

# PERSONAL TRAINING: ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y RETENCIÓN DE ALUMNOS

*III Congreso Internacional de Psicología del Deporte y el Ejercicio Físico*  
Bogotá • 08.10.2007

Paulo Sena

Universidad de Vigo, España

Sociedad Iberoamericana de Psicología del Deporte (SIPD)

[pjrseña@gmail.com](mailto:pjrseña@gmail.com)

[www.paulosenacom](http://www.paulosenacom)

**S/**PD

SOCIEDAD **IBEROAMERICANA** DE PSICOLOGÍA DEL DEPORTE



UNIVERSIDADE  
DE VIGO

# Características del Personal Training



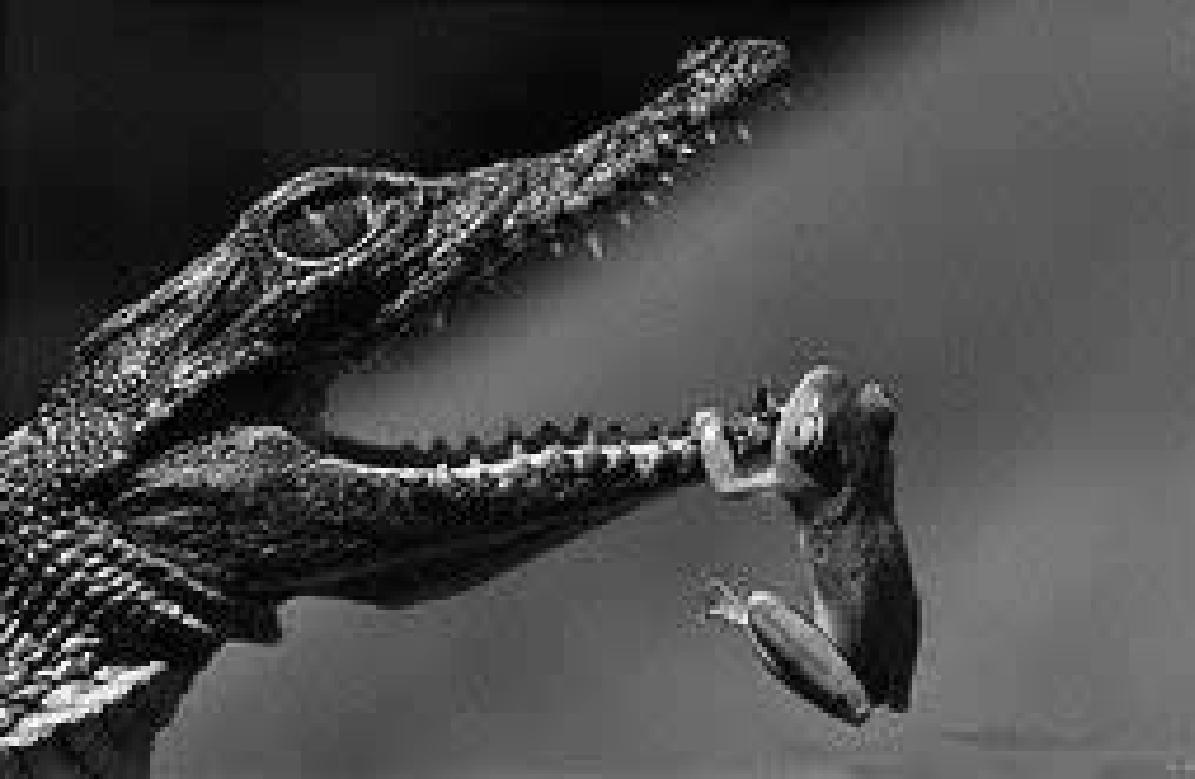
- El Personal Training es el centro de lucro número uno de los gimnasios



- Los afiliados van de forma voluntaria.
- Pagan por el acceso y demandan resultados.
- Demandan resultados individuales y la mayoría de las veces esos resultados no son visibles para ser evaluados de forma objetiva.

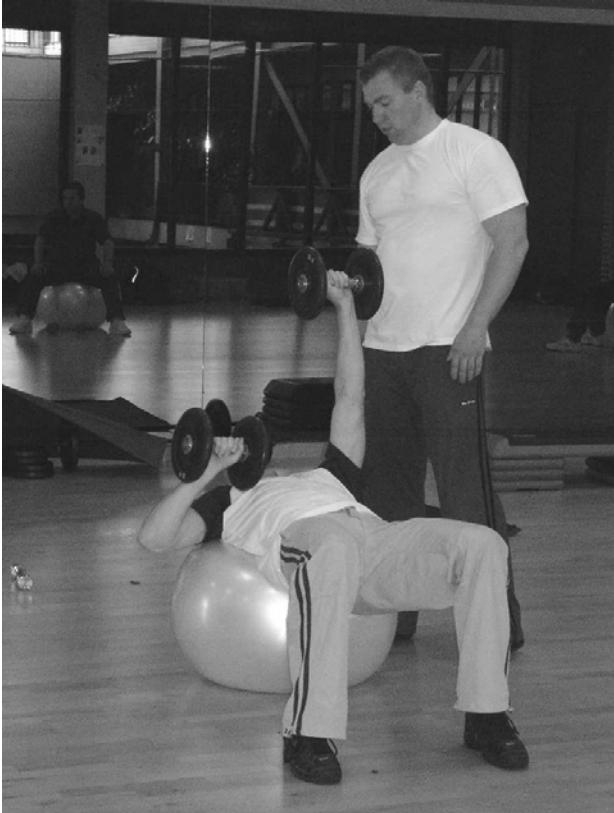


- Pueden ser atletas o sedentarios de los mas perezosos que hay
- Situación de entrenamiento de uno para uno



- Gimnasios
- Domicilios
- Parques
- Piscinas
- Estadios
- ...

La Investigación nos dice...



- El personal training parece ser un método eficaz para mejorar la adherencia.



- Tener conocimientos sobre salud e sobre ejercicio son factores que favorecen el inicio de la actividad física.



- Los participantes en programas de ejercicio físico valoran de forma uniforme el ejercicio, pero no traducen esas creencias en acción.



- En lo que respecta a la estética como razón para hacer actividad física, los resultados son distintos entre hombres y mujeres y se contradicen.



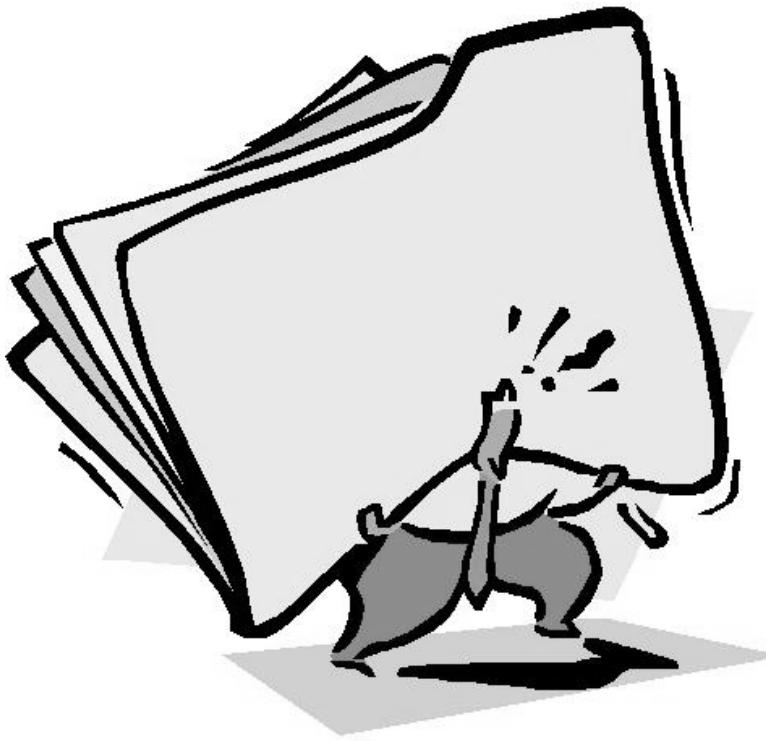
- Es vital construir redes sociales en la comunidad para fomentar la actividad física como algo saludable (Karlsen y Ommundsen, 1997).



- A las personas no les gusta desplazarse demasiado para hacer ejercicio (Dishman, 1982; Winkel, 1985).



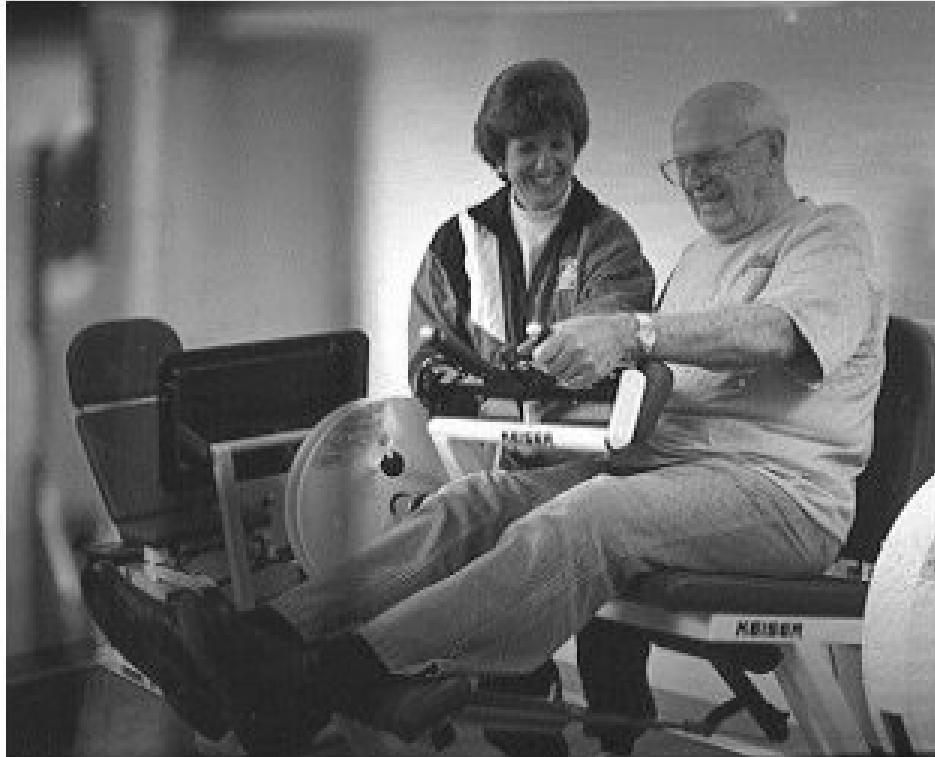
- Las personas que hacen ejercicio por lo menos dos veces por semana parecen colocar los entrenamientos en un nivel superior de prioridad.



- Las personas cuando se inscriben acostumbran a tener expectativas algo irrealistas, acostumbran a ser demasiado seguras en relación a sus capacidades (Camerer y Lovallo, 1999; DellaVigna e Malmendier, 2002; Larwood y Whittaker, 1977; Svenson, 1981).



- El apoyo social favorece la adherencia a un programa de ejercicio.



- Los factores climáticos tienen influencia en la asiduidad.



- Las nuevas tecnologías contribuyen para la disociación cognitiva permitiendo sensaciones positivas en relación a los periodos prolongados de ejercicio.



- Las evaluaciones y su utilización con finalidades de comparación podrán ser negativas para algunas personas.



- Individuos con actitudes positivas en relación al ejercicio físico no tienen mayor probabilidad de adherencia a un programa de ejercicio que los individuos con menos actitudes positivas (Dishman y Gettman, 1980; McCreedy y Long, 1985)



- Hombres y mujeres parecen tener objetivos distintos cuando se disponen a hacer ejercicio físico.



- El control de la intensidad y duración de los ejercicios es fundamental en una fase inicial. La intensidad elevada y el gran volumen de ejercicios parecen tener un efecto negativo sobre la adherencia en una fase inicial, pero en una fase posterior la intensidad parece tener un efecto mas útil.



- La satisfacción producida por el ejercicio físico favorece su mantenimiento (Dishman, 1991; Dishman et al., 1985)

# Resumen

- PT eficaz para adherencia
- Conocimientos de salud y ejercicio
- Hay valoración del ejercicio pero falta acción
- Construir redes sociales
- Desplazamientos cortos
- Frecuencia de 2x/semana
- Expectativas iniciales irrealistas
- Apoyo social
- Factores climáticos
- Nuevas tecnologías para disociación
- Cuidado con las evaluaciones
- Hay objetivos diferentes entre mujeres y hombres
- Controlar intensidad y duración
- Satisfacción con el ejercicio

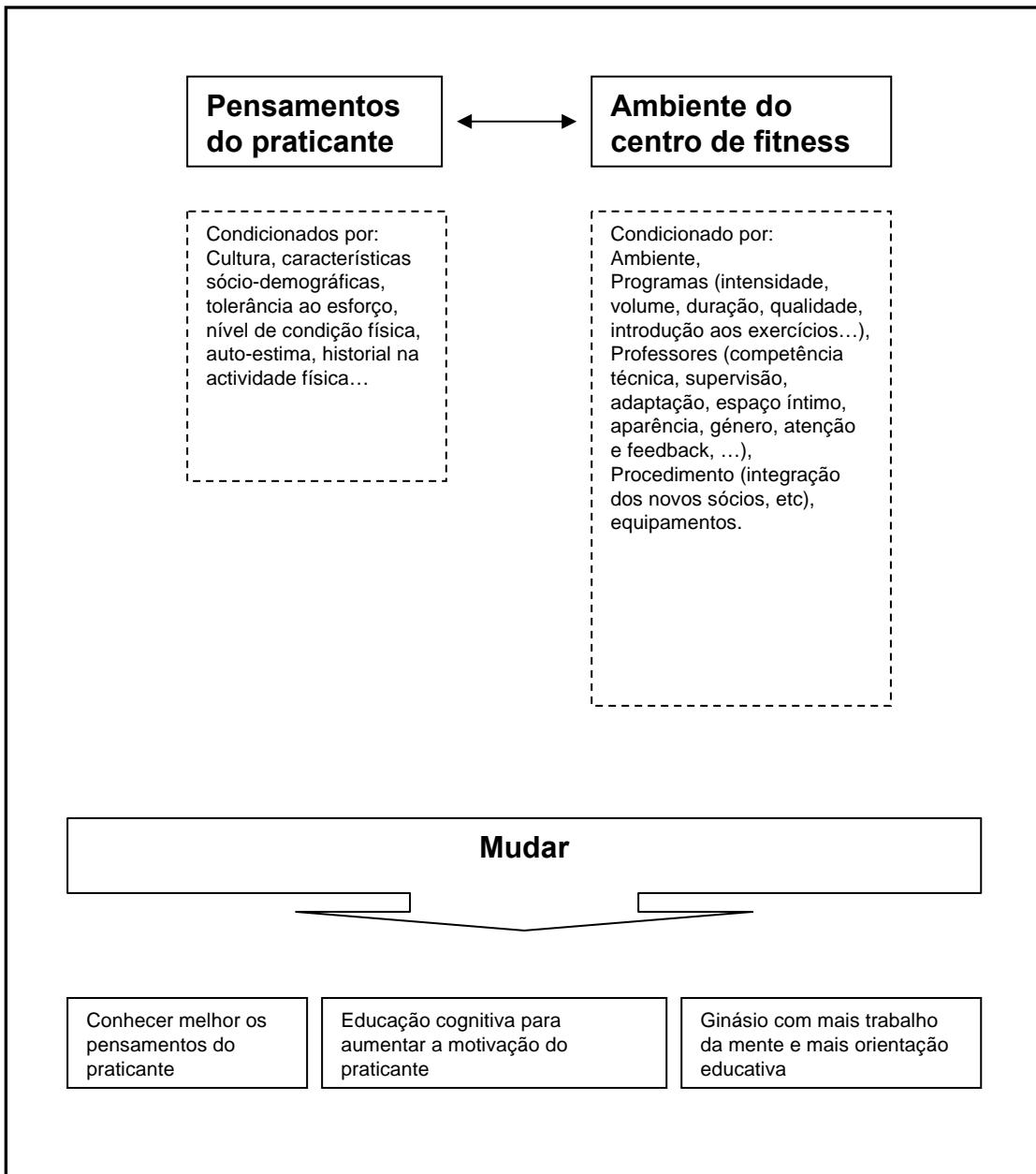
# Acción

- Numerosas intervenciones han sido elaboradas para mejorar la adherencia al ejercicio con clientes individuales y grandes grupos y en general tuvieron resultados menos que espectaculares. Desafortunadamente, las estrategias e intervenciones mas eficaces han sido frecuentemente complejas, gastadoras de tiempo y caras (Stone e Klein, 2004).

# Estrategias (Weinberg e Gould, 2003)

- Cambio de comportamientos
  - *Prompts*
  - Contratos
- Refuerzo
  - Registrar, publicitar y recompensar la asiduidad y la participación
  - Feedback
- Cognitivas.
  - Objetivos
  - Asociación y disociación
- Toma de decisiones
- Apoyo social
- Intrínsecas
  - Enfocar la experiencia del individuo
  - Orientación del proceso
  - Adherir a una actividad física con propósito y significado

# Nuestra Propuesta



# **Acción 1**

**1. Determinar el perfil de riesgo de abandono del individuo.**

# Acción 2

2. Derribar las barreras físicas, intelectuales, psicológicas, sociales y éticas

# Acción 3

3. Formas de mejorar el aprendizaje de los alumnos/atletas (formas de mejorar la adquisición de conocimientos).

# **Acción 4**

**4. Mejorar la comunicación en la enseñanza de los principios del entrenamiento.**

# **Acción 5**

**5. Desarrollar métodos de trabajo e introducir  
métodos eficaces.**

# **Acción 6**

**6. Promover el desarrollo personal de los alumnos a lo largo de su vida.**

# **Acción 7**

**7. Contribuir para el cambio de pensamientos.**

# Acción 8

8. Cambiar la interacción entre el individuo y el ambiente físico y social del gimnasio.

# Acción 9

9. Cambiar algo en el ambiente que mejore la percepción que los alumnos tienen de la actividad y de su entorno.

# **Acción 10**

**10. Controlar el estrés cognitivo**

- *Los gimnasios necesitan ofrecer no sólo entrenadores competentes pero también espacios donde los clientes puedan sentirse seguros y gozar de una cierta cantidad de discreción (Sassatelli, 1999).*



Nos vemos en el taller para...  
Pasar de la teoría a la práctica

website: [www.paulosena.com](http://www.paulosena.com)

e-mail para copias de la presentación:  
[pjrseña@gmail.com](mailto:pjrseña@gmail.com)