

the **CrossFit** JOURNAL ARTICLES

Entrenamiento Profesional

Greg Glassman

Soy entrenador de fitness. Mi práctica es más que un trabajo; es mi pasión. Mis clientes son mi prioridad y sus éxitos son el trabajo de mi vida. Soy un profesional.

En apariencia, mi labor es guiar a mis atletas (considero a todos mis clientes como atletas sin importar su edad

o habilidad) hacia la destreza física, pero reconozco un propósito en mis esfuerzos y un impacto en mis atletas que va más allá de lo físico. Veo el entrenamiento como una metáfora física para hábitos y actitudes que fomentan el éxito en todos los ámbitos. Enfatizo este punto a todos los que entrenan conmigo y sé que he tenido éxito solo después de que me devuelven ejemplos concretos.

Las lecciones aprendidas a través del entrenamiento físico son inevitables. Los rasgos de carácter requeridos y desarrollados a través del entrenamiento físico son aplicables universalmente a todos los esfuerzos. Perseverancia, dedicación, sacrificio, autocontrol,

integridad, honestidad y compromiso se aprenden mejor y más fácilmente en el gimnasio. Incluso clientes que han encontrado un éxito espectacular en los negocios, el deporte, la guerra o el amor encuentran

que sus valores más importantes se refuerzan, refinan y nutren en el entrenamiento riguroso. Siendo un profesional, creo que mi competencia se determina únicamente por mi eficacia. Mis métodos deben ser insuperables. Por consiguiente, las tendencias y

modas en fitness son distracciones, no atracciones. En la medida en que mis métodos son a menudo poco convencionales, no aceptados o únicos, reflejan los márgenes con los que domino mi industria, y esos márgenes los llevo al banco. Un entrenador que ansía la aprobación popular persigue la mediocridad o peor.

Comprometido con una eficacia sin igual, a menudo he tenido que desarrollar nuevas herramientas y métodos. Esto no se puede hacer sin estudio y experimentación; en consecuencia, gran parte de mi trabajo se realiza no en el gimnasio sino en libros y literatura científica y en comunicación con otros entrenadores y coaches.

Mi competencia se determina por mi eficacia, que en última instancia se mide por el rendimiento de mis atletas, un rendimiento que debe ser medido. Competencia,



Yo de 2

Formación Profesional (continuación...)

Las pruebas y el registro me hacen entender la diferencia entre simplemente parecer bueno o sentirse bien y realmente ser bueno en lo que hago.

Mi compromiso con mis atletas se expresa claramente y se percibe desde nuestro primer encuentro. Estoy completamente dedicado a ellos. Son el centro de mi atención y de mis conversaciones. Regresan no por mi capacidad física, sino porque creen en mi habilidad para desarrollar la suya. Los atletas de clase mundial rara vez se convierten en entrenadores de clase mundial.

Entiendo que la tendencia moderna y casi universal de programas sin habilidades o de baja competencia ofrece resultados inferiores y convierte a los entrenadores en animadores. No acepto eso. Debo comprender la mecánica, las señales y las técnicas de movimientos complejos y ser capaz de enseñarlos a otros. Aporto un conjunto de habilidades a mi entrenamiento que intimida a la mayoría de los entrenadores.

Seguir el progreso de mis atletas exige que continúe refinando y avanzando en mi comprensión de habilidades avanzadas. Si los clientes de un entrenador no están poniendo a prueba los límites de su conocimiento, no está haciendo un buen trabajo con ellos. El entrenador maestro está ansioso y orgulloso de que un alumno supere sus habilidades, pero busca retrasarlo al estar siempre un paso adelante de las necesidades del atleta en lugar de frenar su crecimiento.

Porque quiero que la experiencia de entrenamiento de mis clientes trascienda el ámbito físico, estoy obligado a entender sus trabajos, aficiones, familias y metas. Motivar a los clientes para que superen la forma física requiere que me involucre en sus vidas. Esto no sucederá sin que yo esté interesado en ellos y les resulte interesante.

Como un lector voraz de libros, periódicos y revistas, nunca me falta tema de conversación, ideas y conocimientos para compartir, por lo que me encontrarás en las fiestas, bodas y reuniones familiares de mis clientes. De hecho, soy un amigo personal de casi todos mis clientes. Este es un trabajo sumamente gratificante y a menudo cargado de emociones, pero está bien porque soy una parte integral de la vida de mis atletas, y la vida está llena de risas, lágrimas y esperanza.

Nuestra amistad, la diversión que compartimos y la frecuencia de nuestro contacto, junto con el impacto del fitness

y los méritos técnicos de mi entrenamiento, contribuyen a una relación profesional con mis clientes que valoran de manera única.

En agradecimiento, ellos hacen todo mi marketing. No hago publicidad, promoción ni mercadeo. Entreno muy, muy bien. Cuantos más clientes tengo, más clientes traen ellos. No tengo tiempo para promocionar; estoy demasiado ocupado entrenando.

*Si los clientes de un
entrenador no están
poniendo a prueba los
límites de su
conocimiento, no está
haciendo un buen trabajo
con ellos.*

Greg Glassman es el fundador de CrossFit, Inc. y CrossFit Santa Cruz y es el editor de la CrossFit Journal. Fue un gimnasta competitivo y ha sido entrenador de fitness y coach de acondicionamiento desde principios de los años 80.