



INSTITUTO SUPERIOR

DE

ESQUI Y SNOWBOARD

Manual del Cursante

Nivel 3

PRÓLOGO

Este manual contiene información adicional que es de gran ayuda para tu desarrollo como instructor profesional.

Es un complemento de los demás manuales y carpetas de estudio que te sirve para profundizar conocimientos y seguir creciendo.

La información que contiene es muy válida pero sólo en sentido académico hasta que vos la apliques en tu labor diaria. Si no, quedará en estas hojas por tiempo indeterminado, hasta que un día te decidas y estés listo para hacer el "click" o sea, sentir el cambio que te hará crecer como persona primero y como instructor después.

Billy Vecchiet
Director I.S.E.S.

INDICE

Sección “Consejos Personales”

Instructor titulado
Evolucioná como instructor
Crecimiento personal
Trauma en tus pies

Sección “Enseñanza y Aprendizaje”

Como aprendemos
Personalizá tu método de enseñanza
Sistemas complementarios de enseñanza y aprendizaje
Desarrollá tu propio sistema de enseñanza
Consejos para la enseñanza del esquí a mayores de edad
Características de la enseñanza del esquí a mujeres
Análisis psicológico del miedo en el esquí y el snowboard
Automatismo

Sección “Corrección de Errores”

Preguntas para la corrección de errores

Sección “Tus Alumnos”

Conocé a tus alumnos
Diferentes tipos de alumnos
Distintos tipos de aprendices
La confianza entre vos y tus alumnos
Como interpretar la conducta de tus alumnos
Como influir en el cambio personal de tus alumnos

Sección “Marketing”

Como vender clases
Aprendé a venderte

SECCION “CONSEJOS PERSONALES”

Instructor Titulado

Muchas veces se observa en los exámenes técnicos a cursantes que se presentan sin tener conciencia de que su lineamiento no está relacionado con el nivel que cursó y cuando no aprueban, se sorprenden y no asumen ese fracaso como propio sino que culpan a la mesa examinadora.

Si las ejecuciones del lineamiento no alcanzan al nivel técnico exigido por el I.S.E.S., el cursante no podrá titularse de ese nivel.

En el Consejo Académico-técnico estamos continuamente analizando el proceso de formación y titulación de los instructores.

Leemos cartas y escuchamos comentarios sobre la titulación y sobre los exámenes pero parece que no importa lo que hacemos ya que siempre hay distintas opiniones.

Lo que esto muestra es que los exámenes técnicos afectan la parte emocional de cada cursante que en algún momento tienen que enfrentar. Es lo que causa alegrías, enojos o desacuerdos mas que cualquier otro evento de la institución.

Desde que creamos estos exámenes para titular instructores desde los años '70, la titulación AADIDES se ha convertido en un parámetro reconocido a nivel nacional e internacional.

Si bien nos reconocen en todas las escuelas y clubes del país y las asociaciones afiliadas a la ISIA, es desde los cursantes donde proviene el mayor malestar al llegar a esta etapa final de la formación, donde se vuelven posesionados y compulsivos antes, durante y después de los exámenes finales. Pero cuando se reciben, piensan, recapacitan y ven que no era para tanto toda esa conducta exagerada y ese alarmismo innecesario.

A menudo, los cursantes no le dan la importancia que se merece obtener una titulación, no le dan el valor y no conocen el verdadero propósito. Solo lo ven tiempo después cuando se dan cuenta de su verdadero valor. Los reprobados deben pensar que no estaban preparados para esa etapa o no era el momento oportuno pero seguir practicando tendrá su recompensa.

Comprometerse a pasar los exámenes y obtener una titulación es importante para cada cursante como persona y como objetivo profesional. Si lo tomás desde esta perspectiva, desaparece esa agonía pre y pos examen y titularse significará una experiencia enriquecedora.

No critiques el proceso de la titulación ya que sobrevivió mas de 30 años en la Asociación y tiene más valor hoy que antes.

No critiques tampoco a la mesa examinadora culpándola de haberte “bochado”: el único responsable de no aprobar sos vos. La mesa no tiene la culpa si no estás preparado

todavía o no alcanzaste el nivel necesario. Crecé y asumí tu reprobación pero no con culpa sino como experiencia.

Tomá el examen de tu titulación como un proceso educacional personal que te permite mejorar y subir un escalón mas en tu carrera profesional.
Pensá que en cualquier profesión o carrera, existen estas etapas y para llegar al próximo nivel, hay que pasar por un examen.

No es algo automático que te despertás una mañana y te convertís en un mejor instructor ya que es un proceso continuo. Aprobar el examen confirma lo que sos y lo que sabés. Confirma y convalida tu nivel pero no te eleva como ser superior por eso no te la creas!

Lo que el proceso de titulación te hace ver, apruebes o no, es cuánto todavía te falta aprender.

Desde el I.S.E.S. felicitamos a todos aquellos que aprueban y también a los que no aprueban por tener el compromiso de seguir aprendiendo y superarse como profesional.

“No envidies los logros si no conocés los sacrificios”

Evolucioná como instructor

Es tu actitud que crea el ambiente para aprender. Es tu humor diario que hace el clima apropiado de la clase. Como enseñante, tenés el enorme poder de hacer que un alumno tenga una experiencia agradable o una miserable.

Podés ser una herramienta de tortura o un instrumento de inspiración.

Este párrafo es lo que refleja tu desafío diario para crear alumnos motivados y satisfechos.

Para tener **éxito**, lo primero es saber cuáles son las expectativas de tu alumno: qué es lo que espera de tu clase. Luego tenés que darles oportunidad para que tengan éxito en su aprendizaje y finalmente, tenés que crear la **atmósfera apropiada** para que puedas compartir tu pasión por el esquí-snowboard.

Cada día, cientos de instructores ayudan a sus alumnos a disfrutar de la montaña.
¿Qué es lo que hace que algunos instructores tengan mas éxito que otros?
¿Cuál es el secreto de su éxito?

Sea una conducta natural o aprendida, la habilidad para enseñar o **ayudar a aprender** es la mas importante para un instructor tiene.

Lograr experiencia lleva tiempo y práctica. Para llegar a este nivel necesitás acumular el **conocimiento y experiencia** de tus fracasos y de tus éxitos en las clases.
Siempre prestá atención a las **reacciones** de tus alumnos ya que te guiarán para tomar decisiones y conductas profesionales.

Necesitás complementar tus conocimientos y experiencias personales con un método de enseñanza **efectivo y actualizado**. El método de enseñanza te ayuda a crear una relación de aprendizaje con tus alumnos.

El arte de enseñar se refleja en tu habilidad para presentar la información de manera **interesante y creativa**, introducir conceptos nuevos en el momento justo, manejar la frustración y la ansiedad de tus alumnos, manejar a grupos y particulares, fomentar el juego y el trabajo en los momentos justos y cohesionar estos elementos en una clase que produzca **resultados**.

En esencia, la cualidad artística de tus clases se encuentra en que tengas la voluntad de crear, personalizar y a veces tener un acercamiento no convencional en tus clases.

La ciencia de la enseñanza consiste en el uso de los contenidos basados en tus **conocimientos**. Estos se refleja en tu habilidad para globalizar y fraccionar contenidos para cada situación y cada alumno, desarrollar y presentar sensaciones, actitudes, gestos en una **secuencia ordenada**, determinar porqué una determinada acción o movimiento es difícil de desarrollar, entender cómo funciona el material, aplicar las teorías de aprendizaje y comunicación.

Estos aspectos científicos de la enseñanza representan tu habilidad para justificar las razones de tus decisiones al hacer la planificación de tu clase.

Es importante encontrar el equilibrio entre todas estas áreas.

“El precio del éxito es la responsabilidad”. *Winston Churchill*

Crecimiento personal

Tu éxito como instructor requiere tu deseo y compromiso de mejorar constantemente.

Enseñar a esquiar o surfear es casi una carrera única por el constante flujo de nuevos alumnos con distintas actitudes, intereses y lenguaje. Si no crecés profesionalmente, pasás de ser el mejor instructor a ser un "**dinosaurio**".

La constante evolución de los materiales influye el aprendizaje y el desempeño de tus alumnos y hace de la enseñanza un **desafío**.

El crecimiento personal en la enseñanza de cualquier deporte es una función de saber qué querés lograr (tu "**visión**") y desarrollar un plan para llegar ahí.

Los recursos para desarrollarse y crecer son muchos y vos tendrás que encontrarlos.

Desde la sala de instructores hasta el mostrador de ventas, desde la pista de principiantes hasta las bajadas mas desafiantes de la montaña, desde los instructores recién recibidos hasta los mas experimentados, desde el alumno experto de nieve honda hasta el chico de

cuatro años de la guardería, tenés que aprovechar tu sabiduría y conocimiento, sacar provecho y **aprender** de tus clientes, compañeros, profesores, directores.

Comenzá el camino de crecimiento personal definiendo tu visión u objetivo: dónde **estás ahora** y adónde **querés llegar** como instructor.

Evaluá tus fortalezas y tus debilidades y luego desarrolla un plan para alcanzar ese objetivo.

Para tener éxito, tu visión debe estar ligada a tus propias necesidades, tus deseos y tu **propósito** en la vida.

Si bien podés definir tu visión con tu corazón, el camino para llegar requerirá

1. **Compromiso:** preparate para hacer sacrificios de tiempo, energía y dinero. Si no tenés suficiente cantidad de estas cosas, tendrás que modificar tu plan y tus objetivos.
2. **Búsqueda:** descubrí tus recursos. Profesores, directores, libros, manuales videos, clínicas y cursos y sobretodo las experiencias de otros instructores que ya llegaron!

de tu cerebro. Sé paciente y preparate para ajustes, desvíos momentáneos o detenciones. Aprendé a sacar **provecho** de los éxitos como de los fracasos.

Podés planificar etapas a lograr para llegar a tu objetivo final. Alcanzar y dominar estas etapas te harán sentir seguro y motivado para continuar y sobretodo, para ajustar tu visión o el camino para llegar a ser lo que pretendés en esta profesión.

Cuando determinaste tu objetivo, evaluaste tu situación actual y elegiste el plan para llegar, tenés que empezar a hacer algo.

3. **Prioridad:** determiná qué recursos y etapas intermedias querés alcanzar primero. Buscá sugerencias con tus tutores para definir tus próximos pasos.
4. **Practica:** trabajá tus debilidades sin descuidar tus fortalezas. Repetición y concentración son las llaves pero no pierdas de vista tus objetivos ni tu sentido del humor.

Revitalizá tu profesión

¿Cuál es el secreto para mantenerse energizado y animado al enseñar? ¿Cómo podés mantener tu actitud positiva?

Es importante reconectarte con lo que te hizo encender la "**chispa**" de querer enseñar. Pensá en tus primeros profesores, tus compañeros y en el deporte mismo. ¿Qué era lo que tenía en contacto o qué fue lo que te atrajo? Concentrá tu energía en algo que te haga reavivar las "**brasas**" de tu "fuego" interior.

- los desafíos,
- los reconocimientos,

Para evitar desconectarte, tenés que tener una expectativa real de vos mismo y de tus alumnos. Gradualmente vas a comprender la **naturaleza** verdadera de qué significa ser un instructor o qué se espera de un instructor:

- las horas de clase,
- el clima,

- a gente,
- el pago,
- los viajes,
- el nuevo material,
- el nuevo uniforme,
- buscar siempre la nueva sensación,

Cuanto mejor comprendas tu trabajo, mas vas a buscar "tu" oportunidad para crecer en vez de esperar ilusionado.

Enfrentarte a la realidad podrá ser tu mayor desafío. Después de todo sos bueno en lo que hacés y te gusta estar entre la gente, porque si no, no hubieras elegido esta profesión.

Esperá lo mejor de las persona aún si no te lo demuestran. Reconocé que aún las

- buscar siempre como enseñar lo mismo de un modo diferente,
- buscar siempre distintos medios para llegar al objetivo,
- buscar siempre adaptarse a lo que quiere el alumno,

mejores intenciones a veces se desvían y hacen que des mas de lo que pensabas para que las cosas sigan su camino.

Aceptar que nadie es perfecto, ni siquiera vos, apreciar tanto los esfuerzos como los resultados y darte cuenta que cada alumno tiene algo para enseñarte y algo para aprender te va a mantener "energizado" aún en la temporada mas difícil.

“Pienso, luego puedo”

Traumas en tus pies

Estos son algunos consejos que te ayudarán a prevenir problemas en los pies. Tené en cuenta estas precauciones antes de comenzar la temporada para evitar problemas.

Uñas crecidas:

Si tuviste este problema, sabés lo doloroso que puede ser. Siempre nos dijeron que hay que cortar las uñas a 90°, a lo largo, siempre y cuando no estén crecidas hacia adentro.

Las uñas deben ser cortadas antes de esquiar o surfear ya que la presión de la bota puede causarte molestias.

Si están crecidas hacia adentro, podés recortarlas siguiendo el borde de los dedos. Esto previene que la uña penetre la piel. Si tus uñas son muy gruesas y duras, ponelas en remojo en agua caliente por 15 minutos para ablandarlas. Si se te complica entonces tomá un turno con un pedicuro para controlarlas periódicamente

"Dedo negro":

Esto puede no ser evitable dependiendo del nivel técnico y el calce de la bota. Muchos instructores calzan botas ajustadas para una mejor sensibilidad lo que causa que los dedos estén muy apretados hasta que el interior de la bota se amolde, ablande o el escaquin se comprima.

A menudo esto produce un coágulo de sangre debajo de la uña y le da un color negro. Puede haber un desprendimiento parcial de la uña.

Esta condición también puede suceder cuando los principiantes se apoyan demasiado hacia atrás o en los expertos al bajar agresivamente en bumps o nieve honda o al caer hacia atrás en un salto y tocar constantemente los dedos hacia arriba.

Apenas veas que te pasa esto, consulta con el pedicuro para que te drene la uña. Esto no duele y te evitará dolores al esquiar o surfear.

Protuberancias:

Pueden ser:

- juanetes
- juanete del "sexto dedo"
- demasiado arco o empeine pronunciado
- dedos "martillo"
- sobrehuesos
- callos
- durezas

Estos pueden aparecer por una presión excesiva de la bota en ese lugar que produce irritación dolorosa.

Se puede solucionar colocando un suplemento alrededor de la zona irritada dejando libre el punto de mayor presión.

Un mejor ajuste de la bota a menudo puede acomodar estos problemas. Una

solución es conseguir interiores inyectados que se ajustan al pie o modificar el interior o la carcasa de la bota. Esto puede hacerse en negocios especializados.

En ciertos casos estos sobrehuesos pueden ser eliminados por un especialista.

Berrugas plantares:

Son causadas por virus y literalmente tienen "vida propia". Cuando están creciendo lo hacen sobre piel dura. Esto produce una sensación rara al caminar, especialmente si están ubicadas en lugar

donde el pie se apoya. Pueden ser removidas por un especialista. Si son demasiado molestas al calzar la bota, pueden ser limadas o colocar suplementos para reducir la presión en ese lugar.

Nudos metatarsales:

Los metatarsos son los huesos largos de donde nacen los dedos. Las cabezas de los metatarsos están cubiertas por grasa pero al pasar el tiempo, comienzan a

recibir presión directa por los zapatos y botas.

Lo mejor para solucionar este problema es utilizar plantillas ortopédicas especiales para esquí-snowboard.

Plantillas ortopédicas:

Son plantillas específicas para botas de esquí-snowboard que ayudan a alinear el pie y así evitar ciertos problemas. También ayudan a mejorar el canteo, la sensibilidad y la precisión. Son mas confortables que las plantillas originales

de la bota ya que se moldean a la planta del pie.

No deben usarse en cualquier zapato o zapatilla ya que son especiales para las botas.

Congelamientos:

Las lastimaduras por congelamiento aparecen como una hinchazón y enrojecimiento de los dedos. Hay una insensibilidad o adormecimiento, picadura y dolor.

Cuanto mas grave son los síntomas, mas grave es la lastimadura. El caso extremo de congelamiento es cuando hay necrosis o sea muerte del tejido. Esto es una condición seria y un médico debe hacer un tratamiento para evitar gangrena y posible pérdida del miembro.

Fenómeno de Raynaud:

Ocurre generalmente en mujeres. Al exponerse en un ambiente con temperaturas bajas, los dedos de la mano y de los pies se vuelven extremadamente fríos.

Primero se vuelven blancos debido al cierre de pequeñas venas y después azulados por la falta de circulación. La fase final es de color rojizo. Se recomienda control médico.

Tratamiento para congelamientos:

1. salir del frío
2. colocar las áreas afectadas en agua tibia
3. no frotar los dedos
4. los congelamientos tienen efecto acumulativo. Dar suficiente tiempo para la curación, de lo contrario cada vez será peor
5. acudir al médico

SECCION “ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE”

Cómo aprendemos

Como funciona el cerebro:

Desde la infancia en adelante, cada interacción con el mundo resulta un aprendizaje. El aprendizaje comienza en las células nerviosas llamadas **neuronas** en respuesta a movimientos o impulsos sensoriales. Grupos de neuronas construyen un camino que forma un mapa para acceder a la información y reaccionar apropiadamente.

Al continuar el aprendizaje, estos caminos forman complejas redes por las cuales la información es transmitida cada vez mas rápido. Estas redes crecen y

cambian cuando la información crea nuevos caminos.

Cuando aprendemos algo por primera vez va lento. Al estimular las células nerviosas una y otra vez, una substancia llamada **mielina** ayuda a suavizar las conexiones.

Mas estimulación (movimientos, pensamientos, memoria) produce mas mielina y la conexión cada vez mas rápida. Esta es la esencia de la **práctica constante** para lograr perfeccionarse.

Contribución sensorial:

El aprendizaje depende del sistema sensoriomotriz por el cual todas las experiencias son procesadas.

Información sensorial relacionada al movimiento proviene básicamente de los sentidos de la **visión**, la **audición** y la **cinestesia** (sensaciones y equilibrio). La forma en que el cerebro procesa esta información se llama **sistema motriz de la percepción**.

Al crecer y desarrollarnos, los procesos de pensamientos y emociones que nos ayudan a aprender son ayudados por la **estimulación sensorial**.

Además de reunir información cuando aprendemos un deporte, estos sentidos también proveen el **entretenimiento** (la diversión o emoción) que atrae a la mayoría de los alumnos al esquí y al snowboard.

Tipos de aprendizaje y preferencias:

Cada alumno aprende de manera diferente y es necesario que los conozcas y sepas diferenciarlos para ajustar tu enseñanza.

Cada alumno puede utilizar diferentes tipos de aprendizaje y tener preferencia por uno en especial.

E. Jensen divide el proceso de aprendizaje en cuatro situaciones:

- **Disposición:** son las circunstancias que giran alrededor de la situación de aprendizaje como la parte física, ambiente, social y emocional.
- **Recepción:** es la preferencia del alumno para aprender (visual, auditiva o sensorial).
- **Proceso:** es el método del alumno para absorber la información.
- **Reacción:** qué hace el alumno con la información.

D. Kolb separa el aprendizaje en dos partes:

1. **Percepción:** es la manera que el alumno ve el mundo y toma la información a aprender. Están los alumnos que "**sienten**" y los que "**piensan**" al momento de aprender.
2. **Proceso:** es como manipulamos la información en una manera que nos ayuda a aprender. Están los alumnos que "**miran**" y los que "**hacen**".

B. McCarthy desarrolló el siguiente esquema de aprendizaje:

- **Tipo 1: Innovadores:** ven el todo primero y luego las partes. "**Sienten**" el mundo y se reflejan en él antes de tomar decisiones sobre el aprendizaje. Son sensibles y creativos. Responden y confían en sus emociones. Son buenos para compartir y aprenden mejor al discutir e intercambiar opiniones. Su pregunta favorita es ¿por qué?
- **Tipo 2: Analíticos:** son observadores calmos. Perciben primero los detalles y luego desarrollan y entienden el todo. Son analíticos, estudiosos, organizados, detallistas y pacientes. Quieren saber "**qué**" se necesita lograr y preparan el camino para conseguirlo.
- **Tipo 3: Experimentadores:** también procesan de las partes al todo pero aprenden mejor cuando pueden utilizar y experimentar el concepto a aprender. Son prácticos al resolver problemas. Tienen un proceso activo en su creatividad como en sus errores. Su pregunta favorita es "**cómo**" funcionan las cosas y como pueden ser usadas para resolver problemas.
- **Tipo 4: Dinámicos:** procesan del todo a las partes pero también procesan activamente y necesitan "**engancharse**" activamente en la situación de aprendizaje. Forman su realidad tratando de determinar "qué pasa si..." (una idea, un mecanismo) es usado de una cierta manera. Tienden a ir directo a la situación y prueban soluciones intuitivas. A veces son indisciplinados.

Conclusión:

Por supuesto que para vos es muy difícil darte cuenta si tu alumno corresponde a una de estas categorías. Pero entenderlas te da una idea de que existen y que tenés que enseñar utilizando diferentes métodos para que tu alumno se sienta más cómodo.

La mayoría de tus alumnos usa una combinación de todos estos tipos de aprendizaje dependiendo de la situación, del momento de la clase, de su estado de ánimo inclusive durante un mismo día!!

“Cuando se aprende a aprender, aprender a esquiar o surfear es fácil”

Personalizá tu método de enseñanza

La conexión con tus alumnos es el modo en que te **relacionás** con ellos y cosas que contribuyen a una relación positiva.

Dividimos en cuatro partes:

1. Como relacionarte
2. Qué actividades hacer
3. Qué informar
4. Qué decisiones tomar

1. Como relacionarte:

Es la interacción entre tus alumnos y vos. Confianza, respeto y cuidado necesitan ser creados, intercambiados y mantenidos a través de la clase.

Ejemplos:

- Tu **aspecto** personal
- El **contacto** cara a cara
- Tu **expresión** facial,
- Tu **tono** de voz, sonrisa, humor, humildad, predisposición,
- Tu **lenguaje** corporal, postura corporal, ademanes, gestos, vocabulario correcto,
- Tu **actitud** amigable, sincera,
- Tu **trato** cordial, buenas maneras,
- **Aprendé a:** escuchar, a estar atento, interesado,
- **Aprendé a:** involucrar a los demás, a liderar tu grupo,
- **Aprendé a:** interpretar y captar a las personas y conectarte,
- **Enviá** "señales" correctas,
- **Anticipá** las quejas y solucionálas antes de que sea demasiado tarde,
- **Actuá** con sensibilidad

a) Como crear y mantener confianza:

- dales la **bienvenida** a los alumnos
- mantené **contacto** visual
- establecé una primera **impresión** positiva
- establecé una **relación** con los alumnos y entre ellos
- creá un **ambiente** amistoso
- describí el **servicio** que el alumno compró
- averiguá lo que quieren **hacer**
- ayudálos a **anticipar** los resultados
- mantené **confianza** y cuidado durante toda la clase

b) Como escuchar, preguntar, analizar:

- **comenzá** el proceso de análisis en el lugar de encuentro e involucrar al alumno haciéndole las preguntas apropiadas,
- **analizá** correctamente el nivel de cada alumno,
- **identificá** relaciones de causa y efecto para determinar objetivos inmediatos,
- **hacele** saber al alumno la planificación de la clase y asegurate que te dé el OK antes de empezar,
- **escuchá** a tu alumno!

c) Como satisfacer a tu alumno:

- los objetivos de la clase deben crear **cambios** en el desempeño físico, comprensión y actitud,
- tené en cuenta continuamente las **necesidades** e **intereses** de tu alumno.

d) Como hacer el resumen, recomendaciones, invitación a tomar mas clases:

- **explicá** el próximo aprendizaje y animálos a seguir mejorando,
- **establecé** sugerencias de prácticas para cada alumno,
- **preguntá** qué es lo que aprendieron,
- **dales** retroinformación constructiva,
- **invitalos** a volver

2. Qué actividades (contenidos de la clase) hacer:

Son las experiencias del aprendizaje. La cantidad justa de contenidos de la clase: aprendizaje de actitudes, gestos, acciones, sensaciones y el dominio de pistas, terrenos, velocidades.

Ejemplos:

- **enseñáles** actitudes, gestos, acciones apropiadas al nivel
- **disponé** del tiempo necesario
- **dáles** la posibilidad de experimentar,
- **proponé** actividades progresivas, de lo simple a lo complejo,
- **manejá** bien las situaciones especiales
- **dáles** buenas demostraciones e imágenes
- **hacé** que las actividades sean divertidas

a) Planificá y priorizá los contenidos de la clase:

- **generá** un plan lógico de la clase relacionado a los objetivos para cada alumno
- **seleccioná** el terreno y la condición de nieve apropiados
- **distribuí** la clase en pequeñas partes que puedan ser dominadas
- **determiná** el ritmo apropiado de la información y la práctica
- **usá** las sugerencias del manual de Aadides

b) Cantidad de tiempo para realizar las actividades apropiadas:

- proponé una actividad al nivel apropiado
- diseñá períodos de práctica seguros y adecuados para que tus alumnos puedan concentrarse en esas actividades

c) Seguridad:

- **Mantené** el grupo junto durante toda la clase
- **Dáles** señales claras para que sepan cuándo bajar, dónde parar, etc.
- **Dirigí** todas las actividades en base a la seguridad
- **Mantené** la dinámica del grupo
- Enseña la utilización correcta de todos los medios de elevación y arrastre
- **Informá y aplicá** las normas de conducta FIS
- **Elegí** el terreno y la condición de nieve apropiadas para el nivel de tus alumnos
- **Aumentá** la dificultad del terreno y las condiciones de nieve solo si tienen la suficiente confianza y nivel técnico
- **Evitá** practicar o pararte con la clase en la mitad de la pista, en un lugar de mucho tráfico o en un cruce de pistas

3. Qué informar:

- explicar y demostrar claramente,
- cantidad justa de información,
- simple, precisa
- mas de una manera de decirlo, hacerlo, sentirlo, escucharlo
- manejo del lenguaje, uso de analogías, semejanzas, parecidos

Ejemplos:

- reconocimiento y uso del lenguaje corporal
- conocimiento general de la montaña y el medio ambiente
- ajustarla para los diferentes tipos de alumnos
- reconocer cuando los alumnos no la captaron
- cambiar de método de enseñanza

a) Como informar:

- **presentá** la información técnica en forma clara y simple
- **presentá** la cantidad de información apropiada para evitar aburrir y confundir

- **reconocé** los diferentes tipos de aprendizaje de tus alumnos y adaptate
- **relacioná** la información teórica inmediatamente con la práctica dando ejemplos o sensaciones

b) Demostraciones

- demostrará desde varios ángulos y perspectivas para dar una imagen clara
- demostrará lo apropiado para el nivel de tus alumnos y las condiciones del terreno
- pediles que observen solo una cosa de tu demostración

c) Resumen y cierre de la clase:

- **escuchá y observá** ejecuciones en relación a los objetivos de la clase.
- **incolucrá** a tus alumnos a analizar lo realizado con preguntas apropiadas
- **verificá** si tus alumnos comprendieron al observar sus ejecuciones en base a las preguntas que te hacen

4. Qué decisiones tomar:

Es el **combustible** de la clase. Es el proceso de conecta y desconecta los tres componentes anteriores.

"**Qué sigue y porqué**" es la pregunta que te guía a través de las diferentes elecciones disponibles en la clase.

"Qué es mejor hacer? "Porqué estoy eligiendo cambiar lo que estoy haciendo?". Es importante para una experiencia exitosa, que seas capaz de tomar buenas decisiones.

Ejemplos:

- **cuándo** cambiar o parar, **dónde** hacer las ejecuciones, bajadas
- **calcular** dónde estás, dónde querés estar y cuándo
- **elegir** las cosas correctas para hacer
- **saber** cuándo tus alumnos no las están captando
- **captar** su lenguaje corporal
- tomar decisiones en base a los intereses de los alumnos
- tener en cuenta la **seguridad**
- tomar **decisiones correctas** en cuanto a seguridad, terreno, cuando hacer un nuevo gesto, cuando cambiar de pista
- el alumno es tu **prioridad**: pensar con anticipación,
- una **situación problemática** puede ser causada por una mala decisión
- **actuar** rápidamente
- **anticipar** las consecuencias

a) **Seguridad:**

- para el alumno
- para vos
- para los demás

b) Consecuencias:

- como afectan tus decisiones a los demás (alumnos, otros empleados, otros clientes)
- cuánto es el riesgo
- que anticipar y porqué

c) Oportunidades:

- aprendí de tus errores y el de los demás
- definí opciones: "Que pasa si...?"
- involucré a los demás afectados en el proceso

d) Desarrollo:

- expandí la base de tus informaciones
- consideré cuidadosamente antes de poner en práctica
- expandí la conciencia

e) Confianza:

- entendí lo básico para decidir
- aprendí de las buenas decisiones tomadas
- tomar decisiones es un proceso continuo

“No enseñes algo “nuevo”, enseñá algo “mejor”

Sistemas complementarios de enseñanza y aprendizaje

Además de los métodos global y analítico podés utilizar los siguientes sistemas para ciertas situaciones

- **Enseñanza por mando directo:** sos el único que determina los objetivos y el manejo de la clase. comienza a independizarse del instructor.
- **Enseñanza por tareas:** explicás y demostrás una tarea-objetivo-acción-gesto a realizar y los alumnos deciden donde, como, cuando, a qué velocidad, donde comenzar y frenar. Es aplicable en clases de principiantes donde el alumno
- **Enseñanza mutua:** se involucran dos alumnos: uno ejecuta y el otro observa y luego ambos comentan lo realizado.
- **Enseñanza en grupo:** es una variación de la anterior donde interviene o se involucra todo el grupo.

- ***Enseñanza individual:*** el objetivo a lograr es determinado de tal manera que el alumno se motiva a si mismo, se evalúa y decide.
- ***Descubrimiento guiado:*** el instructor da indicios o guías ordenadas de tal manera que gradualmente dirigen al alumno al resultado deseado.
- ***Solución de problemas:*** presentás un problema a resolver por tus alumnos que buscan soluciones por sí mismos.

“Generalmente las grandes oportunidades se esconden detrás de los grandes problemas”.

Consejos para la enseñanza del esquí a mayores de Edad

Lo primero que necesitás adquirir al enseñar a estos alumnos es mucha paciencia y bajar el ritmo de la clase.

1. Tener siempre en cuenta la **limitación física** de estos alumnos al proponer nuevos gestos y/o terrenos. Las articulaciones y la musculatura son débiles por lo que tenés que proponer algo **sencillo, simple y fácil** de lograr.
2. Estos alumnos no les interesa demasiado los **tecnicismos**, quieren disfrutar del deslizamiento, controlar su equilibrio, su dirección y su velocidad. No aprenden observando sino **pensando** por eso esquían mas despacio que su habilidad se los permite. Sabiendo que esquían y aprenden “pensando”, tenés que proponer una **cosa sencilla** por vez y cada cosa tiene que estar relacionada con la anterior. Demasiados detalles los **confunden** ya que están pensando una cosa por vez.
3. Prestá atención que si los esquís son muy cortos, puede ser contraproducente ya que necesitan compensar la falta de equilibrio con su propia **musculatura débil**.
4. Después de una caída, es mejor **ayudarlos a pararse** sin los esquís. Tomarse el tiempo necesario para que se recuperen de la caída.
5. Dividí las clases grupales de un mismo nivel, donde todos en lo posible, tengan la **misma edad**. Suena obvio pero a veces las divisiones se hacen por nivel técnico y no por edad.
6. Si es posible, ubicá a las esposas en **clases distintas** a la de los maridos (tené la delicadeza de preguntar primero si realmente no les molesta estar en clases distintas).

7. No los presiones mas allá de lo que desean lograr.

8. Si no clavan los bastones no los obligues

Seguridad:

Es el principal objetivo de toda lección, mas aún al enseñar a mayores de edad, Elegí **cuidadosamente** las pistas a bajar e **interpretá** las condiciones de nieve y del clima.

Objetivos personales:

Muchos mayores de edad buscan **socializar** con otras personas y pasar un **buen rato**.

Carácter:

Al envejecer, las personas tienen su **carácter** formado y están acostumbradas a hacer las cosas a su manera.

Al tener esto presente, sabrás que cualquier modificación o cambio en su técnica personal llevará su **tiempo** de reacción y aceptación.

Evitá marcarles su limitación “**por la edad**”, esto los puede irritar ya que muchos de ellos son todavía activos en sus trabajos y otros deportes.

Técnica:

Si presentás la propuesta técnica con un **argumento válido** del por qué de su utilización, lograrás convencerlos

El objetivo de enseñarles un mejoramiento de su técnica es para **compensar** su limitación física.

El canteo será menor, la acción directriz menos activa y el tronco mas activo.

El corto paralelo no será de gran utilidad para ellos, sino que mas bien utilizarán una vuelta elemental o súper paralelo básico a **velocidad moderada**.

Tu objetivo es hacerles comprender y sentir que la técnica les ayuda a esquiar en forma **eficiente**. Si lográs que entiendan esta parte, tu clase será un éxito.

“Esquiar-surfear no es una ciencia sino un arte”

Características de la enseñanza del esquí a mujeres

Las mujeres no son agresivas, son tímidas, esquián con demasiado control y frenan cuando la velocidad apenas aumenta.

No todas las mujeres quieren esquiarse como los hombres.

Algunas condiciones especiales afectan a las mujeres en el aprendizaje del esquí. La fuerza es la que más les afecta al desempeño. Para compensar esto, las mujeres utilizan la precisión y la fineza.

Características generales:

- Las mujeres tienen el centro de masa **mas bajo** y afecta el equilibrio cuando se combina con la poca flexibilidad en los tobillos porque el peso se traslada detrás de la base de apoyo. La forma del cuerpo de la mujer puede incrementar este problema pero no significa que esto afecta a todas las mujeres.
- La mujer en general tiene la pelvis ancha lo cual coloca al fémur en un ángulo mayor con respecto a la vertical. Esto se denomina "Ángulo C". Este ángulo produce la posición "Patisambo" o "Genuvalgo" de las piernas (aproximación de las rodillas) y afecta el canteo. Este problema puede ser compensado colocando suplementos en las botas.
- Las mujeres tienen mayor movilidad en las caderas que los hombres. Como una mayor movilidad requiere mayor fuerza para controlar y estabilizar el cuerpo, las mujeres tienden a rotar las caderas al girar.

Algunas diferencias entre hombres y mujeres:

- A la mayoría de los hombres les interesa la velocidad mientras que las mujeres se concentran en el control.
- Las mujeres prefieren esquiarse "con" la montaña en vez de "atacarla" como parecería que hacen los hombres.
- Después de tener familia, las mujeres se vuelven más precavidas y no quieren tomar riesgos.
- Los hombres tienen fuerza natural y pueden forzar a que las tablas giren. Las mujeres necesitan buen estilo, equilibrio y control de caderas.
- Los hombres quieren bajar la pista más difícil mientras que las mujeres quieren hacer la pista donde se sientan cómodas.
- Los hombres tienden a sobreestimarse, en cambio las mujeres se ajustan más a su realidad en cuanto al nivel técnico, incluso tienden a subvalorarse.
- Las mujeres prefieren sentirse cómodas y disfrutar en una pista intermedia fácil en vez de complicarse en una difícil.
- A las mujeres les gusta apreciar el entorno, la naturaleza y pasarla bien con sus amigos. La mayoría de los hombres quieren ir rápido, saltar y acumular kilometraje.
- Las mujeres tienden a ser calculadoras y elegantes, cuidadosas

y menos arriesgadas que los hombres.

La mayoría de las mujeres son miedosas en la montaña, quizá porque miran al deporte desde otro ángulo o quizá tengan otros objetivos.

Se ha visto por mucho tiempo a mujeres teniendo problemas con su técnica (actitud retrasada, puntas que se cruzan).

Pero a partir del reconocimiento de que sus cuerpos son distintos y que el equipo (especialmente las botas) es para hombres, el problema se puede resolver.

El factor miedo (a tener muy en cuenta al enseñar a mujeres):

- En las mujeres la falta de audacia es considerada como tener miedo.
- Muchas mujeres tienen miedo y otras son criticadas porque simplemente tienen otra visión al deslizarse en la nieve (a menudo influenciada por sus hormonas).
- ¿Quién puede decir donde termina el miedo y comienza la imprudencia?
- Aún en esquiadores-as expertos-as existe el miedo.
- El miedo es la respuesta natural que nos ayuda a mantenernos seguros.
- A veces el miedo se vuelve un problema importante: en días lindos, nieve buena, pista fácil se esquía bien. Cualquier pequeño cambio, se pierde la confianza y la persona se paraliza.
- Muchas mujeres dejan el esquí porque el miedo las paraliza y no se divierten. Esto hace que toda la familia decida ir de vacaciones de invierno a otra parte.
- El aspecto psicológico de las mujeres y sus posibles experiencias traumáticas pueden hacer que sus miedos no sean reversibles.
- A veces una buena técnica es lo que se necesita para eliminar los miedos.
- Tener "control" es lo que desea la mayoría de las mujeres en la montaña.
- Si vemos a una mujer ser cuidadosa en las pistas, puede ser que sea su personalidad así.
- Si el miedo la hace tener esa actitud retrasada, quizá con darle coraje puede mejorar.

Tener control

- El control viene de coordinación y equilibrio, agilidad y flexibilidad, resistencia y fuerza.
- Los que no tienen control o que no saben controlarse, tienen dos opciones: o bajan arriesgadamente y tratan de recuperarse con pura fuerza o bajan suavemente.

El cuerpo:

- El ángulo "V" es el ángulo que describe como los huesos de las piernas se acercan a la altura de la rodillas. Las mujeres tienen las caderas mas anchas que los hombres debido a su capacidad de tener

familia. La parte superior del fémur está mas separada a lo ancho que el de los hombres. Es como si las piernas de las mujeres fueran una "V".

- En general el hombre tiene 13-15 grados de ángulo y las mujeres 15-18 grados. Este ángulo significa menor alineación del fémur y la tibia (el fémur no baja recto hacia la rodilla como el de los hombres). Esto le produce a las mujeres que su actitud

El centro de masa:

El típico cuerpo de mujer es levemente mas bajo (aproximadamente 2 cm) y retrasado que el de los hombres. Su peso no está centrado sobre sus pies o en el centro de sus esguís.

Movilidad de caderas:

- Las mujeres tienen mayor movilidad de caderas que los hombres (combinación entre una estructura de ligamentos mas flexible y falta de musculatura).
- La combinación entre el centro de masa mas bajo y acumulación de grasa en las caderas, hace que tengan mas fuerza en las caderas.

Huesos mas cortos:

Los huesos de la rodilla hacia abajo (tibia y peroné) de una mujer son normalmente hasta 2.5 cm mas cortos que un hombre de su misma estatura.

Por esto, al utilizar botas de hombres, las mujeres se sienten bloqueadas siéndoles difíciles flexionarlas como corresponde.

Sin esta flexión de tobillos, las mujeres tienen dificultad para corregir su actitud de equilibrio al no poder mantener sus rodillas y su peso adelante, lo que les produce pérdida de equilibrio y control.

La parte mas alta de la caña de la bota le ajusta demasiado su pantorrilla (que no es musculosa como la del hombre). Esto le produce dolor y falta de circulación.

Pies y pantorrilla:

- Los pies de la mujer tienen diferente forma que el del hombre.
- Generalmente el pie se les inclina hacia el arco interno.
- La mujer tiene un talón mas delgado que no permite un calce preciso de la bota (necesitan botas de volumen bajo).
- El talón se mueve por lo que produce molestias por rozamiento y posibles ampollas.
- La musculatura de las pantorrillas es mas alargada y mas baja,

- El tendón de Aquiles es mas corto,
- El diámetro de los tobillos es menor en las mujeres.

Peso y fuerza:

- Para deformar y cantear al esquí para conducir el giro, se necesita presionarlo.
- El peso y la fuerza de las mujeres en general, hacen difícil cantear una tabla dura porque fue diseñada para ser deformada por hombres mas pesados y mas fuertes.
- Entre un hombre y una mujer del mismo peso y altura, el hombre tiene ventaja porque es mas musculoso. Un hombre normal tiene 40% de músculos y 15% de grasa mientras que una mujer normal tiene 23% de músculos y 28% de grasa (la mayor concentración está alrededor de las caderas).
- Aún en los triatletas, la genética no permite a las mujeres disminuir su grasa corporal como lo hacen los hombres. La mujer siempre tiene mas grasa corporal y como consecuencia, una proporción muscular menor para maniobrar los esquís.

Respiración:

- Las mujeres tienen 20% menos de capacidad de los pulmones que los hombres,
- Los hombres respiran profundo y alargado desde el diafragma. Las mujeres tienen respiración mas corta y superficial desde el pecho.

Mayor flexibilidad:

- Las mujeres tienen las articulaciones mas flexibles debido a que sus ligamentos también lo son.
- Sus huesos están unidos con menos tensión que el de los hombres, teniendo mayor flexibilidad

Equipo:

- De acuerdo a lo mencionado anteriormente, es necesario que las mujeres esquíen con botas y tablas especiales para ellas.
- Utilizando equipos para mujeres les permitirá mejorar su técnica, control y confianza, eliminando miedos y aumentando su diversión.
- Será mas fácil para el instructor poder transmitir las sensaciones correctas.

Botas:

- Tener un buen calce de botas es lo mas importante. Adquirir botas para mujer es esencial. A veces una bota junior para mujeres mas bajas o con poco peso funciona mejor.
- Las botas para hombres que usan las mujeres son muy ajustadas alrededor de las pantorrillas y muy sueltas en los talones.
- Hay botas que mediante el canting de la caña (la parte alta), puede corregir la posición de las rodillas juntas.
- Conseguir plantillas personalizadas ayuda a tener un buen calce

precisión. Colocan a los pies en una

posición neutral y proveen una mejor actitud básica de equilibrio.

Esquí:

- Usar tablas para mujeres les facilita el control del giro al ser más flexibles para deformarlos y cantearlos. En caso de usar esquís unisex, montar la fijación levemente hacia delante ayuda a iniciar el giro.
- A medida que los hombres mejoran su técnica, suben de categoría en las

tablas esquiando en una más dura. Como los hombres lo hacen así, las mujeres también lo hacen o porque sus maridos o el empleado del negocio lo sugiere. Pero esto es un error porque la tabla es demasiado dura y ellas terminan haciendo más fuerza reduciendo su confianza, control y diversión.

Lesiones:

- La mayoría de los accidentes de hombres se producen en caídas hacia delante, en cambio en las mujeres, en caídas hacia atrás.
- La posición juntas de las rodillas de las mujeres les producen más lesiones que a los hombres.

Técnica:

- Debido a sus caderas más anchas, una ABE más separada (trazo ancho) funciona mejor.
- Debido a su actitud de rodillas juntas, siempre están sobre los cantos internos. Les es difícil mantener los esquís planos y cambiar de canto.
- Debido a esto, la mayoría de las mujeres derrapan sus vueltas, hacen una pequeña abertura de las colas al preparar o iniciar el giro o sienten que la tabla pierde canto.
- Las mujeres tienden a flexionar la cintura hacia delante.

Características de aprendizaje:

- Las mujeres aprenden igual o más rápido que los hombres.
- Las mujeres escuchan y observan con más atención que los hombres.
- Tienen más paciencia.
- Utilizan menos esfuerzo muscular.
- Tienen menos problemas de ego si fallan o no les sale algo o se caen.
- Muchas toman clases no porque les gusta el esquí sino porque no quieren quedarse fuera del programa familiar en vacaciones: esquían porque la familia lo hace.
- En clases mixtas, las mujeres no quieren ser agresivas y a menudo son atemorizadas por alumnos o instructores hombres. A veces las mujeres tienen una regresión si hay un hombre implicado en su aprendizaje.
- Muchas veces las parejas no aprenden bien juntas.
- Las clases grupales exclusivas para mujeres permiten relacionarlas con menor estrés, con confianza, soltura y eliminan la presión de obtener un buen desempeño. La competencia mujer-mujer es más productiva que la competencia mujer-hombre.

- Generalmente tienen menos motivación a conseguir una buena

performance que los hombres. Son felices si bajan pistas fáciles.

Como motivarlas:

- Se concentran mas en el proceso del aprendizaje que en el resultado (el objetivo es el proceso en sí),
- No son competitivas,
- Quieren una sensación deportiva y saludable,
- Quieren hablar de todo,
- Para ellas esquiar es una experiencia familiar,
- Se quieren divertir,
- Relacionan la función con la imagen (¿cómo me veo?),
- Tienen mas ritmo y fluidez,
- Se relacionan fácilmente,
- Aprecian la naturaleza, la serenidad de la montaña, el paisaje,
- No quieren sentirse presionadas,
- Les gusta recibir elogios,
- Hacéles saber que es normal si tienen miedo,
- Explicáles los detalles,
- Usá terreno fácil,
- Hacéles notar que la ropa les queda bien o qué bien se ven.

“Aprender es relacionar lo que sabemos mentalmente con la sensación que produce el resultado”

Análisis psicológico del miedo en el esquí-snowboard

Como pensamos que funciona nuestra mente:

El sujeto tiene 3 instancias básicas. El "yo", el "súperyo" y el "ello".

La capacidad del miedo es una de las capacidades del "yo" que es nuestra parte consciente pero es capaz de producir sentimientos que no son conscientes. La persona puede estar sintiendo cosas o incluso pensando

cosas y no darse cuenta que las está pensando.

Las personas dependen de la sociedad en que viven. En nuestra sociedad, el hombre tiene la "obligación" de no tener miedo pero sí lo puede tener la mujer. Ciertos roles (masculinos y femeninos) se les permiten uno u otro tipo de manifestación.

Sentimiento de ansiedad:

Es un sentimiento difuso. Generalmente está al alcance de la persona saber que está así porque se conoce o porque

alguien le puede decir que está con ansiedad y la persona reconocerlo. La

ansiedad es un sentimiento útil cuando no sobrepasa ciertos límites.

Es un sentimiento que predispone a la defensa y a la respuesta adaptativa, es decir, la persona está ligeramente ansiosa, está tensa y se puede concentrar en lo que tiene que hacer porque está apuntando a un objetivo. Si la persona está demasiado poco ansiosa es una persona que no se puede organizar o que está distraída o desconcentrada.

La ansiedad genera respuestas orgánicas, es decir, cuando una persona está ansiosa se le empieza a acelerar el corazón, tiene mayor flujo de sangre, empieza a haber una cierta tensión muscular que predispone a la rápida respuesta, hay una agilización del estímulo-respuesta en la actividad motora o sea que la ansiedad predispone a la acción.

Desde el punto de vista mental, la ansiedad puede generar ciertas respuestas. En el esquí o snowboard, si la persona está agradable, placentera, la mente empieza a disparar escenas (la montaña, el escenario), si pasamos de

Sentimiento de angustia:

Si la ansiedad se hace demasiado aguda, entramos en lo que llamamos sentimiento de angustia.

Es mas intenso que la ansiedad, produce respuestas orgánicas mucho mas marcadas (dolor de estómago, diarrea, sudoración, rigidez).

Es responsable de los movimientos, es decir si la persona decide hacer un movimiento, el grado de angustia se lo impide, entonces las órdenes en el cerebro chocan porque hay una orden de relajación y una orden de contracción, entonces la persona tiene movimientos

grado empieza a ver la pendiente, ve que se va a caer, empieza a recordar historias.

No solo el cuerpo sino la mente funciona con distintos grados de ansiedad. También la respuesta de la ansiedad puede ser no específica. La persona puede estar ansiosa y no saberlo, puede actuar de una manera inadecuada.

Generalmente la ansiedad y los sentimiento asociados (la angustia, el miedo y el pánico) son sentimientos socialmente mal vistos. Nuestra sociedad no acepta que una persona esté con temor o angustia, se nos pide que seamos sonrientes, lindos, optimistas y cuando alguien está mal generalmente no se sabe qué hacer. Es una falencia social porque no nos enseñan a manejarnos con todo lo que podemos sentir sino una parte de nuestras capacidades.

Una cosa muy útil es que una persona sepa que puede estar ansiosa porque esa ansiedad es para su bien, es decir, es para la defensa, para la adaptación e incluso para la creatividad.

semirígidos (no está del todo contracturada ni tan plástica).

Detrás de la angustia hay una fantasía que es una situación de temor al ataque (la persona que está angustiada está teniendo un ataque). Ese ataque es propio y específico de cada persona y no todas las personas lo tienen consciente.

El primer síntoma de ansiedad y angustia es un malestar en la respiración. La persona puede no saberlo pero está respirando mal. En la clase individual, la respuesta está en función de la persona que tiene en frente: el instructor.

Una persona puede tener una angustia cuando está sola. Cuando está con otra, establece un vínculo y lo que pasa está en función con el vínculo.

En las clases grupales la situación es mas compleja porque la persona está en función de muchas otras.

Salida maníaca:

Cuando la persona está angustiada puede haber una salida maníaca, una excesiva agitación. Se puede mostrar como una conducta desordenada, querer hacer mas de lo que puede, hacerlo

Salida contrafóbica:

Hay personas que le da tanta vergüenza tener miedo que ellos deciden que no tienen miedo y se lanzan a hacer aquello que mas temen. Estos alumnos son candidatos a tener accidentes. Se largan a una situación temida sin tener los recursos, psíquicos ni físicos para resolverla. Es como una presión interna que le produce mucho placer ver que vencen el miedo.

Sentimiento de miedo:

Es un sentimiento que en un grado excesivo produce parálisis. El alumno que tiene mucho miedo entra en pánico y se paraliza. Esa es la peor situación porque no hay defensa.

El aparato psíquico para defenderse tiene dos posibilidades: a) ataca o b) huye. La persona paralizada no hace ninguna de las dos cosas.

Los seres humanos tenemos gran parte de los reflejos que provienen de cuando el hombre vivía en plena naturaleza. Cuando frente a un posible peligro nos comportamos como el hombre de las

La angustia se puede reflejar con un exceso de silencio (el alumno angustiado puede sentir que no tiene fuerzas ni para hablar). Un silencio marcado (de bloqueo) puede manifestarse con excesiva locuacidad (el/ la alumno/a necesita descargar y necesita hablar permanentemente).

demasiado rápido. El sujeto trata de ser omnipotente, demostrar que puede y sobre todo, que no tiene ninguna sensación de temor.

Esta sensación de "vencer el miedo" es siempre momentánea, es una persona que nunca deja de tener miedo, siempre lo tiene.

Si resuelve ese miedo particular, va a aparecer otro miedo sobre el cual se va a tener que lanzar.

No es alentándolo a que haga lo que tiene que hacer va a resolver el miedo, es muy probable que lo tape.

cavernas frente a un mamut: abrimos los ojos, nos ponemos tensos, segregamos adrenalina, se nos acelera el corazón y tratamos de defendernos, atacando o huyendo.

Cuando hay exceso de miedo, se produce el pánico y no se da ninguna de las dos situaciones.

Lo que sucede cuando tenemos "estrés" (estar en tensión) es por este tipo de respuestas. Lo que nos lleva a estar estresados (situación de estrés continuo) es como que el hombre de las cavernas se encontrara con 10 mamuts por día.

Una de las cosas importantes cuando una persona está asustada es tratar de que lo sepa, que lo acepte. Que sepa conscientemente que está asustado porque cuando ese miedo es negado, la persona puede estar paralizada y no saberlo. Entonces lo peor que nos puede pasar es que nos pase algo y que no sepamos qué es porque no sabemos que hacer.

Es muy importante poder llegar a que una persona haga consciente su miedo sin que esto implique su desvalorización y un ataque a su amor propio, a su imagen y a su narcisismo. Que sepa que está asustada, que es normal del aprendizaje y que se le va a pasar.

Comentarios:

- Un grupo de alumnos frente a una pendiente se les pregunta quién tiene miedo. Empieza uno, luego salta el otro y así sucesivamente, entonces al haber aceptado el miedo se obtiene un cierto relajamiento.
- Dentro de los grupos se crean líderes los cuales son seguidos por los demás que demuestran y dicen no tener miedo.
- Las personas que aceptan sus miedos toman clases particulares por no poder aceptarlo (al miedo) en las clases grupales.
- En la clase grupal es muy difícil para el instructor proteger a todos los que sienten miedo.

El miedo es un sentimiento que nos acompaña desde que nacemos hasta que nos morimos.

Una persona que está con ansiedad, angustia, miedo, está técnicamente en regresión (vuelve a etapas anteriores a su vida) no total porque ya sería

Reconforta muchísimo también contarle nuestro miedo a otro. Es un mecanismo social cuando hay una catástrofe, la gente se siente mejor cuando lo comenta con el vecino. En cambio cuando una persona está sola con sus miedos, la cabeza hace cualquier cosa entonces es mucho más grave.

Una persona que tiene dificultad de comunicación, no lo dice a su instructor que tiene miedo, entonces está encerrada y en su cabeza puede pasar cualquier cosa y el esquí-snowboard es directo producto de esas expresiones: la persona esquía o surfea como cualquier cosa.

enfermedad mental pero el miedo implica volver atrás.

Cuando éramos niños y teníamos miedo, nos daban la mano. O sea que cuando una persona tiene miedo, el contacto corporal de otra puede aliviarla muchísimo.

Comentario:

¿El miedo de un alumno puede provocar ansiedad en el instructor?:

- Los seres humanos nos relacionamos unos a otros en base a la identificación (reconocemos algo en el otro).
- Cuando no podemos reconocer algo en alguien, no tenemos conexión. No nos podemos conectar sino a través de enviar algo nuestro al otro y decir "eso" es algo

que yo conozco, produce lo que se llama la "empatía" (entrar en comunicación con el otro).

- Cuando la persona que está frente nuestro nos toca algún núcleo o alguna situación nuestra que no esté resuelta, esa situación entra en resonancia y empezamos a captar, casi sin darnos cuenta, que algo que le pasa al otro nos pasó a nosotros o nos pasa algo parecido.
- Si no lo tenemos resuelto, va a producir la misma ansiedad que le pasa al otro y puede ser la situación de la pregunta.

Fantasía de destrucción:

La situación de miedo implica siempre una fantasía de destrucción o ataque que se relaciona con el "yo" o sea la personalidad con el aspecto psicológico o

con el cuerpo. Cuando tenemos miedo es porque estamos fantaseando que nos va a pasar algo grave a nivel corporal o a nivel mental.

Escena traumática:

Es lo que le pasó a la persona que tiene miedo. Nunca tenemos miedo al presente ni al futuro porque no lo conocemos. Siempre le tenemos miedo al pasado. Lo que sucede es que no nos damos cuenta que cuando vivimos el presente, estamos armando sobre el presente una pantalla de cine, una proyección de nuestros recuerdos.

una persona está asustada de lo que eso le evoca, en su pasado, eso era peligroso.

Los seres humanos aprenden todo el tiempo pero mientras aprenden están utilizando lo que tienen y lo que tienen viene del pasado. De modo que cuando

Por ejemplo cuando un alumno se cae en la pendiente, cuando ve la pendiente evoca sus caídas y empieza a tener miedo.

Pero el miedo cambia cuando se puede diferenciar que esta pendiente no es como aquellas sino que es otra cosa, entonces el miedo disminuye y el alumno se adapta para la situación presente.

Miedo al caer:

La sensación de caer la tenemos en los sueños donde el pánico es caer. El miedo a caer se relaciona con la pérdida de la base, del apoyo porque los humanos no estamos habituados a eso.

Comentarios:

- Los padres traen a sus chicos a las clases y los chicos no tienen miedo. Cuando vuelven a esquiar con los padres, estos le hablan de que tengan cuidado de tal lugar, con tal pista, otros peligros y les transmiten sus miedos.

No existe miedo a lo desconocido. El miedo es a las cosas que sucedieron antes y la persona los proyecta en una pantalla en el presente.

- Cuando decimos el programa del día siguiente, la pista donde vamos a bajar, el alumno no siente miedo. Luego se junta con sus amigos y éstos le cuentan la dificultad

de esa pista, sus caídas, etc. Y le transmiten sus miedos. Puede que ese alumno no vuelva a clase.

Ese alumno estaba asustado al saber el programa del día siguiente y al escuchar a los demás, tuvo miedo. Preguntarles si les gustaría ir a tal lado. Si el instructor planea llevar a sus alumnos a otro lado, es porque sabe que están técnicamente preparados.

El instructor debe transmitir seguridad porque ayuda a que los alumnos se identifiquen con la seguridad del instructor.

Pero cuando el instructor da la impresión de que sabe todo, que puede hacer todo, puede producir dos tipos de cosas:

a) hay personas que cuando se les dice que el otro sabe, inconscientemente se ponen como un chico rebelde y va a decir: "vos podés, yo no puedo". Se vuelven en regresión como si fueran chicos de 7 años. O sea que hay

alumnos que se sienten tan mal consigo mismos que no pueden aceptar la ayuda de otros.

b) Cuando no pueden aceptar a un instructor mas joven o a una mujer que les enseñe, entran en competencia porque cuando dicen "Vos no me vas a decir a mi" están diciendo "vos no sos mi rival". Se ponen como chicos de 17 años con ganas de competir con el otro. Es una muestra de inseguridad. Cuando una persona está segura, está dispuesta a escuchar.

Miedo a no aprender:

Cuando tratamos de sacar el miedo, hay que saber que podemos mejorar un poco, mucho o nada y es también importante que el alumno lo sepa.

Cuando un alumno está exigido a aprender, el miedo a no aprender es una traba tan grande que no lo deja a aprender.

Si una persona comienza a pensar que no puede bajar tal pista y se dice que es un idiota, va a actuar como tal. O sea que la mente hace lo que uno le dice.

En cambio si piensa de colocar el peso acá, el cuerpo así, etc, lo va a ayudar porque la mente ordena al cuerpo eso.

Cuando los alumnos dicen "Bueno ya está, con lo que aprendí hoy me conformo, para qué voy a venir la próxima clase", trata de quedarse con lo que tiene porque internamente no sabe lo que le pasa, tiene la idea de que está desvalorizado pero no lo sabe.

Cuando se puede cambiar eso, ese alumno puede tener motivaciones para seguir aprendiendo.

“Cambiá la situación, no a tu alumno”

Automatismo

Automatismo es el nivel de aprendizaje que querés que tus alumnos logren. Un nivel de ejecución donde todo se realiza en forma simple casi sin pensar.

Es una etapa avanzada del aprendizaje donde la persona puede aplicar una habilidad, movimiento o gesto en forma precisa sin prestar demasiada atención al hacerlo.

Es lo que te permite moverte o hacer cosas en la vida diaria sin concentrarte conscientemente en cada acción o tarea que ejecutás.

Te imaginás lo que sería si tener que concentrarte en lavarte los dientes, vestirse, manejar, comer, etc.?

Si tu cerebro no automatiza ciertas rutinas o conductas estarías mentalmente destruido al final del día.

Trasladá esto a tu alumno que tiene que pensar en mantener el equilibrio, mirar adelante, controlar la velocidad y la dirección al mismo tiempo que quiere aprender a mejorar!!

Si estas cosas no son automatizadas, tus alumnos no podrían seguir aprendiendo y mejorando.

Ponete en el lugar de tus alumnos a los que les pedís un nuevo ejercicio o acción o se concentren en algo nuevo.

Seguramente pondrán toda su atención en pensar, sentir, visualizar y ejecutar lo solicitado y al principio cometerán varios errores.

Pero cuando la tarea se “**automatiza**”, requiere menos atención y pensamiento y eso lleva a poner energía mental y física en otro nuevo movimiento o acción.

Pero como lograrás que tus alumnos lleguen a este nivel?

Practicar ayuda pero no garantiza lograr el automatismo, por eso tenés que saber como ayudar a tus alumnos a llegar a este nivel.

Fases para llegar al automatismo

Fases	Características
<u>Exploratoria</u>	<ul style="list-style-type: none"> * el desempeño de prueba y error no alcanzan al 80% de las ejecuciones * la ejecución requiere casi el 100% de concentración * las distracciones llevan a entorpecer las ejecuciones * la practica controlada lleva a mejoras notables
<u>Concentración</u>	<ul style="list-style-type: none"> * la habilidad de las ejecuciones precisas llega al 80% cuando el alumno logra concentrarse * algunas distracciones causan reducciones temporales en las ejecuciones pero practicar con distracciones ayudan al desempeño general * aumenta la habilidad para ejecutar mas de una tarea a la vez
<u>Automatismo</u>	<ul style="list-style-type: none"> * las ejecuciones son realizadas rápida y precisamente en mas del 90% de las veces * las distracciones interfieren mínimamente en las ejecuciones * la ejecución está en un nivel de flexibilidad y transferibilidad. El alumno está preparado para “explorar” las acciones y gestos en cualquier condición.

Como facilitador del aprendizaje, es recomendable sugerir a tus alumnos que practiquen en condiciones fáciles hasta lograr un nivel de dominio tal que les permita acceder al siguiente gesto o pista.

Prácticas con distracciones

Para llegar al automatismo, son recomendables las prácticas con distracciones por ejemplo, ejecutar un gesto realizando otra cosa al mismo tiempo.

Si el primer objetivo es la ejecución técnica, el segundo objetivo puede ser una nueva sensación, un objetivo visual o auditivo.

Ejemplos:

- Ejecutar un gesto silbando una determinada canción o golpeando los bastones,
- Bajar fijando la vista en un determinado punto,
- Contar los giros en voz alta,
- Escuchar el ruido del vehículo sobre la nieve.

Si ves que tus alumnos no consiguen ejecutar este “doble objetivo”, entonces es que todavía no consiguieron automatizar lo aprendido y necesitan más práctica guiada, reforzando los conocimientos teóricos, mejorando la retroinformación.

La “**práctica guiada**” controla que tu alumno practique el movimiento, acción o gesto correctamente, eliminando cualquier posibilidad de fijación de errores.

Para lograr el automatismo también es recomendable que las ejecuciones sean más largas o sea ejecutar más giros de un determinado gesto durante una misma bajada.

Fase de Desarrollo

Estrategias recomendadas

<u>Exploración</u>	<ul style="list-style-type: none"> * recomendá controlar su atención * cuando la atención disminuye, hacé una pausa o bajada libre * marcáles los progresos * no introducir ejecuciones con distracciones (“segundo objetivo”)
<u>Concentración</u>	<ul style="list-style-type: none"> * introducir ejecuciones con distracciones simples * es normal una disminución de la performance al practicar con distracciones * solicitáles que digan cuándo logran ejecutar los dos objetivos
<u>Pre-automatismo</u>	<ul style="list-style-type: none"> * introducí segundos objetivos mas complejos en condiciones mas complejas.
<u>Automatismo</u>	<ul style="list-style-type: none"> * hacé que cambien su atención entre dos o mas objetivos o sensaciones en una misma bajada o ejecución * practicá acciones y relacionalas con otras o nuevas.

“Aprender no es enseñar constantemente, es practicar constantemente lo aprendido”.

SECCION "CORRECCION DE ERRORES"

Preguntas para la corrección de errores

La corrección de errores es una rutina organizada que te ayuda a diagnosticar los errores y sus correcciones. Se trata de evaluar primero lo "grueso" y terminar con lo "fino".

Evaluación "Cuantitativa":

Se refiere a la cantidad en tiempo y espacio de lo ejecutado por tu alumno.

Al evaluar las acciones de tus alumnos, hacéte estas preguntas:

- ¿Cuánto hizo?
- ¿Cuándo lo hizo?
- ¿En qué dirección lo hizo?

Evaluación "Cualitativa":

Se refiere a la calidad de lo ejecutado.

Al evaluar calidad, preguntáte esto:

- Los movimientos y acciones son armoniosos y fluidos?
- Los movimientos y acciones se relacionan entre sí?
- Tu alumno logró el resultado buscado?

Al evaluar equilibrio:

Observá primero en forma global. Luego de la primera observación general, podés detectar en forma específica los detalles.

Hacéte estas preguntas:

- ¿Cómo es la actitud general?
- ¿Está muy flexionado o muy erguido?
- ¿Está hacia delante, hacia atrás o en el centro?
- ¿Mantiene el tronco disciplinado?
- ¿Mantiene la misma actitud o la modifica (en diagonal, durante la vuelta)?
- ¿Modifica su equilibrio durante las fases de la vuelta?
- ¿Flexiona una articulación mas que otra?
- ¿Las manos están bien ubicadas?
- ¿Compensa la falta de equilibrio con los brazos?
- ¿El equilibrio le permite encadenar las vueltas?

Al evaluar las vueltas:

- ¿Redondea las vueltas o las termina anticipadamente?
- ¿Encadena las vueltas?
- ¿Son simétricas para cada lado?

Al evaluar Acción Directriz:

- ¿Cómo genera su acción directriz? (con pies-piernas o con el tronco)
- ¿Cuándo la inicia? (antes del cambio de canto-s o después)
- ¿Existe una conducción a lo largo de toda la vuelta? (es dosificada o fragmentada)
- ¿La conducción del pie interno es activa? (o la tabla no registra conducción)
- ¿La inicia en forma simultánea o en dos tiempos (primero una y luego la otra)?
- ¿Se adecua al gesto realizado?

Al evaluar el canteo:

- ¿Inicia la curva sobre el-los canto-s?
- ¿El vehículo se arquea durante la curva o derrapa?
- ¿El canteo es progresivo o siempre igual?
- ¿Qué parte del cuerpo utiliza para canteo?
- ¿Cuándo cambia el/los canto-s?

Al evaluar control de carga:

- ¿Se nota la absorción y la carga o baja estático?
- ¿Genera carga sobre el canto?
- ¿Genera carga antes o después del cambio de cantos?
- ¿En qué parte de la curva genera carga y en qué parte deja de cargar?
- ¿Es gradual o carga explosivamente?
- ¿Finaliza la curva absorbiendo sobre un canto o sobre los dos?
- ¿Derrapa el final de vuelta o lo redondea suavemente?
- ¿Se adapta a las irregularidades del terreno o rebota constantemente?
- ¿Inicia el giro cargando sobre el canto o gira “flotado”?

Al evaluar el encadenamiento:

- ¿Encadena las vueltas en forma constante o de vez en cuando?
- ¿Cambia los cantos en forma simultánea?
- ¿Cambia de cantos en forma puntual o lo hace gradualmente?
- ¿Se nota la anticipación?
- ¿Absorbe el punto de inflexión?
- ¿La transición de una vuelta a la otra es suave?

“Ciertas cosas suceden porque son causadas y otras porque se les permiten suceder. Los errores surgen al tratar de causar lo que debería ser permitido que pase”

SECCION "TUS ALUMNOS"

Conocé a tus alumnos

Si bien la mayoría de tus alumnos entienden lo que querés transmitir, de vez en cuando tenés alumnos difíciles de conectarse con lo que le querés enseñar.

Al principio pensás que no te está escuchando o no le interesa, pero luego de analizar la situación, ves que algo está pasando.

Tu alumno te escucha y le interesa lo que le estás tratando de transmitir pero los dos no están hablando el mismo lenguaje cerebral.

Tu alumno es capaz de entender pero su mente usa una manera diferente de aprender y de comunicarse a la tuya.

El cerebro es un órgano complejo que procesa información de diferentes maneras. Cada persona tiene funciones del cerebro que son mas rápidas que otras y que se activan automáticamente al necesitarlas.

El psicólogo Howard Gardner nos dice que tenemos al menos ocho tipos de inteligencia y cada una tiene su propio lenguaje cerebral.

Las personas tienen acceso a estos lenguajes y la mayoría los utiliza en diferentes ocasiones. Pero tenemos preferencias naturales en la manera de hablar, de procesar y de recordar la información.

Cuando identificamos el lenguaje cerebral mas cómodo y automático para tu alumno, podés igualar el diálogo a las preferencias del alumno y así facilitar su aprendizaje.

No necesitás cambiar el contenido de la comunicación sino modificar tus palabras, tus analogías, parecidos, similitudes, ejemplos.

Conexiones probables entre lenguaje cerebral y tipos de inteligencia:

Tipo de Inteligencia	Tipo de Lenguaje	Lenguaje del Alumno
Fotográfica: visual, espacial	Visual: imágenes, formas y visualizaciones, diseños	"Mostrame"
Numérica: matemática, lógica	Numérico: números, fórmulas, lógica	"¿Cuánto dura?"
Corporal: cinestesia,	Físico: movimientos, manejo de objetos	"¿Qué hago?"
Personal propia: intrapersonal	Emocional: sentimientos, ideas, pensamientos	(observa, considera)
Verbal: lingüística	Verbal: palabras, diálogo, lectura,	"¿Cómo se llama esto?"
Musical: música, ritmo	Musical: ritmo, rimas y	(ronronea y tararea ritmos)

	sonidos	
Natural: naturaleza	Natural: medio ambiente, plantas y animales	"Este es el cielo mas azul que vi, la nieve mas suave, etc"
Personal Social: interpersonal	Social: lenguaje corporal, empatía, identificación con modelos de persona	"Vamos a divertirnos"

Interpretar experiencias:

El lenguaje de cada alumno refleja señales sobre sus preferencias de aprendizaje. Estas señales visuales, físicas y emocionales indican como interpreta la experiencia.

Imagínate que te toca una clase de principiantes y todos te preguntan:

- **Alumno A:** "¿Me mostrás como ponerme la/s tabla/s?"
- **Alumno B:** "¿Cuánto tiempo falta para subir la silla?"
- **Alumno C:** ¿"Presiono los dedos hacia delante o el talón para abajo?"
- **Alumno D:** este alumno observa a los demás sin hablar y sin hacer nada. De pronto, después que todos estén listos, se coloca la/s tabla/s.
- **Alumno E:** ¿"Cómo se llama esto?"
- **Alumno F:** está tarareando una canción y marcando un ritmo,
- **Alumno G:** está apreciando la vista y comenta: "Este es el cielo mas azul que vi y las nubes son magníficas",
- **Alumno H:** interrumpe diciendo "Hola, me llamo Juan. Parece que nos vamos a divertir".

Por supuesto que tuviste alumnos que dijeron o hicieron estas cosas, pero pensaste que esos simples comentarios o situaciones eran señales importantes del tipo de aprendizaje de cada alumno?

Lenguaje de las diferentes inteligencias de tus alumnos:

- **Inteligencia visual:** "Está muy bueno cuando puedo ver mis huellas y ver si cortaba las vueltas". "Parecen un cuchillo filoso que tajeaba la nieve honda". "No veo como lo estás haciendo". Estas son interpretaciones visuales de un alumno observador. Ejemplo: (marcando en la nieve) "Ves, esta es la huella "Z" que dejás marcada. Tenés que hacer una "S" para encadenar mejor tus vueltas".

- **Inteligencia numérica:** "¿Cuántas veces tengo que hacer esto antes de seguir adelante o pasar a otra cosa"? "¿Podés dividir el gesto en varias partes para practicarlo?". "Quiero aprender los pasos para llegar al próximo nivel". "¿Cuántas bajadas necesito para mejorar mi nivel?". Un alumno de estas características necesita saber los objetivos que puede medir o cuantificar. Ejemplo: "Contá 1-2 en tu ritmo de vueltas cortas".
- **Inteligencia corporal:** "Cuando estoy ejecutando esta acción puedo sentir los músculos de mis piernas". "Esto se siente raro". "¿Tengo que presionar el dedo o el talón?". Estos alumnos interpretan experiencias a través de los aspectos físicos de la clase. Ejemplo: "Prestá atención en qué parte del cuerpo sentís durante cada parte de la curva", "Podés alargar o acortar esa sensación",
- **Inteligencia personal propia (intrapersonal):** "Me pongo nervioso en las pistas demasiado inclinadas y en lugares de mucho tránsito". "No me parece que estoy haciéndolo bien". "¿Me va a hacer mejorar mi control?". "¿Cuándo utilizo esto?". Son comentarios típicos de alumnos que están en contacto con sus emociones, valores y experiencias. Ejemplo: "Podés imaginarte haciendo vueltas mas cortas cuando hay mas pendiente?". "Ahora imaginate que hacés una vuelta mas amplia y cortada en una pista mas suave".
- **Inteligencia verbal:** "No entiendo muy bien lo que me decís". "¿Podés explicarlo con otras palabras?". "¿Cómo se llama esto?". "¿Porqué se llama así?". Acordáte que estos alumnos prestan atención a una explicación verbal clara antes que a una demostración física. Ejemplo: "Estás haciendo vueltas tipo "Z". Vamos a practicar primero una "J" luego una "C" para terminar haciendo una "S".
- **Inteligencia musical:** "En esta bajada hacía mas ruido en mis giros". "La nieve hacía mas ruido, es porque estaba haciendo algo mal?". "Escuché el ruido del viento, ¿bajé muy rápido?" "Me gustan estas vueltas por el ritmo que tienen". Este tipo de alumnos siempre están conscientes de los estímulos auditivos. Ejemplo: "Para vueltas cortas pensá en "sssa- sssa" y para vueltas largas pensá "saaaaa - saaaaa".
- **Inteligencia natural:** "Esta nevada hizo que la pista sea menos deslizante que la nieve de ayer". "¿Esta técnica funciona mejor en algunos tipos de nieve/pista que en otros?". Son comentarios de alumnos que les gusta sentir la naturaleza con las condiciones ambientales y climáticas. Ejemplo: "Planificá tu vuelta en relación a los árboles que ves, al cambio de pendiente o la nieve mas blanda"
- **Inteligencia personal social (interpersonal):** "Me gustaría subir la silla con María porque así comentamos lo que estamos haciendo y compartir las bajadas después de clase con otros compañeros". "¿Cómo es que no ví a nadie hacer esto antes?". "Siempre puedo reconocer a mis amigos desde la silla?". La necesidad de relacionarse constantemente con otros personas de la clase es una señal de este tipo de personas. Ejemplo: "Practicá las vueltas

siguiendo a un compañero y luego cambiá de posición"

No es que tenemos que ser psicólogos para enseñar pero si podemos transmitir lo mismo en varias formas de acuerdo a estas inteligencias y el aprendizaje será mas rápido y accesible para cada alumno.

Un pequeño cambio en tu lenguaje hace que lo mismo (sin cambiar el contenido ni el significado del mensaje) sea explicado de distinta forma y produzca una gran diferencia en tus alumnos.

Saber definir y utilizar estas inteligencias te ayudan a relacionarte mejor con tus alumnos y disminuir el tiempo que lleva desarrollar una clase dinámica y efectiva.

El objetivo es entender que estas inteligencias existen y podés utilizarlas para facilitarles el aprendizaje.

“Los conceptos complejos deben enseñarse en forma simple”

Diferentes tipos de alumnos

Todos aprenden con una mezcla de estos tipos de aprendices pero cada uno tiene una técnica de aprendizaje dominante. El concepto de los diferentes tipos de alumnos merece tu atención como instructor.

Conocer cuál es tu forma de aprender también es importante porque tenés tendencia a enseñar de la forma que aprendés.

Los buenos instructores saben identificar el tipo de aprendizaje dominante de cada alumno y ajustar la lección a esta forma.

1. Observación - "**El observador**":
estos alumnos aprenden mejor al mirar-ver-observar. Las explicaciones no le son muy efectivas a menos que puedan crear imágenes. Son los que van a lo último del grupo, les gusta mirar a los demás primero y saben escuchar. Esto les provee una guía esencial que necesitan y copian lo que ven. Prefieren observar y copiar a los demás y al instructor para obtener el máximo provecho de las

referencias visuales.
Como los podés ayudar: tenés que guiar sus observaciones a la imagen global de la demostración o a una parte específica del cuerpo. Tenés que demostrar desde diferentes ángulos; frente, detrás, de lado. Importante el uso del video. Aprenden observando y reflexionando.

2. **Conceptualización - "El pensador":** son los que leyeron todo sobre el deporte y necesitan una descripción detallada para entender lo que hay que hacer. Quieren subir el medio de elevación con vos o aprovechar las paradas para hablar sobre técnica. Siempre tienen un "debería" o "podría" hacer esto o aquello. Son analíticos, teóricos y lógicos. Son solitarios y meticulosos.
Como los podés ayudar: tenés que darles explicaciones detalladas, claras de lo que debe ejecutar. Explicáles el porqué de las cosas para que conecten las palabras con acciones. Usá palabras descriptivas y que él use sus propias palabras para recordar su imagen de movimiento. Aprenden mediante conceptos.
3. **Experimentación - "El cinestésico":** este tipo de alumnos también están orientados a "hacer" pero con la diferencia que son muchos mas sensibles. Son receptivos a las sensaciones. Aprenden fácilmente varios deportes y son conscientes de lo que están haciendo y como se siente. Asimilan rápidamente las sensaciones sugeridas, responden bien a la retroinformación y ya tienen equilibrio y coordinación aprendida en otros deportes. Son intuitivos y prueban muchas cosas para encontrar la forma de realizarlas correctamente. Son emocionales: prueban y luego evalúan.
Como los podés ayudar: si sos demasiado analítico, pierden interés. Controlá que el equipo, especialmente las botas ajusten bien para la correcta sensación. Dejá también que describan lo que sienten. Aprenden mediante experiencias sensoriales.
4. **Experiencia - "El hacedor":** son prácticos y funcionales. Se aburren fácilmente con las explicaciones. Están en constante movimiento y no les gusta quedarse parados y esperar (son los que siempre están ansiosos por seguir bajando). Son prácticos. Aprenden al ejecutar lo presentado por el instructor. Son impacientes, van siempre detrás del instructor y son los primeros en probar algo. Les gusta las bajadas sin paradas y hacer siempre "una bajada mas" antes de terminar. Aprenden "haciendo" sus experiencias concretas.

La mayoría de los instructores enseña con su sistema preferido. Si aprendés de tal forma, seguramente enseñás a tus alumnos de esa forma.

Por ejemplo, en una clase grupal, un instructor pensador, enseña con largas explicaciones y dibujos en la nieve. Los alumnos pensadores les encantará este tipo de clase pero puede haber un alumno "hacedor" ahí parado aburrido y esperando bajar.

Lo ideal es enseñar utilizando variedad de sistema, herramientas, formas para llegar al resultado por varios caminos.

El método clásico es:

1. **Explicá** lo necesario (para alumnos pensadores)
2. **Demostará** de varios ángulos (para los observadores)
3. **Realizá** la ejecución (para los hacedores)
4. **Usá** la retroinformación sensorial para los cinestésicos.

Observadores	Hacedores
<ul style="list-style-type: none"> • El instructor demuestra las diferencias entre vueltas “Z” y “S”, • El instructor hace que sus alumnos bajen detrás de él observando sus huellas redondas, • El instructor demuestra y hace que sus alumnos se concentren en el inicio de los giros, mostrando que no se apuren al empezar a doblar. 	<ul style="list-style-type: none"> • El instructor dibuja una “C” bien grande para que los alumnos la sigan, • El alumno sigue las mismas huellas del instructor para copiar los arcos de los giros.

Pensadores	Cinestésicos
<ul style="list-style-type: none"> • El Instructor describe las diferencias en el arco de los giros y las razones, • Hace ejecutar al alumno giros en “Z” y en “S” para resaltar las diferencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • El Instructor transmite las sensaciones de carga y absorción para suavizar los giros, • Insiste en sentir la acción de cargar y absorber para redondear el arco. • El Instructor transmite la sensación de acción directriz

“Entender es intelectual y comprender es aplicar,
practicar, asimilar, sentir”

Diferentes tipos de aprendices

A menudo enseñás de la misma forma que aprendés, por eso, entender tu forma de aprender, te ayuda a comprender cómo enseñás.

Identificar las clases de aprendices en tus alumnos te ayuda a planificar la clase efectivamente.

Por ejemplo si en una clase grupal observás que cada uno tiene una forma dominante de aprender, ¿cómo planificás tu clase para ayudar a cada uno?

Es importante saber que si bien cada alumno tiene un estilo dominante o preferido de aprender, también tienen características de los otros estilos.

Este test describe la forma en que aprendés.

Hay 12 oraciones con la posibilidad de elegir cuatro terminaciones para cada oración. Puntuá cada terminación de 1 a 4 de acuerdo a como pensás que aprendés.

Colocá el 4 a la frase que mas describe como aprendés y 1 a la que menos se relaciona con tu forma de aprender.

Ejemplo:

Cuando aprendo: ..4..estoy contento ...1... soy rápido ...2... soy lógico ...3... soy cuidadoso

	Columna A	Columna B	Columna C	Columna D
1.-Cuando aprendo:me gusta sentir hacerme gusta ver <i>me gusta pensar</i>me gusta
2.-Aprendo mejor cuando:confío en mis presentimientos y emocionesescucho y observo cuidadosamente <i>me baso en pensamientos lógicos</i>trabajo duro para hacer las cosas
3.-Cuando aprendo:tengo emociones y reacciones fuertessoy calmo y reservado <i>tiendo a razonar las cosas</i>soy responsable de las cosas
4.-Aprendo:sintiendoobservando <i>pensando</i>haciendo
5.-Cuando aprendo:estoy abierto a experiencias nuevasmiro todos los puntos <i>me gusta analizar parte por parte</i>me gusta probar
6.-Cuando estoy aprendiendo:soy intuitivosoy observador <i>soy lógico</i>soy activo
7.-Aprendo mejor de las:relaciones personalesobservaciones <i>teorías</i>ejecuciones
8.-Cuando aprendo:me siento involucradotomo mi tiempo antes de hacer las cosas <i>me gustan las ideas y las teorías</i>me gusta ver el resultado de lo que hice
9.-Aprendo mejor cuando:me baso en lo que sientome baso en mis observaciones <i>me baso en mis ideas</i>puedo probar las cosas yo mismo
10.-Cuando estoy aprendiendo:soy una persona abierta responsablesoy una persona reservada <i>soy una persona racional</i>soy una persona
11.-Cuando aprendo:me involucro activome gusta observar <i>evalúo las cosas</i>me gusta ser
12.-Aprendo mejor cuando:soy receptivo y de mente abiertasoy cuidadoso <i>analizo ideas</i>soy práctico

Sumá los puntos de cada columna:

Columna A:.....

Columna B:.....

Columna C:.....

Columna D:.....

Columna A: “Hacedores”

Los alumnos de esta categoría tienden a ser pragmáticos, prácticos, funcionales. Son buscadores que ven un propósito al aprender. Resuelven bien los problemas. Estos alumnos quieren “hacer” y se vuelven ansiosos si están mucho tiempo quietos.

Columna B: “Observadores”

Estos alumnos les gusta tener la imagen y quieren saber el propósito de lo que se hace. Necesitan ver a los demás, saben escuchar, son contemplativos. Las buenas demostraciones son importantes para ellos y la comunicación verbal necesita orientarse a la descripción de imágenes para que les sean efectivas.

Columna C: “Pensadores”

Son analíticos, lógicos y teóricos. Prefieren leer a escuchar, son solitarios y soñadores. A veces son meticulosos a nivel de la obsesión. Les gustan las discusiones técnicas.

Columna D: “Cinestésicos”

Estos alumnos son receptores y aprenden por intuición. Prueban muchas cosas para encontrar una forma, tienden a ser emocionales y aprenden haciendo y evaluando. También son “hacedores”, son cinestésicamente conscientes y se aburren con charlas analíticas.

"Si no sabés que sabés, pensarás que no sabés. Pero si crees que sabés y no sabés, actuarás como si supieras y esto te puede traer graves consecuencias"

La confianza entre vos y tus alumnos

La confianza es la base de cualquier experiencia de aprendizaje. Por un lado, tu alumno confía que "los va a cuidar" y provees lo que necesita y lo que quiere y por el otro, como instructor tenés que confiar que tu alumno va a hacer un esfuerzo honesto para llegar al éxito y ayudarte a lograr los objetivos propuestos.

La confianza es la llave para trabajar en conjunto y conseguir el objetivo determinado.

Establecer confianza no es algo que hay que controlar antes de iniciar la clase. La verdadera confianza se construye a lo largo de toda la experiencia de enseñanza-aprendizaje y requiere paciencia.

Cuando la confianza se fomenta, el resultado es una atmósfera amigable y abierta. Pero no importa el grado de confianza que se tenga, ya que debido a una mala decisión, un comentario inoportuno o una actividad no apropiada, puede afectar esta confianza adquirida. Al aumentar la confianza, la decisión para “empujar” los límites (técnicos, pistas, nieves) aumenta.

Algunos de tus alumnos necesitan saber como será la clase, cuándo van a terminar, dónde van a almorzar, qué

pistas van a hacer. Estos detalles hacen que la confianza en vos aumente.

Confianza en vos mismo:

Investigaciones demuestran que el potencial de tu alumno está directamente relacionado con la confianza que tenés en vos mismo.

Los instructores exitosos tienen una gran expectativa en ellos mismos y también en sus alumnos. Ellos verdaderamente creen que van a lograr resultados en base a su propio conocimiento, experiencia y éxitos previos.

¿Quién quisiera tomar una clase con alguien que no cree en sus propias posibilidades? Alguna vez te tocó un profesor o maestro que no te miraba a los

ojos, te hablaba muy bajo o dudaba? Seguramente no te inspiraba confianza.

¿Cuáles son las habilidades que necesitás para tener confianza en vos mismo?: observar a instructores con experiencia te ayuda a construir confianza en vos mismo.

Interiorizarte sobre tu propio aprendizaje y usarlo para obtener el entrenamiento e información que necesitás para tener esa confianza en vos mismo, aumentará el éxito con tus alumnos y diversión en tu trabajo.

Tus expectativas como instructor:

La confianza en las habilidades de tus alumnos para aprender es tan importante como la confianza en tu habilidad para enseñar.

Estudios demuestran la inmensa capacidad de los alumnos para aprender si sus maestros creen que ellos pueden.

Te pasó alguna vez que al mirar a tus alumnos, antes de preguntarles el nombre, pensaste que no lo lograrían? El impacto de este pensamiento puede determinar el fracaso de tus alumnos.

Afortunadamente esta primera impresión cínica es evitable combatiéndola con un pensamiento de que cada alumno o grupo es único. A vos tampoco te gustaría que tus alumnos tuvieran una impresión negativa tuya antes de que te conozcan.

Cuando las personas se conocen, nacen las conexiones humanas y aumenta la tolerancia a las diferentes perspectivas, personalidades y apariencias.

Al aprender acerca de cada uno, encontramos que tenemos más cosas en común que diferencias. Todos tenemos esperanzas, sueños, miedos, necesidades, familias, trabajos o sea, toda la experiencia humana en común.

En el dominio de todo esto, cada persona que enseñás, no importa la edad, sexo o nacionalidad, tiene algo en común con vos. Cuando encontrás esto, nace la base para una relación verdadera.

Al tener un sentido de anticipación sobre quiénes son tus alumnos, porqué están enfrente tuyo y qué podés aprender de ellos, las barreras del aprendizaje comienzan a retroceder.

Conclusiones:

- Aprender es una conexión entre la mente y el cuerpo. Las emociones cumplen un rol muy importante al aprender. Las experiencias que tienen tus alumnos son mas profundas y tienen mayor significado cuando se las recuerda con mas intensidad y son mas accesibles.
- Tus alumnos están dotados de diferentes maneras. Queda a tu criterio presentar la clase utilizando formas variadas y adaptadas a estas diferencias.
- La anatomía humana combinada con las fuerzas externas, determinan los límites y las posibilidades de los movimientos. Las diferencias de edad y sexo también contribuyen a determinar límites y posibilidades.
- Para llegar a ser exitoso como instructor, fijate en las necesidades de tus alumnos como personas. Los parámetros mentales, sociales, emocionales y físicos interactúan para crear las capacidades de aprendizaje de cada alumno. Con experiencia, podrás aprender a reconocer el talento que tus alumnos tienen y usarlos para facilitarles experiencias profundas, significativas, duraderas que serán valoradas por vos como instructor y por tus alumnos.

“No aguardes a que alguien descubra que eres un genio. Demuestra tu genialidad”. *Simón Franco.*

Como interpretar la conducta de tus alumnos

El propósito de esta información es hacerte conciente de que hay alumnos que aprenden, deciden y reaccionan diferente y que hay pautas esenciales que pueden ayudarte a interpretar la conducta de tu alumno.

Una necesidad es relacionarse con los demás, ser aceptado y apreciado. La mayoría de las personas quieren ser incluidas pero algunas prefieren apartarse. Algunas necesitan llamar la atención con conductas negativas.

La gente se preocupa también por tener aptitud en lo que hace para mostrar el manejo de la situación a otros. En casos extremos, alumnos de este tipo pueden mostrar indecisión al probar algo nuevo por su miedo a fracasar.

Si tenés un exceso de control en la clase, quizás no puedas dejar que tus alumnos experimenten y se expresen, produciendo conductas negativas.

Si tenés dificultad al enseñar a uno de tus alumnos, puede ser que su personalidad esté en conflicto con la tuya. Es muy difícil determinar y adaptarse a las personalidades de todos tus alumnos.

- **Extrovertidos:** dejalos pensar y expresarse en voz alta. Tratá de responderles enseguida.
- **Introvertidos:** dales tiempo para pensar. No lo presiones con preguntas.
- **Perceptivos:** mostrales detalles, ejemplos. Sé práctico, realista y ordenado.
- **Intuitivos:** dales el concepto global antes y dejalos que pregunten por los detalles. Deciles los beneficios y desafíos de la nueva propuesta.
- **Pensadores:** sé calmo, conciso y lógico. Hacé una lista de los pro y los contras de las alternativas.
- **Sensibles:** sé amistoso. Mostrales como una idea tendrá valor para ellos.

Tené en cuenta de que existen diferentes formas de llegar a transmitirles la información de lo que querés enseñar o ellos necesitan aprender, en vez de siempre usar un único modo.

“Aprendé a escuchar el doble de lo que hablás” (por eso tenés dos orejas y una boca).

Como influir en el cambio personal de tus alumnos

Introducción:

Como instructor sos consciente del impacto que tenés sobre las capacidades técnicas de tus alumnos. Mejorar estas capacidades es el objetivo primario de tus clases pero ¿pensaste que podés modificar otros aspectos de la vida de tus alumnos?

La forma en que enfocás, te dirigís y te relacionás con tus alumnos afecta la percepción de sí mismos. Si se da la química necesaria, el tiempo justo y la relación apropiada, tenés la posibilidad de darles algo que puede servirles mas allá de la montaña, por ejemplo, como aumentar su propia confianza, su sentido de dominio y un mejor conocimiento de su potencial.

Cambio Personal:

El cambio personal es cualquier cambio de trayectoria en la vida, una forma diferente de ser o verse. En los chicos hablamos de “**desarrollo**” y en los

adultos hablamos de “**cambio personal**”.

Una forma de “**ver**” un cambio personal y los momentos en que las personas se

abren a la influencia de otras personas, es visualizar un árbol. Cada rama representa un posible “nuevo camino” en la vida y la bifurcación donde las ramas se separan representa el momento cuando la persona se abre o está dispuesta a un cambio.

Una rama puede representar el camino del éxito, satisfacción, confianza y relaciones importantes. Otra rama puede representar dudas, indecisiones y relaciones insatisfechas. Si tu alumno se encuentra en la bifurcación (está predispuesto a un cambio), como instructor podés influir en un cambio positivo.

Cambio personal en las clases:

Hay varias razones sobre el porqué las clases te proveen oportunidades únicas como instructor para fomentar un cambio personal. Algunas se basan en las experiencias al esquiar o surfear y otras en la relación alumno-instructor.

Los siguientes factores influyen en los posibles cambios:

- **Demasiada dependencia en el instructor:**

Durante las clases, tus alumnos a veces dependen demasiado de vos como un niño de sus padres. Esta sensación de dependencia te permite influir en el desarrollo de sus capacidades y su propia imagen.

La dependencia aumenta por las necesidades, las situaciones no familiares y el riesgo físico. Tu alumno necesita tu atención y tu protección al elegir un terreno seguro.

También necesita tu retroinformación positiva, tu motivación especialmente cuando ampliar los límites de tu alumno. Si tu alumno no conoce la montaña, su dependencia hacia vos es mayor. El riesgo físico, especialmente en principiantes, también influye en la dependencia.

- **Aumento de la estimulación y experiencias emocionales compartidas:**

Aprender a esquiar o surfear puede ser muy estimulante y una experiencia emocional. En el lado positivo, la actividad física combinada con la experiencia de descubrir nuevas

capacidades y dominio técnico es estimulante. En el lado menos positivo, el riesgo que se percibe y la no familiarización con la montaña puede ser aterrador.

La clase de esquí o snowboard tiene un vasto potencial para compartir experiencias emocionales. Como instructor no solo comprendés la frustración y el miedo de tus alumnos sino que también compartís la alegría al lograr este el objetivo propuesto.

Compartir experiencias emocionales hace que tu alumno crea en vos y puedas influir en sus cambios personales. Esta emoción la mantiene aún después de la clase, incrementando el impacto de su experiencia.

- **El instructor especial:**

Muchos alumnos te ven como una persona que admiran y que conocen personalmente. El alumno que ve a su instructor como alguien especial, está mas predispuesto para un cambio, poniendo atención a lo que tiene que decir. Al ser tratado en forma “especial” por alguien “especial”, el alumno se ve distinto y aumenta su autoestima.

Como ayudar a lograr un cambio personal:

La capacidad para fomentar un cambio personal en tu alumno requiere que seas una persona que se preocupa y cuida de su alumno.

Los siguientes conceptos pueden ayudarte, si es que estás comprometido en ayudar a tus alumnos antes, durante y después de la clase.

- Preocupáte por aprender la conducta y motivación de tu alumno. Los instructores exitosos comprenden a sus alumnos, sus emociones y sus motivaciones.
- Escuchá a tus alumnos. A veces comentan situaciones emocionales o insinúan algo sobre lo que necesitan o desean.
- Observá cuidadosamente a tus alumnos. Aprendé a reconocer las señales emocionales. La posición del cuerpo, la tensión en los movimientos y la expresión de la cara te dicen como se siente. A veces estas señales te dicen mas de lo que tu alumno te cuenta en palabras.
- Acordate que siempre hay “buenas” razones en la conducta de tu alumno, aún en aquellas conductas extrañas e irracionales. La conducta de tu alumno siempre tiene un propósito. Si se muestra temerario y corajudo, puede esconder miedo o incompetencia lo mismo que si se muestra aterrado o tímido. Lo mismo pasa si no coopera o interrumpe la clase a menudo. Estas conductas normalmente reflejan algo en el alumno.
- No tengas miedo a preguntar. Tu curiosidad hacia tu alumno y sus sentimientos comunican interés y preocupación de parte tuya. Así podés ayudarlo a descubrir, identificar

como sus actitudes y emociones afectan su desempeño.

- Siempre respetá la individualidad de cada alumno. Al enseñar a muchos alumnos, es fácil perderla. Es importante preguntarte “¿Quién es esta persona y como lo puedo ayudar?” Cada alumno viene a la clase con diferentes genios, ganas, humores, predisposiciones y necesidades y esto influye directamente en tu relación alumno-instructor.
- Observá y determiná los aspectos positivos de cada alumno. El instructor que acentúa, marca lo positivo y hace que cada alumno se vea con una imagen diferente. Algunos buenos instructores transforman lo negativo en positivo al comprender a su alumno y hablarle honestamente y le hace cambiar su actitud.
- Confiá en tu intuición y analizála mas tarde. A veces no sabés porqué hiciste un comentario en particular o tomaste cierta decisión. En muchas situaciones no hay tiempo para analizar en ese momento. Una reflexión posterior te ayuda a reforzar tu confianza y tu intuición.
- Aprendé de tus propias motivaciones y reacciones. Además de concentrarte en tus alumnos, necesitás concentrarte en vos mismo.

Ser conciente de cómo la conducta de otros te afecta y como vos afectas a otros, te ayuda a determinar y definir por qué actuás de una manera en ciertas situaciones.

“Liderar es una acción no una palabra”. *Richard Cooley*

SECCION “MARKETING”

Como vender clases

El marketing o arte de vender, es una parte importante de nuestra profesión. Quizás podés decir que sabés enseñar pero no sabés vender una clase. Pero si analizás un poco, podés ver que ambas actividades, enseñar y vender, es el arte de influir en las acciones de otra persona. En otras palabras, vos tenés la capacidad básica de vender.

Si tenés capacidad para vender, vas a generar clases requeridas, esto incrementa tu valor para la escuela y te permite ganar mas.

Claro que es un riesgo no saber venderte porque podés tener un problema económico. Además, si no te sabés vender, la escuela o el director se cansará de asignarte clases que no retornan y tarde o temprano, te cambiará por otro instructor.

Cómo lograrás ser un vendedor de tus clases:

Lo que podés hacer:

- Asistí a cursos de venta
- Aprendé a influir en las personas
- Leé libros especializados
- Mejorá tu técnica de comunicación
- Creá una base de datos de tus clientes y ofrecéles atención especial
- Especializate en ciertos tipos de alumnos: niños, mujeres, expertos, familias, mayores de edad, etc.
- Aprendé a manejar los precios de las clases, la duración y la cantidad de alumnos por cada clase y así podrás recomendar la mejor opción a tus alumnos
- Personalizá tu clase y vendela de acuerdo al cliente que tengas, como un evento académico, como un entretenimiento, como una aventura, como una sesión de terapia (para los que tienen miedo y no logran superarlo), como una clase de yoga (concentración, percepción y relajación de todo el cuerpo), como una clase de “gymski o gymsnow” (o el nombre que se te ocurra),
- En cada ocasión, entregá tu tarjeta personal y ofrecé tus servicios,

Los clientes buscan en el instructor a la persona que además de ayudarles a aprender o mejorar, los puede orientar en la montaña, dónde alquilar equipos, dónde comer, qué actividades extras se pueden hacer, cuál es la mejor pista, cómo será el clima en los próximos días,

adónde pueden ir para comprar equipamiento,

Si estás hablando con alguien para convencerlo de que compre tu servicio, no te limites a tus propios argumentos. Recordá que lo importante es introducirse

en el lenguaje del otro para comunicarse mejor.

Dejá que ese cliente te diga qué es lo más importante para él de lo que le estás ofreciendo. Hacélo sentir como que ya dispone de ese producto. A partir de la información concreta que te dará, en cuanto consigas identificar el valor subjetivo que espera encontrar en tu producto o servicio es decir el estado mental que a él le gustaría disfrutar, tus argumentos influirán más en la decisión final.

Cuando el cliente manifiesta sus deseos, se abre un espacio que precisa ser

llenado con el producto o servicio que vos le ofrecés. Una vez descubierto el valor, basta con utilizar la palabra adecuada que asocie ese valor con tu producto.

Lo importante para abordar a alguien de esta manera es hacer que se sienta bien. No fuerces la situación. Si no se dan las condiciones necesarias, tenés que respetar los límites de tu cliente, pero procurá encender en él el deseo de disfrutar del estado mental que le ofrecés.

Principales categorías de clientes:

Conservador: no le gustan los cambios, ni las innovaciones: valora lo tradicional, trabaja mucho y le gusta dedicarse a la familia.

Imitador: por lo general es una persona joven que quiere triunfar en la vida en el ámbito profesional como en el social. Sigue las modas.

Emprendedor: se destaca de los demás por su espíritu atrevido y sus actitudes poco frecuentes: es creativo e innovador.

Conciencioso: inteligente y dotado de sentido común: con espíritu misionero y amante de la justicia. Preocupado por cuestiones ambientales.

Necesitado: entran en esa categoría aquellas personas que no alcanzan las condiciones mínimas para realizarse como seres humanos. No desarrollan su potencial porque centran casi todos sus esfuerzos en la supervivencia.

Clientes "específicos" y clientes "generales"

Hay personas que trabajan con lo específico: son las que ven el árbol pero no distinguen el bosque.

Hay personas que trabajan con lo general: son las que ven el bosque pero no el árbol; perciben lo global pero no ven lo particular.

Es posible reconocer una persona "**específica**" por como se expresa: siguen una secuencia, tiempo principio y

fin, utiliza nombres propios, establece una relación de causa-efecto.

Una persona "**general**" utiliza pocas palabras, se refiere directamente a la cuestión y no se preocupa por seguir una secuencia.

Para comunicarse con una persona "específica" tenés que seguir una secuencia y muchos detalles, en cambio

para tratar a una persona "general" todo esto le parecerá aburrido.

Si quieres venderle algo a una persona "específica" el proceso de venta debe incluir muchos detalles y secuencias y para una persona "global" perderá interés en los detalles pero si prestará atención al conjunto global y quiere una visión de lo que ofrecés.

Estado mental:

Cuando alguien compra algo, no adquiere solamente un producto o un servicio, está comprando un **estado mental**.

Vender algo a alguien es proporcionar a esa persona un estado mental que desea, por eso un buen negocio es aquel en que el comprador recibe mas satisfacción de la que paga.

Encontrar el argumento idóneo para cada cliente depende de tu sensibilidad como comunicador. Con hablar no es suficiente: hay que hacer que el cliente sienta que posee el producto o servicio que le ofrecés

Valorar este punto depende ante todo del vendedor.

En términos de venta es mas importante el estado mental que el producto en sí. Para convencer a alguien es necesario saber cuál es el estado mental que desea. Se trata de descubrir en la conversación cuál sería sus "**deseos**" y vendérselo.

El estado mental depende de dos aspectos:

1. factores externos
2. los pensamientos

¿Cómo podemos cambiar los pensamientos de alguien? Mediante preguntas:

- ¿qué te gustaría hacer?
- ¿cómo quisieras esquiar?
- ¿te gustaría bajar cierta pista?
- ¿te sentís con miedo en ciertas situaciones?

Así la persona tiene oportunidad de expresar sus definiciones y sus deseos y nosotros saber como podemos influir en ella.

Los siete pasos de la influencia:

1. Tener un estado mental favorable
2. Generar confianza en la otra persona
3. Clasificar al interlocutor
4. Hacer que pruebe y "posea" el producto
5. Ayudarlo a decidir
6. Facilitar la transacción
7. Crear un futuro para la otra persona

Nada impide que aquí y ahora sea el esquiador que quiera ser. ¿Por qué esperar a serlo?

Con pequeños gestos de atención e información, con concesiones y sencillos favores o servicios, a veces se obtienen

mejores resultados pues así se establece una relación de camaradería.

Tenés que ser totalmente consciente cada día del valor de tu producto, servicio, idea o talento y disponer de los elementos necesarios para alimentar la confianza en aquello de lo que estás hablando.

Para que esto sea así es necesario que te guste tu trabajo. Muchas veces son nuestros propios problemas (falta de autoestima, dispersión) lo que no nos permite valorar adecuadamente lo que hacemos.

Quien compra un producto o contrata un servicio en realidad desea obtener mas que eso: está adquiriendo un estado mental es decir pretende satisfacer sus deseos personales. Estos factores subjetivos son los que mas pesan a la hora de convencer y dependen muchos mas de la comunicación que del producto o servicio en si.

En cierto modo todos somos capaces de alterar los estados mentales de los demás. Cuanto mayor sea tu capacidad

de alterar el estado mental de otras personas, mayor será tu poder de venta.

Sondear los valores de la persona que le ofrecés una lección, puede ayudarte a la negociación. Preguntarle por ejemplo, ¿qué es lo mas importante del servicio que les estás ofreciendo? Si te responde -la comodidad, el aprendizaje, la compañía, etc. ya sabés cuál es la palabra mágica capaz de generar el estado mental que esa persona desea.

Cuando utilices esa palabra como parte de tus argumentos, estarás tocando favorablemente su estado mental y todo te resultará mas fácil porque aprendiste a abrir la puerta para el deseo de esa persona.

Pero una sola palabra no garantiza llegar a tu objetivo: profundizá en la cuestión para conocer mas detalles, por ejemplo si contestó "la comodidad" preguntale ¿qué es para él la comodidad?

Uno de los grandes secretos de la comunicación es saber escuchar. Prestá atención a lo que el otro te responde y así podés saber qué desea, cuáles son sus valores y hablar su lenguaje.

Cerrar el trato

Pusiste tu mejor empeño, el cliente se mostró receptivo a tus argumentos y parecía que las cosas se iban concretando pero él no se decide. ¿Qué hacer? Ayudálo a decidirse pero ¿como?

Concentrate en los beneficios del producto y hacele preguntas. De este modo podés reforzar finalmente la decisión o al menos descubrir cuáles son las objeciones que aún tiene.

¿Cómo enfrentarse a esas objeciones? Hay varias maneras pero hay que tener en cuenta que las dos mayores y comunes objeciones de tus alumnos a comprar la clase son el **tiempo y el dinero**.

1. **Ignorá la objeción:** muchas veces el único modo de evitar un obstáculo es evitarlo. De nada sirve intentar al

cliente que está equivocado. Seguí concentrándote en los beneficios del producto si creés que así conseguís

- favorecer el estado mental y tal vez no vuelva a mencionar la objeción.
2. **Aceptá la objeción:** "Si, se trata de un costo pero hay que tomarlo como una inversión porque es una garantía de lo que obtenés a cambio" puede ser una respuesta.
 3. **Cambiá el punto de vista del cliente:** hacé preguntas y enumerá los pro y los contras para demostrar que los beneficios pesan mas.
 4. **Respondé a las objeciones por anticipado:** no dejés que el cliente te presente las objeciones que son fácilmente previsible. Enumerálas vos y respondéle antes de que el empiece a elaborarlas en su pensamiento así le restás mucha fuerza a sus objeciones.
 5. **Tomá una objeción como la última:** "Bien, si esta es la última cuestión que es preciso aclarar ya podemos definir el horario de la clase". Si creés que aún el cliente tiene objeciones ofrezcele un descuento o valor agregado como hacer una bajada mas. Si aún no se decide, entonces no te precipites y dejá pasar el tiempo, quizás necesite mas para decidirse, dale tu tarjeta personal y deseale un buen día. Como última instancia llámalo a última hora de la tarde y decile que tenés el mismo horario reservado para él si todavía lo quiere.

Si tu cliente tiene cuatro maneras de decir que no a lo que le proponés y vos tenés cinco maneras de ofrecérselo, tus oportunidades de convencerlo aumentan.

Seguimiento

Un buen sistema para mantener tu relación instructor-cliente es enviar periódicamente correo electrónicos saludando para las fiestas, cumpleaños, contando lo que estás haciendo, como está el verano o el invierno (si estás en el hemisferio norte), como se presenta la temporada, el estado de la nieve, ofrecerles prioridad para tomar reservas de clases, etc.

“El cliente no siempre tiene razón pero sigue siendo tu cliente”

Aprendé a venderte

Los instructores mas exitosos controlan su destino. En la enseñanza del esquí-snowboard, el éxito depende siempre de buscar formas de entablar relaciones comerciales.

Como instructor tu éxito depende de tu relación personal y de los lazos que establecés con tus clientes, tus compañeros y demás empleados de la escuela-club y el resto de la montaña.

Para llegar a tener una buena relación con tus clientes y maximizar tu potencial de venta, tenés que ser el maestro de tu propio destino.

Parece una gran tarea pero los pasos a seguir siempre se relacionan con lo que todos quieren: sentirse valorados. Cuando expresás interés en tus clientes, empezás a construir una relación con ellos.

A continuación tenés algunos consejos que te van a servir:

1. Presentáte, saludá, dáles la bienvenida:

Si tenés mas contacto con potenciales alumnos, tenés mas probabilidades de venderte o de ayudar a que se decidan a tomar una clase con vos.

Preguntar si necesitan ayuda a los que recién llegan, en el alquiler o en la boletería te dá la oportunidad para contactarte con gente. Nunca sabés cuando alguien a quien ayudás te toma una clase o pida por vos en la escuela.

Ir a las recepciones de hoteles a dar información sobre la montaña y las clases, es una buena oportunidad para hacerte ver y contactarte con posibles alumnos.

Siempre llevá tus tarjetas personales y entregálas a discreción.

2. Vendete en las pistas

Otro momento de contactar posibles alumnos es al subir en los medios de elevación.

Presentáte, si la conversación se dirige a la técnica y si la persona parece interesada, ofrecéle un consejo técnico para que prueben o indicales una pista para su nivel, donde está mejor la nieve, en qué medios la fila es menor o algún parador con onda. Si tenés tiempo, hacé una bajada con ellos o acompañálos un tramo de la pista.

Acordáte de mostrarte siempre amigable y con ganas de ayudar. Mencionáles que vos enseñás en tal escuela y entregáles tu tarjeta. Es una forma de crear una buena impresión mostrándoles interés y seguro pedirán por vos.

3. Sé simpático

No hay nada mejor para alguien encontrar una persona simpática en un lugar no familiar. Mostrarse amistoso es un hábito que siempre tiene sus recompensas. Pensá como te gustaría que te traten a vos cuando estás de vacaciones!

No necesariamente tenés que ser un payaso sino mostrar interés, sonreír, dáles la mano, ser educado y usar un vocabulario apropiado.

Considerá que cada persona que contactás en la montaña, es un posible alumno.

4. Mostrá verdadero interés en tus alumnos

Buscá puntos de interés en tus alumnos y vos, preguntáles sobre su familia, dónde viven, qué hacen, qué deportes practican.

Usá siempre sus nombres y mostráte interesado en ellos. Saludálos por sus nombres cuando los veas en otros lugares de la montaña.

Si mostrás tu interés, tus alumnos te valorarán mas, te estimarán mas, te escucharán con mas atención lo que les decís.

5. Aprendé a escucharlos

Al contrario de lo que se cree, saber comunicarte requiere mayor energía en aprender a escuchar lo que la otra persona dice.

Se requiere mucha habilidad para interpretar lo que la otra persona dice o quiere decir al enviar el mensaje.

Saber escuchar te ayuda a responder en una manera que tu alumno te entienda mejor.

Saber escuchar te ayuda a descubrir cómo le gusta aprender: haciendo ejercicios, solo con sensaciones, con demostraciones o que lo corrija constantemente.

Saber escuchar te ayuda a definir qué quiere tu alumno en la clase, te ayuda a saber si entendió lo que necesita aprender.

Si te dice “Mostrame como se hace” o “Ahora veo lo que querés decir”, seguro que tu alumno aprende mejor visualmente (alumnos visuales).

Si en cambio te dice “Explicalo otra vez” o “Decilo con otras palabras”, puede que está acostumbrado a aprender con descripciones y explicaciones (alumnos pensadores).

Si en cambio te dice “Ahora siento lo que me decís” o “En esta bajada no tuve la sensación de la anterior”, le gusta aprender mediante sensaciones (alumnos cinestésicos).

Los alumnos que quieren probar todo enseguida dicen frases como “Vamos bajando y lo probamos” o “Dejáme que lo hago primero a ver si lo entendi” (alumnos hacedores).

6. *Adaptá tu lenguaje verbal y corporal*

Adaptarte a tu alumno en lenguaje y actitudes corporales ayuda a que se sienta más cómodo al momento de prepararse a aprender.

Si tenés principiantes, usá vocabulario simple y demostrá y deciles que los

entendés, te ponés en su situación. Si en cambio los tratás con soberbia, usás lenguaje rebuscado, difícil y tu actitud es tomar distancia, se sentirán rechazados.

Hacer un curso de Programación Neuro Lingüística (P.N.L.) te ayudará mucho a entender lo más importante de la comunicación y aplicarlo en tu profesión. Usar frases como “Entiendo tu situación” o “Sé lo que estás sintiendo” hacen que tus alumnos sepan que te ponés en el lugar de ellos y los hace sentir mejor, ayudan a disminuir la ansiedad del aprendizaje.

7. *Mostrales el “futuro”*

En cada clase mencioná lo que tus alumnos pueden y deberían practicar y/o mejorar en la próxima clase.

Esto les da una idea de lo que sigue, de lo que necesitan y de lo que pueden llegar a lograr. Esto actúa como motivación constante.

Durante la clase, realizá pequeños resúmenes de lo hecho y lo que queda aún por hacer para esa clase y para las siguientes, aún si todavía no reservaron con vos.

Decíles el nivel en que se encuentran y a qué nivel pueden llegar.

8. *Hacé el seguimiento*

Mantener contacto con tus alumnos es esencial para la relación creada se mantenga viva.

Entregales tu tarjeta, pediles las de ellos, enviáles novedades o saludos para las fiestas por correo electrónico. Tomáles fotos digitales y enviáselas por mail.

Conclusión:

Según encuestas y estudios realizados, el 80% de los clientes que toman servicios deciden volver basados en como se sintieron con el prestador del servicio. Es más importante la relación y la “onda” que tenés con tus alumnos, que el contenido o lo que hacés durante la clase.

Tus alumnos, en forma consciente o inconscientemente se preguntan “¿Me gusta este instructor?”, “Es divertido?”, “Seguiría tomando clases con él o ella?”.

Todas las persona prefieren pasar mas tiempo con aquellas otras personas en las que se sienten bien, a gusto, que tienen paciencia, las entienden y tus alumnos hacen lo mismo con vos.

“Los grandes conocimientos engendran grandes dudas” –
Aristóteles

Bibliografía

- Dwina Noestbar: Shadowing: the all-around training tool. Instructors Edge Winter 2003
- Verónica Ocvirk: El miedo en los exámenes. Revista Viva, Noviembre 2005.
- Mental Edge. U.S.A.
- La inteligencia emocional en el trabajo. Hendrie Weisinger
- Mis sentimientos: ¿porqué siento lo que siento?. Ed. Guadal
- La comunicación eficaz. Dr. Lair Ribeiro
- C.S.I.A. Skiing and Teaching Methods.
- Miedos y Fobias. Sandra Sassaroni
- Mental Edge. _____
- Core Concepts for Snowsports Instructors. P.S.I.A.
- Interski Suiza 2003 - Final Report
- The Professional Skier. P.S.I.A.
- Schneider, Michael. D.P.M. Podiatrist-foot specialist
- Feedback Memo. Salomon
- Artículos varios: Snow Country, Ski Magazine, Skiing,
- SkiPro. C.S.I.A.
- Informes y Clínicas. Aspen Ski & Snowboard Schools - Deer Valley Ski School.
- Learning-style Inventory. McBer and Company.
- A.T.S.. P.S.I.A.