

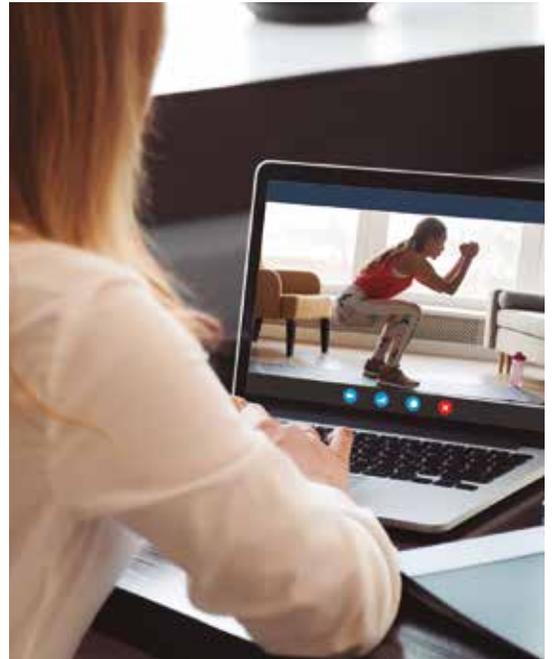
# RESILIÊNCIA E adaptação

## VEJA ORIENTAÇÕES PARA TRABALHO REMOTO EM EDUCAÇÃO FÍSICA

Em meio a ameaças à saúde pública, com pessoas leigas e amadoras aproveitando a fragilidade do momento para “orientar” treinos via Internet, cabe a você, profissional de Educação Física habilitado, mostrar seu diferencial e fazer a diferença. Demonstrar seu profissionalismo traz segurança para o beneficiário e credibilidade para o seu trabalho. Ajuda também a fortalecer a imagem da Educação Física na sociedade, esforço tão antigo do Sistema CONFEF/CREFs.

Para Claudio Peixoto, que orienta profissionais e empresas a gerirem seus negócios, a categoria tem a possibilidade de aumento do campo de trabalho. “O profissional de Educação Física vai sair desse quadro muito fortalecido. O que ele vai fazer com essa nova aceitação no mercado vai depender das competências e habilidades que irá desenvolver. Se ele enxergar apenas o fitness, vai deixar de lado a maior parcela da população, que quer se exercitar para manter a saúde e a qualidade de vida”, defende.

Veja, a seguir, algumas orientações para tornar ainda melhor seu trabalho remoto, durante o isolamento social:



**Registro e contato sempre à mostra** - Uma forma de se apresentar com profissionalismo é manter em destaque, reforçar e deixar sempre em evidência seu registro no CREF, sempre próximo ao termo “Profissional de Educação Física”. Vale lembrar que “Educador Físico” não deve ser adotado, ele é considerado incorreto. Conhecer com propriedade a nomenclatura da sua formação é um modo de mostrar ao beneficiário que você tem segurança no que faz. Não se esqueça de deixar em evidência, com fácil acesso, uma forma de contato rápido, como um número de celular com o aplicativo WhatsApp, por exemplo.

**Boa plataforma de videoconferência** – Uma transmissão de vídeo travando não só atrapalha o rendimento, mas desanima qualquer um. Na hora de passar seu treino, seu beneficiário só deve se preocupar em melhorar seu desempenho e executar com excelência os movimentos por você indicados. Por isso, dedique um tempo à pesquisa de uma plataforma de videoconferência de qualidade. Pesquise na Internet, pergunte para colegas ou até em grupos virtuais da profissão. Alguns programas utilizados são Zoom e Google Hangouts.





**Separe um espaço para trabalhar** – Por mais que vocês estejam juntos num momento – também – de lazer, sua relação com o beneficiário é profissional. Por isso, não é interessante deixar que apareçam muitos itens pessoais na sua transmissão. O ideal é um ambiente neutro e com luminosidade boa, organizado e com espaço suficiente. Se precisar, traga para essa região luminárias, abra cortinas e não esqueça de limpar a lente da câmera e de posicioná-la corretamente para captar com clareza a demonstração do exercício.

**Use as redes sociais a seu favor** – As redes sociais permitem criar notoriedade. Faça publicações em suas redes sociais explicando para a sociedade a importância da orientação de um Profissional de Educação Física. Não deixe de divulgar que está atendendo remotamente durante a quarentena e contar para as pessoas por que elas precisam desse serviço. Explicar sobre os benefícios para a saúde mental, por exemplo, é uma boa estratégia. Se preferir, pode compartilhar matérias sobre o assunto. No site do CONFEF, em “Clipping”, você encontra inúmeros conteúdos sobre o tema. Se autorizado, é interessante mostrar também os atendimentos que você tem realizado. Pode colher depoimentos de seus clientes, exibir resultados... use a criatividade.



**Explore seu conhecimento** – A principal diferença de um amador para você é o conhecimento. Então, por que não aproveitar essa vantagem? Ao prescrever um exercício, aproveite para explicar o motivo dessa escolha com exemplos práticos, entendendo a motivação do cliente: que grupos musculares ele trabalha, como impacta o sistema cardiovascular, ou que outros benefícios trazem para o corpo (ou para a mente) de quem o pratica. “O profissional, em momento algum, pode perder o viés acadêmico, o viés técnico, mas deve ajustar o discurso para que possa ser compreendido pelo potencial cliente”, orienta Peixoto.

**Capriche na anamnese** – Conhecer bem seu beneficiário antes de montar uma estratégia de treinamento para ele traz eficácia para esse planejamento e também passa segurança no seu trabalho. Por isso, não deixe de investir em uma boa anamnese, que pode acontecer por videochamada, por exemplo. Este também é o momento de dialogar com o beneficiário, a fim de entender que estratégia de atividade física poderá atender suas necessidades, de acordo com sua rotina e seus principais objetivos.



**Acredite no que você faz** – Suas estratégias de atividade física são tão eficazes, que você e sua família não ficam de fora. Utilize as Histórias, no Instagram e Facebook, e os Status no WhatsApp para postar a rotina saudável na sua casa. Além de provar que você acredita no poder da atividade física, ainda servirá de inspiração para quem te acompanha.

Essas medidas ajudarão a mostrar para a sociedade e para seus beneficiários o profissional excelente que você é. Garantir saúde e bem-estar à população durante a quarentena faz parte da sua

missão. Fique à vontade para nos marcar em seus posts nas redes sociais. Ficamos felizes de ver que a atividade física segura e bem orientada está sendo promovida em cada canto do Brasil.