que un cliente con un peso normal debería empezar cada entrenamiento con foam roll, estiramientos y un calentamiento dinámico, pero un cliente con sobrepeso estará bien simplemente caminando. A partir de ahí, puedes progresar a ejercicios sencillos de calentamiento de pie, como paseos con minibandas, remos con bandas y circuitos con balón medicinal. En el caso de los circuitos con balón medicinal, se trata más de romper las reglas y de progresiones inadecuadas. **Cuando trabajamos con balón medicinal con nuestros clientes con sobrepeso, empezamos de pie y permanecemos de pie.**

DISEÑO DEL ENTRENAMIENTO DE FUERZA

El objetivo principal para un cliente con sobrepeso es **mantenerlo en movimiento durante una hora**. Esto significa que la rutina de fuerza debe consistir en mini circuitos de cuatro ejercicios. Cada circuito debe consistir en:

- Un empuje: push up modificado o press con banda de pie.
- Un ejercicio dominante de rodilla: sentadilla a cajón o a banco. Primero ROM, luego añadir carga.
- Un ejercicio de tirón: remo con banda o cable o pulldowns.
- Un ejercicio dominante de cadera: puente de glúteo a 2 piernas

Los circuitos no tienen que hacerse rápido. Empieza con un circuito de 10 repeticiones cada uno y añade uno cada día. Trabaje hasta cuatro circuitos. Deja que el cliente determine el ritmo al principio, pero manténgase en el objetivo de mantenerlo en movimiento durante una hora. **Los primeros entrenamientos pueden llevar menos tiempo. Es posible que los clientes con sobrepeso no puedan aguantar una hora de actividad**, pero mantén ese objetivo. Si el cliente termina antes, simplemente coloca la cinta y permítele caminar durante el resto de la hora.

CONCLUSIÓN

Ayudar a mi amigo Hank a perder más de 45kg fue una de las cosas más gratificantes que he hecho. Fue un cambio de vida para Hank y un cambio de vida para mí. Una persona con sobrepeso tiene que estar dispuesta a convertirse en cliente. Si un amigo con sobrepeso se acerca a ti porque sabe que estás en el campo del fitness, aprovecha la oportunidad. Lo que aprenderás mejorará su vida y mejorará la tuya. Lo único bueno que han hecho programas como The Biggest Loser es animar a los clientes con sobrepeso a creer que pueden perder peso. Nuestro trabajo es ayudarles a hacerlo correctamente y, lo que es más importante, a mantener el peso.