

MÓDULO 9

LA SESIÓN DE EJERCICIOS

Objetivos de aprendizaje

1. Enumere los componentes de una sesión de ejercicios completa
2. Describir qué hacer antes y después del entrenamiento para mantener a los clientes mayores seguros
3. Describir una rutina de preparación del movimiento funcional y una rutina tradicional de calentamiento cardiovascular
4. Identificar las directrices generales que se pueden aplicar a cada sesión de entrenamiento
5. Describe las técnicas de enfriamiento adecuadas.

Introducción

Una sesión de ejercicios completa incluye un tiempo de preparación de calentamiento o movimiento, una sólida rutina de entrenamiento funcional y un tiempo de flexibilidad o enfriamiento. En esta sección revisaremos cada uno de estos componentes y presentaremos opciones cuando trabajemos con clientes en diferentes niveles funcionales para estructurar una sesión de ejercicio segura y efectiva con clientes mayores. También presentaremos el modelo de "Ready, Set, Go, Ready, Go" que debe seguirse para todas y cada una de las sesiones de ejercicios.

READY – Qué hacer antes de la sesión

Los entrenadores deben estar completamente preparados para la sesión de su cliente antes de que comience. Esto incluye que se desarrolle la rutina de ejercicios, la instalación de equipos, la

limpieza del espacio de cualquier desorden, la comprobación del entorno (temperatura, iluminación) y estar disponible varios minutos antes de la sesión para saludar y dar la bienvenida a los clientes a medida que llegan. Los adultos mayores, en general, aprecian y esperan un alto grado de organización, limpieza y puntualidad. Muchos también disfrutan de los aspectos sociales de la sesión de ejercicios tanto, o más, que el propio ejercicio. Por lo tanto, es beneficioso saludar a los clientes por su nombre y pasar algún tiempo pasando el rato con ellos antes y después de la sesión. Esto construye una relación y confianza que los motivará a seguir ejercitando y continuar su formación con usted y sus instalaciones. Es igualmente importante, y potencialmente más, ayudar a los clientes a establecer relaciones con otros clientes. La formación en grupos pequeños es una gran manera para que los clientes se conozcan y se apoyen mutuamente. Para 1-1 capacitar a los clientes, haga un punto para presentarlos a otros clientes que están haciendo ejercicio al mismo tiempo y para hablar de los clientes que podrían conocer.

También es un gran momento para hacer un check-in previo al entrenamiento con cada cliente para asegurarse de que no hay nuevos problemas o lesiones que usted necesita saber para estar consciente de él. Durante este "pre-check" debe preguntar específicamente si tienen dolor, irritación articular, lesiones recientes o problemas físicos de cualquier tipo que usted necesita ser consciente de. Esto incluye cualquier signo o síntoma relacionado con sus condiciones preexistentes. Por ejemplo, si un cliente es diabético asegúrese de preguntar acerca de los signos y síntomas de bajo nivel de azúcar en la sangre (abordado más adelante en este manual), si ha comido recientemente y si ha revisado sus azúcares en la sangre. Si alguien tiene osteoartritis de rodilla pregúnteles cómo se siente su rodilla ese día. Además, cuando te das cuenta de que alguien se mueve más mal de lo habitual, cojeando o haciendo muecas a medida que se mueven,

entonces haz preguntas de sondeo para averiguar cuál es el problema. No dejes que te vuelen y digan "Estoy bien, no es nada de qué preocuparse" porque pueden estar ignorando un problema más serio que podría exacerbarse por el ejercicio. Usted quiere ayudarles a ser lo más seguro posible durante el ejercicio y esta información le ayudará a modificar su rutina para el día para acomodar cualquier problema que están teniendo.

También es aconsejable preguntar sobre el cumplimiento de la medicación para aquellos que manejan sus afecciones farmacológicamente, especialmente si experimentan algún síntoma como fatiga, aturdimiento, mareos, etc. Hay muy pocos medicamentos que afectan directamente la prescripción del ejercicio, pero es importante que sus clientes continúen tomando sus medicamentos regularmente hasta que un médico o farmacéutico les indique que los reduzcan o suspendan. Simplemente preguntarle a un cliente si ha tomado todos sus medicamentos habituales hoy en día es suficiente. Si no lo han hecho y no se sienten "normales", entonces eso es una buena indicación de que deben saltarse su entrenamiento ese día.

SET - Preparación de calentamiento y movimiento

Las rutinas de calentamiento cardiovascular general tradicionales, que normalmente incluyen unos minutos de cardio de intensidad ligera como caminar o andar en bicicleta, aumentan el flujo sanguíneo muscular, la oxigenación y la temperatura. Este tipo de calentamiento suele ser adecuado cuando se realiza un fortalecimiento cardiovascular o básico, pero es inadecuado para un programa de ejercicios de envejecimiento funcional porque no prepara adecuadamente al cuerpo para las diversas demandas neuromusculares que se le impondrán. Un enfoque más eficaz es realizar una rutina de preparación del movimiento que es específica del programa de

ejercicio funcional, pero también proporciona un estímulo cardiovascular ligero. Esto significa incluir movimientos multidimensionales y multi-planos que desafían ligeramente muchos aspectos de la función como la propiocepción, el equilibrio, la coordinación, etc. de una manera que eleva ligeramente la frecuencia cardíaca, el flujo sanguíneo y la temperatura.

La preparación funcional debe incluir idealmente componentes de calentamiento neuromusculares y cardiovasculares. Este doble beneficio se logra mediante la realización de una variedad de movimientos en combinaciones y secuencias que reflejan los tipos de demandas fisiológicas que se colocarán en el cuerpo. Si bien habrá algunas similitudes entre las rutinas de preparación del movimiento (por ejemplo, multiplanar, todo el cuerpo, variedad de contracciones musculares, etc.) también deben incluir aspectos específicos de la rutina de ejercicios y emparejados con las habilidades del individuo. Por ejemplo, si la rutina desafía significativamente el equilibrio y la propiocepción, entonces la preparación del movimiento debería centrarse más en esos componentes. Si la rutina se centra en la agilidad y la movilidad, entonces la preparación del movimiento debe dirigirse específicamente a esas áreas.

Hay situaciones en las que un componente cardiovascular es innecesario. Por ejemplo, si usted está trabajando con un cliente mayor frágil que necesita centrarse en el fortalecimiento básico y lucha con la realización de muchas actividades de la vida diaria, entonces un enfoque cardiovascular puede ser difícil de incluir y probablemente es innecesario. Es posible que la realización de una rutina de entrenamiento de equilibrio específica con un cliente con alto riesgo de caídas (o con caída frecuente) no requiera un calentamiento cardiovascular y probablemente se beneficiaría más de los movimientos de movilidad articular.

Una regla general es que la preparación del movimiento debe durar entre 4 y 5 minutos y consta de aproximadamente 30 segundos de 8 a 10 movimientos diferentes, pero esto varía mucho según las habilidades y necesidades del cliente individual. Para todos los clientes y especialmente para los clientes muy desacondicionados o frágiles, la rutina de preparación del movimiento debe considerarse parte del entrenamiento en lugar de algo que "debe hacer" antes del entrenamiento. Cuando se presenta como una parte esencial del entrenamiento, entonces los clientes son más propensos a hacerlo. En un grupo pequeño o grande, el líder obviamente puede iniciar la sesión de ejercicios con la rutina de preparación del movimiento. Sin embargo, una opción para el entrenamiento 1-1 es hacer que el cliente realice la rutina de preparación del movimiento antes de la sesión programada. Que sea su responsabilidad llegar 5-10 minutos antes para realizar la preparación del movimiento de ese día.

La intensidad de la rutina de preparación del movimiento debe ser ligera a moderada. Al final, el cliente debe sentirse caliente con una tasa elevada de pulso y respiración, similar a un calentamiento cardiovascular. La intensidad puede aumentar gradualmente a lo largo de la rutina mediante la manipulación espacial (rango de movimiento, profundidad, longitud de zancada, etc.), temporal (velocidad, tiempo), carga y otras características de los movimientos, así como pasar de movimientos más fáciles / más simples a más difíciles / complejos.

Se han incluido dos rutinas de preparación de movimiento de muestra. Estas rutinas son genéricas y no coinciden con las habilidades de un individuo específico. Una rutina está orientada a adultos maduros de menor funcionamiento y la otra está orientada a adultos maduros de mayor funcionamiento. Cada uno de los movimientos se puede escalar (progresar) o bajar (retroceder) de acuerdo con las habilidades de tu grupo o del individuo.

Ejemplo de calentamiento funcional para clientes de bajo funcionamiento

Tiempo: 4-5 min (20-30 segundos de cada movimiento)

- Lento peso corporal sentadillas o sentarse y ponerse de pie
- Marcha lenta en el lugar (con ayuda de equilibrio si es necesario)
- Patadas en el talón
- Desplante lateral corto con alcance de rodilla o pie a una mano en oposición (alternar izquierda y derecha)
- Tándem o Semi-Tándem Camina hacia adelante
- Alcances cuadrúpedos con brazo y pierna opuestos (lados alternativos)
- Puentes de glúteos en supina
- "Dead Bugs" en supina - Acuéstese boca arriba con los brazos y las piernas apuntando al techo (las rodillas se doblan a 90 grados). Extienda lentamente el brazo por encima y hacia la pierna opuesta hacia el suelo mientras mantiene el Core apretado y la espalda estable. Vuelva a la posición inicial y repita con el otro brazo y la pierna.

Ejemplo de calentamiento funcional para clientes independientes o de mayor funcionamiento

Tiempo: 4-5min (30-40 segundos de cada ejercicio)

- Marcha en el lugar con giro del torso (con las manos detrás de la cabeza tocando el codo con la rodilla opuesta)
- Pequeño Jump Squat con las manos detrás de la cabeza
- Body Weight Squats con patadas alternas en el talón
- Hand Walks (también conocidos como "gusanos de pulgadas") – De estar de pie llegar a ambas manos hacia abajo hasta el suelo mientras mantiene las piernas lo más rectas posible. Salga con las manos hacia fuera hasta que esté en una posición de pancha alta. Manteniendo las piernas rectas, camine con los pies hacia adelante lentamente para acercarse lo más posible a sus manos mientras mantiene las piernas relativamente rectas. Repetir.
- Alternando rodilla a pecho en posición de Plancha alta
- Grapevine (carioca) izquierda y derecha
- Aviones alternando izquierda y derecha (movimiento de deadlift de una pierna sin carga)
- Escalera de agilidad a velocidad moderada

La movilidad articular es otra área que es apropiada para la rutina previa al entrenamiento ya que muchos adultos mayores tienen restricciones de movilidad que afectan su capacidad para

moverse bien. Articulaciones como el tobillo, la cadera y la columna torácica pueden necesitar un poco de atención adicional para que la persona pueda moverse con mejor facilidad y menos molestias durante el componente principal de entrenamiento a seguir. Los flujos de movilidad se pueden infundir en la rutina de preparación del movimiento o abordarse por separado. Dado que las personas varían ampliamente en esta área se recomienda individualizar la rutina de movilidad para cada cliente y hacer que la realicen antes de la preparación del movimiento y / o en casa de forma regular. Al realizar estos como parte de la rutina previa al entrenamiento es mejor elegir movimientos que no dependen de largas y lentas retenciones. Estiramiento estático para mejorar la movilidad articular se utiliza mejor al final de la rutina cuando los músculos son más compatibles. Por lo tanto, puede ser apropiado incluir algunos flujos de movilidad antes de la sesión de ejercicio y, a continuación, terminar con estiramiento estático para mejorar la movilidad al final de la sesión.

GO – El entrenamiento

Después de la rutina de preparación del movimiento, el cliente debe estar listo para la rutina de entrenamiento. Más adelante se proporcionará más información en este manual sobre el diseño del programa, ya que esto variará ampliamente dependiendo del nivel funcional y las necesidades del cliente. Sin embargo, hay algunas directrices generales que son importantes recordar en cada sesión de entrenamiento.

Construir la autoeficacia – Los adultos mayores a menudo son nuevos en el ejercicio y no tienen mucha confianza en su capacidad para hacer ejercicio correctamente. El adulto mayor promedio no ha participado en ejercicio regular, deportes u otros movimientos desafiantes. A menudo no entienden la terminología del ejercicio o no tienen ninguna familiaridad con los equipos de

ejercicio estándar. Esto se magnifica para aquellos que tienen condiciones crónicas, problemas de equilibrio y otros problemas funcionales. Un individuo con osteoartritis, por ejemplo, normalmente experimenta síntomas como dolor, incomodidad y rango reducido de movimiento durante sus actividades diarias y espera que el ejercicio exacerbe esos síntomas. Temen lesiones y dudan en probar nuevos patrones de movimiento o desafiarse a sí mismos. Un concepto beneficioso es comenzar con el éxito. Esto significa comenzar con movimientos simples y de baja intensidad que pueden realizar con éxito con el mínimo dolor e incomodidad.

Enfoque en la calidad del movimiento: Conseguir que los clientes se muevan bien es tan importante como conseguir que los clientes se muevan más. Si bien queremos que nuestros clientes hagan ejercicio intensamente, también queremos que puedan moverse mejor. No sacrifique la calidad del movimiento para aumentar la intensidad. Esto es especialmente cierto para los movimientos más complicados y multidimensionales. Lo bien que funcionan patrones de movimiento más complicados puede decirle mucho acerca de su capacidad de movimiento general y el nivel de progreso que están haciendo. Recuerde la "Regla del 90%" al avanzar en su programa.

Estar listo para adaptarse: El programa de ejercicios se crea para el cliente y no al revés, así que prepárate para ajustar el programa según sea necesario durante la sesión. Incluso con una comprobación previa exhaustiva antes de la sesión a menudo existe la necesidad de hacer cambios debido a los niveles de energía, dolor o motivación del cliente. Monitorear a sus clientes de cerca mientras hacen ejercicio y solicitan sus comentarios puede ayudarlo a determinar cuándo un cambio de curso es beneficioso. Esto puede incluir regresión o progresión de

movimientos específicos o pasar de un tipo de programa (es decir, basado en habilidades, centrado en la fuerza) a otro o simplemente ajustar la intensidad.

Puede ser mejor: Si bien es común que las sesiones de entrenamiento duren 60 minutos, hay beneficios de usar sesiones más cortas de 30-45 minutos. Es difícil para los clientes frágiles y pre-frágiles y aquellos con condiciones específicas (como parkinson y demencia) tener la energía y la resistencia para entrenar durante sesiones muy largas, por lo que las sesiones más cortas son más apropiadas. Los clientes de todas las edades están ocupados y no tienen mucho tiempo para hacer ejercicio, por lo que las sesiones más cortas son más atractivas para muchos. Las sesiones más cortas cuestan menos y, por lo tanto, son más asequibles para un mayor número de personas, lo que significa más clientes potenciales. Puede parecer difícil crear una rutina de ejercicios efectiva que sólo dura 30 minutos, pero no es tan difícil como podría parecer inicialmente si se hacen algunos ajustes. Por un lado, la preparación del movimiento y las porciones de estiramiento después del entrenamiento pueden necesitar ser realizadas por su cuenta fuera de la sesión de 30 minutos. En segundo lugar, la rutina debe ser lo más eficiente posible moviéndose rápidamente de un movimiento a otro. Esto no significa apresurarse a través de la rutina o crear una alta demanda metabólica, sino simplemente no perder el tiempo entre ejercicios.

READY – El enfriamiento

Después o al final de un entrenamiento debe haber un período de enfriamiento para garantizar que los clientes estén seguros para irse. Para la mayoría de los entrenamientos no metabólicos, es suficiente tomar 2-3 minutos de trabajo de menor intensidad para permitir que su frecuencia cardíaca y respiración disminuyan. En estas situaciones, generalmente no es necesario controlar

la frecuencia cardíaca. Sin embargo, para un entrenamiento metabólico de mayor intensidad puede tomar 5-10 minutos de trabajo de menor intensidad para permitir la recuperación y comprobar las frecuencias cardíacas es aconsejable para asegurarse de que se han recuperado. Se recomienda un enfriamiento más largo (10 min) para algunas afecciones, como hipertensión. Este es también el momento más adecuado para realizar estiramiento estático que se puede preformatear en función de la rutina o individualizado para cada cliente. Mantenga cada estiramiento durante 30-60 segundos mientras anima al cliente a relajarse tanto como sea posible y a seguir respirando profundamente. Usted puede optar por reproducir música relajante durante este tiempo mientras usted les ayuda con su forma de estiramiento, proporcionar aliento para su esfuerzo durante el entrenamiento y darles instrucciones sobre qué hacer a medida que salen (ver sección GO a seguir).

GO – Qué hacer cuando los clientes se van

Termina la sesión como empezó, con un check-in personal con cada cliente y adiós. El check-in es para asegurarse de que no experimentaron ninguna molestia o agravación indebida durante el entrenamiento y para obtener sus comentarios sobre la experiencia del ejercicio. Para cualquier cliente que informe experimentar cualquier problema durante el entrenamiento pídale que se queden un par de minutos adicionales para que pueda abordarlos en privado. Es mejor no permitir que una persona que experimenta cualquier tipo de síntoma inusual se vaya por su cuenta sin que alguien continúe monitorizándolos.

La despedida debe ser positiva, alentadora y optimista. Sonríe, choca los cinco o abrázales y hazles saber que no puedes esperar para volver a verlos en su próxima sesión de entrenamiento. Incluso si el entrenamiento fue un reto para ellos o no lo disfrutaron tanto como de costumbre,

terminar con mucha energía positiva les ayudará a salir con una nota alta. Para los nuevos clientes esto es especialmente importante, ya que pueden haber sido aprensivos acerca de la sesión o sentir que no lo hicieron "bien". Este tipo de baja autoeficacia es común entre los adultos mayores que nunca han hecho ejercicio por lo que conviene tranquilizarlos para que sigan haciendo ejercicio.