



Guía para **profesionales de la actividad física**
que trabajan con clientes gordxs



GUÍA PARA PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA QUE TRABAJAN CON CLIENTES GORDXS

Apreciamos que tomes el tiempo para informarte acerca de programas de actividad física neutrales con respecto al peso. La NAAFA (Asociación nacional para avanzar la aceptación gente gorda, por sus siglas en inglés) apoya la premisa de que la actividad física es buena para todxs; que la actividad física es importante para mantener un estilo de vida saludable. Además, todas las personas, independientemente de su talla deben poder involucrarse en cualquier tipo de actividad física sin ser juzgadxs o sufrir algún tipo de acoso o discriminación. Entendemos la palabra “gordx” como un descriptor libre de juicios en relación al carácter, el intelecto o la capacidad de una persona. Para conocer más acerca del sesgo con respecto al peso y la discriminación por talla puedes visitarnos en www.naafa.org. Como profesional del fitness, puedes ayudar a tus clientes a comprometerse con algún tipo de actividad física sin enfrentarse a estas barreras. A continuación te presentamos una guía para que tengas éxito con tus clientes utilizando un enfoque centrado en la salud.

Venimos en todos los tamaños...



TOMA EN CUENTA QUE...

Si cambiar el tamaño o la forma del cuerpo NO fuera el punto de hacer ejercicio ¿cuáles dirías que son los beneficios de ejercitarse? Los siguientes son solo algunos. ¿Te suenan familiares? Te recomendamos que te enfoques en ellos:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Mejor calidad del sueño• Mayor flexibilidad• Mejor condición física | <ul style="list-style-type: none">• Mayor rango de movimiento• Aumento del sistema inmune• Aumento de la energía general |
|---|--|

PIENSA MÁS ALLÁ:

Adopta una postura de curiosidad con respecto a tus clientes, pregúntales qué es lo que buscan y qué es importante para ellos. Escucha atentamente y considera cómo puedes ayudarles. Pregúntales cuál es su capacidad física pues no todos son principiantes.

Varios estudios muestran que 90-95% de las personas que pierden peso lo recuperan en 2-5 años. Probablemente la pérdida de peso tiene que dejar de ser un objetivo. Ir al gimnasio 3 veces por semana no es una meta, sino un proceso. Algunos ejemplos de objetivos que apoyan a las personas a ser físicamente activas son:

- Caminar 5 km para recaudar fondos para alguna organización sin fines de lucro
- Tomar vacaciones y poder hacer caminatas largas por el aeropuerto sin dificultad.
- Ir a algún festival al aire libre
- Jugar con un niño
- Participar en una clase de baile
- Asistir a un entrenamiento para perros con su mascota

Imagina cómo podrías apoyar a tus clientes con metas como estas. Considera cuán diferentes pueden ser las conversaciones con esta perspectiva. Ve más allá de los atributos físicos de tu cliente y toma un enfoque más holístico. Ayúdales a alcanzar metas que respondan a una motivación que provenga de su interior más que a una meta motivada externamente.

HISTORIA DE SALUD:

Si la pérdida de peso y cambiar el cuerpo no son los objetivos de tu programa ¿ qué información necesitas tener antes de empezar con un nuevo cliente? Es necesario conocer su historial clínico como su edad, condiciones médicas, medicamentos, etc. Incluye el tipo de trabajo que desempeña, si tiene mascotas, con quién vive, qué actividades disfruta o disfrutaba, qué actividades no disfruta y no quiere volver a realizar. Piensa en opciones que puedan ayudar a que la experiencia de ejercitarse sea agradable, placentera y sostenible. Pregunta a tu cliente si puede levantarse y acostarse en el suelo, si le interesa caminar, pregunta cuánto puede caminar cómodamente actualmente (10 pasos, 1 cuadra, 1 km).

PRUEBAS DE CONDICIÓN FÍSICA:

¡NO LAS HAGAS! No es necesario pesar, medir la composición corporal, medir circunferencias o cualquier test estándar de fuerza o flexibilidad. Las típicas pruebas de condición física son herramientas para medir el progreso, sin embargo, puedes buscar otros métodos para hacerlo. Pregunta a tu cliente qué es lo que nota mientras progresa. Empezarás a ver los beneficios de la actividad física reflejados en tus clientes. Si están interesados en caminar, un aumento en la distancia que puedan caminar cómodamente puede ser un resultado muy valioso. Pueden reportar que subir escaleras es más fácil o que pueden levantar objetos con menos dificultad. Todos estos son indicadores del aumento de la condición física.

GRUPOS DE ACTIVIDAD FÍSICA:

Enseña para la persona que necesita más de tu ayuda. No hagas la clase competitiva o para hacer tu propio entrenamiento. Asegúrate de tener modificaciones de los ejercicios para las personas más grandes o para los principiantes. Ten disponibles sillas grandes para las personas que no pueden acostarse en el suelo o para las personas que necesiten un descanso. Siempre ten disponible una opción de bajo impacto o una versión más fácil del ejercicio que estás enseñando. Sabemos que cuentas con mucho conocimiento que puedes utilizar. Sé muy cuidadoso con el lenguaje que utilizas. No promuevas el reducir o quitar alimentos o comidas “malas”. Estos comportamientos pueden llevar a las personas a tener malos hábitos alimenticios y a tener problemas con la imagen corporal además de que son insultantes para tus clientes gordos.

UNA MEJOR FORMA DE DECIRLO:

Una de nuestras herramientas como profesores y coaches es utilizar el lenguaje para apoyar a las personas. Escoge palabras que sean amables, compasivas y que generen liberación. Por ejemplo, en lugar de “cumplimiento del régimen de ejercicio”, utiliza “programa de ejercicio agradable y sostenible”. En lugar de “sobrepeso u obesidad” di “grande o gordo”. En lugar de “tienes que” trata con “probablemente te gustaría”. OJO, cuidado con hacer comentarios sobre tamaño de cuerpo o forma, y siempre escoge un comentario que sea neutral sobre peso.

COMIDA Y ACTIVIDAD FÍSICA:

Asegúrate que tus clientes estén bien alimentadxs e hidratadxs antes del entrenamiento para que no se desmayen durante el ejercicio. Además, no traigas el tema de la comida a la conversación. Asegúrate de que el tiempo que pase contigo sea para encontrar formas sostenibles y placenteras de ejercitarse. Evita conversaciones acerca de “alimentos buenos/malos”. Si surge el tema de la comida, anímalos a encontrar a nutriólogxs neutrales con respecto al peso y que se centren en la salud.



TIPS PARA DISEÑAR PROGRAMAS:

Primero que nada y principalmente, mantente siempre prudense y honra la dignidad de las personas. Elimina cualquier tipo de póster u objeto que promueva mensajes negativos en el ambiente de la actividad física.

- Las rodillas, los pies y las caderas de una persona gorda están particularmente estresadas, así que elige ejercicios que tengan un alto beneficio y bajo riesgo en la parte inferior del cuerpo. Nunca hagas extensiones de pierna con peso a menos que hayan sido recetadas por terapeutas físicos o profesionales de salud, siempre usa ejercicios de cadena cinética cerrada.
 - Levantarse y sentarse es una excelente opción para trabajar la fuerza de las piernas.
 - Los estiramientos de pantorrilla y tendón de la corva son muy importantes para prevenir problemas en los pies.
- Pueden realizarse movimientos pélvicos boca abajo, sentado o de pie y son la mejor manera de hacer abdominales para una persona gorda.
 - Los clásicos abdominales pueden ser contraproducentes porque promueven una postura muy hacia adelante.

GUÍA PARA PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA QUE TRABAJAN CON CLIENTES GORDXS

- Siempre que sea posible, elige máquinas o pesas antes que bandas elásticas ejercicios de fuerza básicos, pues frecuentemente las bandas crean tensión en el cuello y la parte de la espalda superior.
- Normalmente el peso de una persona es suficiente resistencia para empezar a trabajar, así que sé cuidadoso y nota cuáles ejercicios pueden ser demasiado fáciles, difíciles o inapropiados.

Utiliza tu criterio; si la persona es principiante, diseña un programa para principiantes. Sé un buen guía para tu cliente; presta especial atención a lo que dice y a lo que no dice. Puedes saber si el ejercicio que elegiste no es el adecuado para esa persona. Si alguien dice “eso duele” o “no quiero intentar esto”, para y haz algo diferente. Existen una gran cantidad de opciones y variaciones de ejercicios, así que sé creativo y curioso acerca de la experiencia de tus clientes.



USO DE EQUIPO/MAQUINAS:

Asegúrate de que el equipo que utilices sea seguro para los tamaños de todos tus clientes. Para elegir el equipo adecuado necesitas ser consciente y cuidadoso acerca de las necesidades prácticas de todos tus clientes.

- Las bancas anchos que estén firmemente atornillados son favorables.
- Las cajas de madera para ejercicio que hay en algunos gimnasios funcionan bien.
- Las camas que se suelen utilizar para terapia física funcionan muy bien para personas que no pueden acostarse en el suelo.
- Las camas de masaje que se doblan no son suficientemente resistentes.
- Observa el tamaño de los asientos y asegúrate de que todos tus clientes puedan sentarse de manera cómoda y segura. A veces, sentarse en una pelota puede ser una buena idea y en otras ocasiones puede no serlo.
- Es importante que conozcas el límite de peso recomendado para todo el equipo que utilizas y pregúntate si ese equipo es adecuado para el tamaño de todos tus clientes. Mira también la altura del equipo para determinar si es posible subir y bajar de él.
- Hay muchos tipos de equipos para trabajar con músculos de las piernas y en muchos de estos equipos es difícil entrar o salir. Piensa con anticipación si tu cliente será capaz de acomodarse a determinado equipo.



SOBRESALE:

Intenta incorporar estas técnicas para personas de todas las formas y tamaños y resaltarás sobre los demás aficionadxs de la actividad física como un profesional que trabaja con neutralidad hacia el peso y centradx en el bienestar. Tus colegas se preguntarán cómo es que has incrementado tu clientela y porqué es que tus clientes están felices y sanos.

Venimos en Todas las Tallas...

RECURSOS

ARTÍCULOS

Bacon, L. & Aphramor L.

Weight Science: Evaluating the Evidence for a Paradigm Shift

Nutrition Journal, 2011, 10(9)

<http://www.nutritionj.com/content/10/1/9>

Campos, P**., Saguy A., Ernsberger, P**., Oliver, E., Gaesser, G.

The epidemiology of overweight and obesity: public health crisis or moral panic?

IJE, 2006 35 (1)

<http://ije.oxfordjournals.org/content/35/1/55.full>

Robison, J.**

10 Things You Can Do Right Now To Ease Concerns About Your Weight and Improve Your Health

(You can download and give to your clients)

<https://salveopartners.com/free-resource-weight-at-the-workplace-part-2/>

LIBROS

Don't Weight, Eat Healthy & Get Moving NOW

by: Kelly Bliss, M.Ed., A.C.E.

Health at Every Size, The Surprising Truth About Your Weight

by: Dr. Linda Bacon, Ph.D

Big Fat Lies: The Truth about Your Weight and Your Health

by: Glenn A. Gaesser, Ph.D

The Fat Chick Works Out

by: Jeanette DePatie, M.A., ACE

The Fat Studies Reader

edited by: Dr. Esther Rothblum, Ph.D** & Sondra Solovay, J.D.**

Great Shape: The First Fitness Guide for Large Women

by: Pat Lyons, M.A., R.N.** & Debby Burgard, Ph.D**

Mega Yoga

by: Megan Garcia

SITIOS WEB

Anna Guest-Jelley, Founder, Curvy Yoga

<http://www.curvyyoga.com/>

Cinder Ernst, Certified Medical Exercise Specialist & Life Coach

<http://cinderernst.com/>

Jeanette DePatie, M.A., A.C.E.

<http://everybodycanexercise.com>

Kelly Bliss, M. Ed, A.C.E., Plus Size Fitness Professional & Lifestyle Coach

<https://kellybliss.com>

Lindo Bacon, Ph.D, Professor, Researcher & Author

<https://lindobacon.com>

The Association for Size Diversity and Health (ASDAH) Health At Every Size® (HAES) Webpage

<https://asdah.org/>

Sally Pugh, Yoga for the Large Woman

<https://gratefulspiryoga.net/>

GUÍA PARA PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA QUE TRABAJAN CON CLIENTES GORDXS

CONTRIBUIDORES Y EDITORES DEL FOLLETO

Cinder Ernst***
Lisa M. Tealer*
Peggy Howell*

DISEÑO Y EDITORIAL

Jason Docherty*
Liz Plochec

Member, NAAFA's Board of Directors*
Member, NAAFA's Advisory Board**
NAAFA Newsletter Fitness Contributor***

Traducción al español por el equipo de Mindful Eating México^(R)
Editado por Marlú Abarca



Este folleto se proporciona únicamente con fines educativos. NAAFA no es responsable de ninguna acción o resultado que resulte del contenido proporcionado en este folleto.

NAAFA no es responsable del contenido o la precisión de la información proporcionada por otros sitios web, revistas, artículos y libros. Algunos de los recursos enumerados pueden no reflejar Políticas de NAAFA. Se permite la distribución de este folleto. El uso de secciones específicas requiere permiso de NAAFA.

Health At Every Size[®] es una marca registrada de ASDAH.