

AGENTE DE

Transforme Sua **PAIXÃO** por

SAÚDE e FITNESS

em uma carreira PODEROSA

e imensamente



BEM-SUCEDIDA

MUDANÇA

JOHN BERARDI, PHD



ALTA LIFE
EDITORA
Rio de Janeiro, 2022

SUMÁRIO

XII

PREFÁCIO

Jonathan Goodman

XIV

INTRODUÇÃO

Como encontrei meu chamado e como você
pode encontrar o seu também

1

CAPÍTULO 1: OPORTUNIDADE

Como transformar seis desafios comuns do ramo em
oportunidades para o sucesso

24

CAPÍTULO 2: CARREIRA

Como usar seu propósito, suas habilidades únicas e seus valores para
trilhar o caminho de sua carreira

72

CAPÍTULO 3: CLIENTES

Descubra o que seus clientes realmente querem e
faça com que o recebam sempre

106

CAPÍTULO 4: COACHING

Como dominar a motivação, construir relacionamentos,
e permanecer focado em seus clientes

156

CAPÍTULO 5: NEGÓCIOS

Como construir seus sistemas, atrair clientes, e ganhar dinheiro

224

CAPÍTULO 6: REPUTAÇÃO

Como conquistar respeito e atrair profissionalismo
de elite para seu trabalho

278

CAPÍTULO 7: EDUCAÇÃO

Um currículo completo para se tornar o melhor dos changemakers

322

CONCLUSÃO

Uma Pessoa Com Tanta Pressa Raramente Alcança Bons Resultados

326

GUIA DE REFERÊNCIA RÁPIDA PARA PLANILHAS,
EXERCÍCIOS DE REFLEXÃO E RECURSOS

330

GUIA DE REFERÊNCIA RÁPIDA PARA AS PERGUNTAS E RESPOSTAS

334

RECURSOS EDUCACIONAIS

337

ÍNDICE

342

SOBRE O AUTOR

CAPÍTULO 1

OPORTU

UNIDADE

COMO

Transformar

SEIS DESAFIOS

Comuns do Ramo

EM **OPORTUNIDADES**

PARA *o Sucesso*

Há 40 anos, quase ninguém se exercitava “por diversão”.

Somente após o lançamento de *The New Aerobics*, do dr. Ken Cooper, em 1979, é que as pessoas começaram a fazer exercícios aeróbicos, como corrida, ciclismo, natação e esqui, de forma recreativa. As academias modernas não existiam até cerca de 30 anos atrás. Portanto, se atualmente você trabalha com saúde e fitness ou pensa em mudar para essa área, seu trabalho é uma inovação completamente moderna.

Se comparado com outras profissões existentes, como direito, medicina, clérigo e química, fica claro que o setor de saúde e fitness, como o conhecemos hoje, é *muito* jovem. Quase uma criancinha, ainda aprendendo a andar e a falar suas primeiras palavras.

Isso não é necessariamente negativo. A maioria das crianças é cheia de paixão e propósito. Podemos medir seu entusiasmo em decibéis. Sua energia gera ação e, por isso, elas são ótimas experimentadoras, aprendizes e praticantes. São o futuro!

Claro, elas também têm seus defeitos. A maioria é impulsiva e ingênua. Comete erros. Elas não pesam as consequências de suas ações e não têm maturidade para analisar “o que mais quero?” em vez de “o que quero agora?”. Isso as torna praticamente um primeiro rascunho, e não o produto final.

Essa descrição não poderia ser perfeitamente transposta para a área de saúde e fitness atual?

Somos apaixonados, entusiasmados, *fervorosos* por tudo que envolve alimentação, boa forma, saúde e bem-estar. E isso é ótimo! Precisamos mesmo de toda essa emoção e empolgação. Enquanto escrevo isto, o ramo já está crescendo. **Historicamente, vivemos o estágio inicial de um novo movimento e de uma nova profissão. E ela está mudando rapidamente. Somos responsáveis por moldar seu futuro.**

Antes de nos deixarmos levar pela empolgação, no entanto, nós que trabalhamos nessa área precisamos reconhecer que *também* somos inexperientes, impacientes e teimosos. Falta estrutura e sabedoria. Perdemos tempo em debates improdutivos, lançamos produtos vergonhosos, ignoramos o raciocínio científico e lutamos pelo que consideramos ser recursos limitados.

A parte boa disso? É completamente normal!

Ninguém espera que uma criança de 1 ano que acabou de aprender a andar complete um curso de guerreiro ninja. Nem que uma criança de 4 anos que acabou de aprender a mentir escreva uma dissertação sobre ética. Ou, ainda, que uma criança de 6 anos resolva problemas matemáticos complexos logo que aprender a somar. Sabemos que elas são jovens e inexperientes; por isso, lhes damos tempo e chance de se desenvolver. Geralmente, com apoio, ajuda e incentivo, isso acontece. O mesmo se aplica a novos mercados e profissões.

Vamos considerar a química como exemplo, uma das ciências mais antigas que existem. Há cerca de 3 mil anos, os humanos começaram a catalogar e a manipular metais. Desde então, foram mais de 1 mil anos até Aristóteles propor, de forma incorreta, que todas as coisas são feitas de quatro elementos diferentes. (Atualmente, são 118.)

Posteriormente, os seres humanos passaram outros 1 mil anos tentando transformar metais baratos em ouro. (Sim, séculos de alquimia.) Finalmente, na década de 1700, o oxigênio foi identificado, permitindo que compreendêssemos o que são elétrons, prótons, massa atômica e muito mais. A conclusão disso tudo: a química cometeu erros e acertos por 2.700 anos, durante o que podemos chamar de infância e adolescência, antes que os humanos fizessem avanços mais modernos.

No entanto, na maturidade, eles puderam ser realizados.

Sim, pode parecer frustrante pensar que muitas de nossas perguntas levarão um bom tempo até que sejam respondidas. Ainda assim, é animador saber que o trabalho que fazemos agora levará a progressos futuros. E esse futuro é promissor.

Este capítulo é sobre isso: esperança.

É sobre reconhecer que esse é um ramo novo, aceitar os obstáculos que acompanham essa realidade e transformá-los em crescimento pessoal e em um avanço do mercado.

Para ajudar nessa tarefa, este capítulo aborda os seis maiores desafios que identifiquei hoje na área de saúde e fitness. Em vez de tentar ignorá-los por constrangimento (*É... não tem nada para ver aqui, vou ficar ali do outro lado*), ou ficar na defensiva (*De jeito nenhum, isso não é verdade!*), que tal extrair oportunidades deles? Dessas oportunidades, surgem o aprendizado, o crescimento e a maturidade.

DESAFIO 1

△ *DISTÂNCIA* Entre Nós E Eles



OPORTUNIDADE 1

Diminuir △ *DISTÂNCIA*

Os dados sobre obesidade são assustadores. Está ocorrendo um aumento de doenças relacionadas ao estilo de vida, e os cuidados com a saúde estão em decadência extrema. Por outro lado, os profissionais de saúde e fitness têm soluções reais para esses três problemas. Então, há oportunidades reais para construirmos uma carreira fazendo a diferença.

Só há um problema: criamos uma grande distância entre as pessoas que *querem* ajudar (que chamarei de grupo 1) e aquelas que *precisam* de ajuda (o grupo 2).

O grupo 1 é formado por: você, eu e nossos colegas. Somos o pequeno exército de agentes de mudanças de saúde e fitness que são chamados para ajudar. Eu, claro, adoro esse grupo. Somos pessoas comprometidas e apaixonadas, empolgadas em divulgar e mudar a vida das pessoas.

Entretanto, nosso problema é que, às vezes, nossa paixão por saúde e fitness é confundida com a habilidade real de ajudar outras pessoas a melhorar as próprias condições de saúde e fitness.

Isso fica claro nos esportes, quando um atleta famoso e premiado tenta a sorte como técnico sem nunca realmente ter desenvolvido o domínio dessa prática. Ou nos negócios, quando os melhores vendedores sofrem quando tentam dar certo como gerentes de vendas.

Na verdade, você pode se exercitar como um louco e comer mais cenouras do que um cavalo vencedor da Triple Crown. Ou, ainda, ter diversos certificados e diplomas e mais títulos do que sobrenomes. Você também pode ter conseguido uma transformação pessoal gigantesca (como perder uns 45kg, completar um desafio físico desafiante, ou reverter uma série de doenças relacionadas ao estilo de vida). Você pode até mesmo manter uma atitude positiva, uma ética de trabalho inabalável e ter um coração de ouro.

Mas, se você *ainda não* tiver treinamento em coaching ou as ferramentas psicológicas necessárias para facilitar mudanças duradouras em outra pessoa, não estará pronto para a árdua tarefa de ajudar seus clientes.

Infelizmente, apesar de todo o foco em anatomia e fisiologia, séries e repetições, macro e micronutrientes, a área de saúde e fitness muitas vezes ignora a parcela relacionada ao *coaching* no trabalho de um coach. Pensamos no *corpo*, mas ignoramos a *mente*.

E isso precisa mudar!

Para o bem ou para o mal, esse foi o nosso legado. Todos herdamos as mesmas regras e ideias. Eu não fui uma exceção. Quando comecei nessa área, não sabia como ajudar a maioria das pessoas a conseguir alcançar resultados, especialmente aquelas que não se pareciam comigo. Eu me frustrava com “clientes difíceis” ou situações que pareciam desafiar todas as regras em que me apoiava. E, como eu só sabia ajudar uma parcela muito pequena de meus clientes, fiquei preocupado com o futuro de minha carreira. Sabia que estava faltando alguma coisa, mas não tinha certeza do quê.

Talvez você esteja se sentindo assim agora. Se esse for o caso, você não está sozinho.

De fato, a maioria dos profissionais de saúde e fitness está se perguntando — neste exato momento — por que mais clientes ou pacientes não estão conseguindo alcançar resultados que mudem suas vidas.

Eles pensam:

“Talvez eu precise de outro certificado.”

“Talvez eu precise voltar a estudar.”

“Talvez eu deva encerrar minha relação com esse cliente para não ter que lidar com isso.”

“Tomara que ninguém perceba que eu não faço ideia do que estou fazendo.”

Por causa disso, eles estão se desgastando. Sua paixão está se esvaindo, e seus sonhos estão se tornando cada vez menos importantes.

Conheça o grupo 2: os clientes em potencial — as milhões de pessoas que sofrem com seu peso, sua saúde e sua autoconfiança. Elas estão insatisfeitas, não apenas com partes do corpo e com suas vidas, mas com todos nós do grupo 1. E com toda razão.

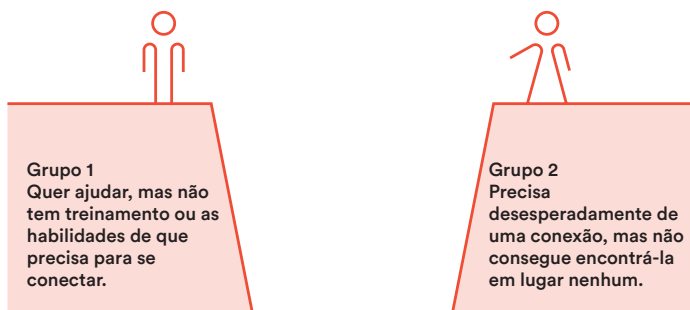
Elas confiaram em vários coaches e investiram em produtos que não funcionaram. Os livros sobre exercícios falharam. Os aplicativos de nutrição não as ajudaram a realizar uma mudança. Os profissionais não lhes deram ouvidos. Elas estão passando por uma crise de saúde.

Estão frustradas, sem esperança.

E, pior ainda, temos parte da culpa nisso. Quando essas pessoas fizeram perguntas redundantes ou se sentiram estranhas na primeira vez em que se exercitaram, nós reviramos os olhos. (*Novato!*) Quando sentiram dificuldades com coisas que não entenderam bem, nós as taxamos de preguiçosas. (*Você não quer isso o suficiente!*) Quando atingiram a meia-idade, fizemos comparações com ícones idealizados. (*Se tivesse se cuidado, estaria assim hoje!*) E, quando procuraram ajuda, pedimos que mudassem tudo sobre si mesmas e que vivessem uma vida completamente diferente. (*Não é uma dieta, é um estilo de vida!*)

Mas isso não seria como dizer às pessoas que elas simplesmente não podem ser *elas mesmas*? Que, para comer melhor, perder peso ou melhorar sua saúde, elas precisam ser como *nós*? Para mim, essa é a forma mais preguiçosa de realizar coaching. Não me surpreende que não seja duradoura. **Essas pessoas não querem ser como nós. Elas querem ser elas mesmas, só que mais saudáveis.**

E, assim, cria-se uma distância.



E o resultado? Apesar de toda a atenção à saúde e ao fitness atualmente, as pessoas ainda estão ficando cada vez mais obesas, doentes, sedentárias, com menor mobilidade e menos funcionais no dia a dia. E acabam tendo doenças “evitáveis”.

Isso significa que o ramo de saúde e fitness *ainda* não está melhorando a saúde, o condicionamento físico e/ou a qualidade de vida da maioria da população.*

Além disso, os centros de saúde e fitness tornaram-se lugares onde pessoas já saudáveis e em forma interagem com outras pessoas saudáveis e em forma, para fazerem coisas saudáveis e se manterem em forma. É claro que isso não é um problema. Se essas forem as pessoas a quem você deseja servir, vá em frente. Apenas sejamos honestos: majoritariamente, o ramo de saúde e fitness atrai um grupo muito pequeno de pessoas como clientes. Ainda que seja um pouco triste, também leva à nossa maior chance: a oportunidade do “oceano azul”.

Em seu livro *A Estratégia do Oceano Azul*, W. Chan Kim e Renée Mauborgne argumentam que empresas de sucesso geralmente criam “oceanos azuis”, onde seus produtos e serviços são tão únicos ou atendem a um grupo amplamente renegado que não há muita concorrência de atuação.

Em comparação, também temos os “oceanos vermelhos”, nos quais as empresas disputam com seus concorrentes sem piedade, pois todas oferecem produtos e serviços semelhantes para as mesmas pessoas. A analogia é que um oceano tomado pela competição ferrenha se torna um mar de sangue.

Em outras palavras, em vez de tentar atrair mais pessoas “como nós” (o que cria um oceano vermelho, porque é um pequeno grupo e todos estão tentando disputar sua preferência), seria melhor tentar atrair pessoas “como eles” (o que cria um oceano azul, porque é um grupo enorme e ninguém os atende adequadamente).

Vamos falar melhor sobre isso no Capítulo 3.

* Não só não estamos ajudando, como podemos até causar problemas de saúde. Considerando o custo de oportunidade, os ferimentos desnecessários e o ciclo constante de alternância de mudanças transitórias a curto prazo e de comportamento saudável a longo prazo. A indústria pode estar perdendo o tempo, a energia e a confiança das pessoas. Eventualmente, elas desistem e se sentem pior e mais confusas do que quando começaram.

DESAFIO 2

NÃO COMPREENDER O QUE
AS PESSOAS *Querem* **≡** *Precisam*



OPORTUNIDADE 2

Suponha **MENOS,** *Ouça* **MAIS**
≡ **TENHA EMPATIA COM**
AS PESSOAS *a Quem Você*
ESPERA *Servir*

Todos temos aqueles momentos em que surge uma ideia que muda tudo.

Um de meus momentos mais brilhantes foi graças a uma cliente insatisfeita da Precision Nutrition.

Os coaches de saúde e fitness geralmente supõem que os participantes de seus programas desejam ficar saudáveis e em forma — talvez perder peso, diminuir o colesterol ou apenas se exercitar mais. Bom, eu sempre imaginei isso. **Também supus que, se eu pudesse ajudá-los a alcançar essas metas físicas, meus clientes ficariam satisfeitos.**

Eu estava errado.

Há alguns anos, li uma resenha de uma ex-cliente de coaching em grupo. Alguém perguntou se ela recomendaria nosso programa. Esta foi basicamente sua resposta:

Não recomendo. Perdi um pouco de peso, mas nunca me senti conectada à minha coach. Realmente não precisava muito da ajuda dela. Mas, se precisasse, não sei ao certo o quanto ela teria feito. Então não, não recomendo.

Curioso sobre “em que” erramos, procurei em nosso banco de dados e descobri que essa cliente perdeu mais de 24kg em nosso grupo! Sim, *vinte e quatro*. Além disso, quase todos os dados que coletamos melhoraram — dados de saúde à composição corporal, passando por seu conhecimento sobre alimentação e nutrição, e até mesmo sua resiliência.

Entretanto, esta era a realidade: ela estava infeliz e *não* recomendava nosso serviço de coaching.

Talvez eu pudesse considerar que esses comentários viessem de sua natureza excessivamente exigente, por ela criar expectativas irracionais ou ser fundamentalmente desagradável. Eu pagaria um preço enorme por isso. Em vez disso, perguntei se ela gostaria de conversar para que eu pudesse entender melhor o que aconteceu.

E o que ela me disse mudou nosso negócio.

Apesar de ser algo agradável, perder peso e “obter resultados” *não era suficiente.*

Mesmo que estivesse em um grupo, ela não queria *se sentir* parte de um grupo. Ela queria a *sensação* de ter um relacionamento individual com seu coach. Alguém que pudesse contatar diariamente, que soubesse de sua agenda e dos nomes de seus filhos, que a fizesse se sentir especial, cuidada e valorizada. E não foi isso que ela recebeu.

Perdemos uma grande oportunidade de criar um relacionamento significativo e duradouro com essa cliente, e ela se foi, insatisfeita.

É claro que, *se tivéssemos* perguntado sobre seus objetivos, ela provavelmente não teria dito: “Quero me sentir conectada.” Isso acontece porque aprender mais sobre os clientes não é tão simples quanto fazer uma pergunta genérica qualquer. Você precisa aprender uma forma específica de fazer perguntas, que vou mostrar no Capítulo 3.

As respostas para essas perguntas têm valor inestimável para nós. Atualmente, elas estão mais presentes do que nunca. Assim, conseguimos identificar melhor os verdadeiros valores de quem prometemos ajudar. As pessoas se sentem mais bem servidas e mais conectadas, e nós ficamos mais felizes e satisfeitos com nosso trabalho.

Acredito que você possa sentir o mesmo!

DESAFIO 3

NÃO DEFINIR *Seu* PROPÓSITO

OPORTUNIDADE 3

DEFINA *o Seu* E ALINHE-O

COM SEUS *Talentos*

Em seu livro *Comece Pelo Porquê: Como Grandes Líderes Inspiram Pessoas e Equipes a Agir*, Simon Sinek argumenta que a maioria das pessoas vive suas vidas por acidente — encarando as situações da vida à medida que elas acontecem. A solução para isso, como ele propõe, é viver a vida de propósito, encontrar nosso “PORQUÊ” (o propósito, a causa ou a crença que nos inspira) e usá-lo como um filtro para escolher os cargos, organizações, comunidades e relacionamentos que provavelmente nos satisfarão.

Com base em minha experiência, a maioria dos profissionais que trabalha com saúde e fitness o faz porque passou por uma experiência transformadora. Talvez, como é meu caso, um mentor de saúde e fitness o tenha ajudado a remodelar sua vida e agora você queira fazer o mesmo pelos outros. Talvez isso faça parte de sua vida desde a juventude e tenha se tornado uma forma de se conectar com sua família ou de se expressar. Talvez você tenha perdido um ente querido em decorrência de uma doença que poderia ter sido prevenida e, desde então, tornou sua missão ajudar os outros a fugir de um destino igual a esse.

Não importa o motivo, você deve se conectar profundamente com seu propósito e declarar de forma explícita o motivo pelo qual ingressou nessa área. Porque pode ser um trabalho difícil. Você pode até mesmo se sentir como no filme *O Feitiço do Tempo*. Acordar, ir trabalhar, realizar sua lista interminável de tarefas, rever a política do local de trabalho, lidar com clientes, voltar para casa, arranjar um tempinho para autocuidado, ir dormir e repetir tudo no dia seguinte.

No entanto, quando temos uma noção clara da importância de nossos dias, quando sabemos como nossas tarefas diárias estão conectadas ao motivo de realizá-las, quando reconhecemos como elas levam “para a frente” algo que consideramos importante, as coisas ficam mais fáceis. Na pior das hipóteses, essa conexão ajuda a dar sentido aos nossos dias. E, na melhor delas, nos mantém entusiasmados, motivados e inspirados.*

Mas não pode parar por aí.

A verdadeira mágica está em alinhar seu objetivo com suas habilidades únicas.

O processo de habilidades únicas, popularizado por Dan Sullivan, um dos coaches de empreendedorismo mais influentes do mundo, define que:

1 Você é ou tem potencial para estar entre os melhores nisso;

2 Você realmente gosta de fazer isso;

3 Você realmente fará a diferença quando fizer isso.

Imagine um cenário em que você tenha um propósito sentido de forma profunda e explicitamente declarado e esteja trabalhando para usar seus talentos mais originais, divertindo-se e fazendo a diferença. #vivendoosonho

Sim, muitas pessoas do ramo de saúde e fitness têm fortes motivações para atuarem nesse meio. Porém, muitos precisam definir explicitamente seu objetivo (e isso exige um pouco mais de trabalho). Quando definido, é preciso descobrir como usar as habilidades únicas a serviço dessa finalidade.

No Capítulo 2, vou ajudá-lo a descobrir ambos.

* Uma grande amiga faz um exercício do livro *Comece Pelo Porquê: Como Grandes Líderes Inspiram Pessoas e Equipes a Agir* com seus alunos no início de sua oficina. Isso os ajuda a se concentrar no motivo por que estão lá e o que esperam como resultado; isso, por sua vez, ajuda-os a permanecer motivados e inspirados mesmo quando acometidos pela fadiga durante os longos dias de aprendizado.

DESAFIO 4

Tornar-se **ESPECIALIZADO** DEMAIS

OPORTUNIDADE 4

GENERALIZE e ABRACE

△ IDEIA DO GERENTE DE CASOS

“Procuro um personal trainer especialista em supino, uma nutricionista que foque a dieta da couve e uma massoterapeuta especialista no músculo PSOAS”, eis uma frase que ninguém nunca disse. Por que não? Porque os clientes em potencial — grupo 2, conforme descrito anteriormente — não pensam em termos de especializações.

De forma simples e profunda, os clientes só querem ajuda. Em suas vidas, sofrem algum tipo de dor — física, mental e/ou emocional — e querem que ela desapareça.

Ao mesmo tempo, a ideia de “se ater à sua especialidade” impede que os profissionais desse ramo ajudem o máximo possível. *Personal trainers não devem falar sobre alimentação. Coaches voltados para o treinamento de força não devem administrar a dor. Nutricionistas não devem falar sobre movimento.* Esse tipo de pensamento voltado para a especialidade de cada profissional aumentou a divisão entre aqueles dispostos a ajudar e quem precisa de ajuda.

Não acredita nisso? Então imagine que eu tenha um sobrepeso de 50kg, meu colesterol e açúcar no sangue estejam altos, sofra de azia, tenha dores na região lombar e perca o fôlego ao simplesmente cruzar a sala de minha casa. Imagine que essa seja minha realidade há um bom tempo, há 10 anos ou mais, e finalmente chegou a hora de pedir ajuda. Então, ao receber essa ajuda, descubro que vou precisar de:

Um médico para tratar de meu colesterol, açúcar no sangue e minha azia;

Um especialista em reabilitação física que tratará minha dor lombar;

Um nutricionista para ajudar no ajuste de minha dieta para perda de peso;

Uma matrícula em uma academia; e

Um personal trainer para me ajudar a descobrir como usar a academia.

É claro que meu plano de saúde cobre apenas uma pequena parte desses custos, nenhum dos especialistas trabalha do mesmo lado da cidade e tampouco sabe o que o outro está fazendo. Portanto, além de todos os exercícios, da alimentação saudável, do gerenciamento de estresse e do autocuidado para os quais preciso arrumar tempo, também preciso arrumar tempo para ser um gerente de projetos que supervisiona quatro novos funcionários em meio período, além de uma nova instalação.

É mesmo surpreendente que as pessoas sintam dificuldade diante dessa situação?

Sei que o que vou dizer agora será bastante polêmico — especialmente para aqueles que se dedicaram a desenvolver uma experiência real em uma área específica ou para aqueles que lucram com a divisão das coisas em especialidades —, mas é preciso dizê-lo: **no campo de saúde e fitness, o futuro pertence ao generalista, e não ao especialista.**

Sim, foi difícil dizer isso, uma vez que dediquei 12 anos de minha vida à minha formação no ensino superior, especializando-me mais a cada ano, e, agora, tenho o melhor certificado em nutrição do setor. No entanto, os sinais são claros: **existe uma excelente oportunidade para os profissionais que desejam ser “gerentes de casos” de saúde e fitness, “solucionadores” ou “concierges”.**

Claro que não há nada de errado em ter uma formação voltada para uma especialização. Isso também oferece muitas vantagens. Mas não se deve parar por aí. **Será preciso que o profissional do futuro dê suporte a todos os aspectos relacionados à saúde: movimento, nutrição, suplementação, sono, controle do estresse e muito mais.**

Será preciso que os profissionais sejam especialistas em cada uma dessas áreas? Não. Eles devem diagnosticar ou prescrever algo? Não. Mas será necessário ter treinamento e conhecimento para fornecer o equivalente a um “resumão” daqueles* em cada tópico.

Em outras palavras, os nutricionistas ainda focarão a nutrição. Os treinadores, o movimento. Médicos focarão o diagnóstico e o tratamento. Entretanto, cada um deles *também* compartilhará recursos e insights sobre outros tópicos relacionados ao estilo de vida. E eles poderão acessar sua lista de contatos com os nomes de outros profissionais de sua confiança — ou se referir a ela — quando precisarem responder a perguntas, ou quando alguém precisar de mais do que eles podem oferecer.

Essa mudança já está acontecendo, o que é ótimo! Mas está acontecendo muito devagar — em parte por causa do territorialismo e do lobby de organizações profissionais, mas, em especial, devido a velhos hábitos e reações instintivas. Por exemplo, em um grupo privado do Facebook do qual faço parte, um personal trainer e coach de estilo de vida mencionou que sua cliente recentemente recebeu um diagnóstico de doença renal e ele estava pensando em como ajudá-la. Ele foi bombardeado com pelo menos 50 comentários mais ou menos como este: “Você está saindo do seu alcance! Você não é médico! É ilegal e imoral ajudar! Fuja disso!”

Obviamente, esse coach não deve diagnosticar ou prescrever nada relacionado à doença renal. Mas ele pode agregar muito valor a essa situação, tornando-se parte da equipe de saúde de sua cliente.

Por exemplo, ele poderia ajudá-la a *encontrar ajuda*. Ela provavelmente está vivendo um momento assustador e estressante. A última coisa de que precisa é que seu coach de confiança diga: “Isso está fora do meu alcance. Tchau.” Portanto, ainda que ele não possa fornecer suporte a suas necessidades médicas ou nutricionais, ele pode ajudá-la a manter a calma, pensar com clareza e, talvez, até ajudá-la a procurar os profissionais de que precisa para seguir em frente. Além disso, caso ele se sinta confiante, poderá continuar apoiando suas práticas de exercício, sono e controle do estresse, em conjunto com sua nova equipe de assistência médica. Em caso negativo, poderia ajudá-la a encontrar alguém que

* Como o Resumão vendido nas bancas de jornal.

ocupe seu lugar. Basicamente, por um período de tempo, seu papel pode alternar de treinador e coach de estilo de vida para gerente de casos e concierge.*

Por fim, se quisermos adotar o coaching centrado no cliente de forma legítima (falaremos mais sobre isso no Capítulo 4), o passo seguinte mais lógico é desenvolver um conjunto de conhecimentos e uma prática de coaching mais robustos (discutiremos isso em detalhes no Capítulo 7). Não, você não deve buscar ser especialista em tudo. Mas deve buscar conhecimento geral em todas as áreas que contribuam para melhorar a saúde.

Seus clientes não estão interessados em realizar o agendamento perfeito ou em como estão estabelecidas suas proporções de macronutrientes. Eles querem viver uma vida mais saudável.

DESAFIO 5

FICAR Preso \triangle
OPÇÕES Educacionais

OPORTUNIDADE 5

CRIE a SUA PRÓPRIA

"TU-NIVERSIDADE"

Há toda uma variedade de livros, oficinas, certificações, seminários, sites e conselhos amigáveis disponíveis para profissionais de saúde e fitness. A informação é abundante, mas o contexto nem tanto. E quase ninguém está ligando um ao outro.

Não me interpretem mal: Eu adoro aprender. Como disse, fiz 12 anos de ensino superior (estudei medicina, filosofia, psicologia, ciência do exercício e

* Obviamente, você pode fornecer esse tipo de serviço mediante uma taxa, se necessário. Embora essa ideia possa soar incomum na área de saúde e fitness, o pagamento pelo gerenciamento de casos é muito comum na medicina.

bioquímica nutricional). Também investi uma enorme quantia de dinheiro em cursos de extensão tanto nas ciências de saúde quanto em outras áreas (coaching, psicologia da mudança, negócios, marketing, e assim por diante).

Isso quer dizer que comecei com uma base sólida, determinada pelas universidades em que estudei. Depois, continuei meus estudos, mergulhando mais fundo nas áreas em que tinha interesse, que faltaram na minha formação universitária ou que eu precisava aprender para dar continuidade ao meu desenvolvimento como profissional.

Atualmente, considero que falta essa base sólida em muitos profissionais de saúde e fitness. A maior parte de sua formação vem de cursos de extensão. Isso é um problema por dois motivos: primeiro, porque esses cursos não devem ser considerados fundamentais. A função deles é expandir uma base forte já construída. Por melhores que sejam os cursos, sempre vai faltar algo. Em segundo lugar, sem uma base sólida, os profissionais não estarão verdadeiramente prontos para tomar boas decisões sobre qual será o curso subsequente de que eles precisam. É claro que seguir nossos interesses é divertido e envolvente. Porém, não há qualquer garantia de que você aprenderá o necessário para ser um profissional eficiente.

Por exemplo, vamos considerar um personal trainer. Nos EUA, com um certificado de um curso de fim de semana, qualquer um pode começar a trabalhar nessa área. Depois disso, os melhores profissionais iniciarão um processo vitalício de aprendizado. Mas quais cursos eles devem fazer? E em que momento de sua vida profissional? Como acumular esse aprendizado de maneira progressiva?

Sem uma base sólida ou alguma orientação — o que chamo de contexto —, tudo é basicamente um jogo de adivinhação. Se errarem nesse jogo, muitos coaches terminam cronicamente ocupados com cursos, e com altos investimentos financeiros, sem resultar em um bom aprendizado.

Podemos comparar isso com a formação de médicos. Os médicos têm um currículo bem-estabelecido e plurianual que inclui cursos, experimentações clínicas, atuação de forma progressiva mais independente em consultas (ainda que sob supervisão) e avaliação específica do contexto. E isso é o que ele precisa fazer para *se tornar* apenas um clínico geral. Depois disso, eles enfrentam os requisitos dos cursos de extensão para ajudar a orientar suas carreiras por muito tempo após formados na faculdade de medicina.