

Enseñar – Encantando

Cuando hablamos de entrenar, decimos enseñar, y cuando hablamos de enseñar recordamos el basketball, pero cuantas veces dedicamos tiempo a saber o entender a quienes enseñamos, esas pequeñas criaturas que ven en nosotros la fuente mas directa de sabiduría baloncecística, que esperan aprender de como respiramos , hasta como pensamos, pues bien, hace un tiempo les entregue un pequeño aporte a sus vidas de entrenador de divisiones formativas, denominado **“CONDICIONES DEL ENTRENAMIENTO EN EDADES DE FORMACIÓN Y BASE”**, es hoy cuando quiero hacer referencia a un tema que desde hoy he de considerar personalmente importante, es el proceso de *encantamiento* , tengo la suerte de trabajar con jugadores de 6 años hasta 19 años, y es realmente maravilloso saber de que están encantados con tu trabajo.

La real academia española de la lengua define ENCANTAMIENTO como: *“Atraer o ganar la voluntad de alguien por dones naturales, como la hermosura, la gracia, la simpatía o el talento”* , partiendo de esta base nuestros entrenamientos serán la maravilla del proceso de encantar, en especial los mas pequeñitos, es lograr que cada entrenamiento, sea un descubrir, y sea a la vez un re-descubrir para nosotros como entrenadores, profesores, monitores o simplemente amigos y para ellos como niños, que el solo hecho de saber que deben asistir a una practica evoque en ellos la necesidad de aprender, por que para aprender debe existir un vacío, ese vacío lo genera la voluntad del encantamiento, que vello es cuando vez llegar a un niño de 6 años desesperado en la mañana a tu practica por aprender, no por pasarlo bien, sino simplemente por que no estuvo para la primera enseñanza. Esto ,amigos míos, vendrá de nuestra venta de la practica, por que en fin eso es lo que buscamos con nuestros entrenamientos , **VENDER**, ofrecer a nuestro publico objetivo, es decir alumnos, lo que otros no tienen, o no aprovechan, quien no venda su entrenamiento, vera que no tendrá compradores, es decir jugadores y en cada practica, perderemos nuestro negocio, cuando hablo de encantar, les ruego evoquen a aquellos que les han convencido en una tienda de comprar algo que realmente no necesitaban y que llegan a casa preguntándose por que lo compraron, claro el hombre les convenció que era la compra del año, es decir los encanto, y esa clase especial de hombres que son capaces de vender lo invendible también debemos ser nosotros, con la diferencia que vendemos algo que sabemos le servirá a nuestros alumnos , aunque estos no lo sepan, esa es la maestría de encantar , no con golpes ni malos tratos, si no con ternura y cariño, con dedicación y aprecio por lo que haces, recuerda que los niños , no son adultos en miniatura, si no personitas, que buscan y necesitan tanto ellos de ti , como tu de ellos, por que lamentablemente unos dependen de los otros, si tu trabajo mismo no te encanta es imposible que encantes a otros con tu trabajo.

Lo primero, en casi todas las categorías, el encantamiento se presenta por un proceso natural, es decir por *feeling* con tus alumnos, pero en otras costara un poco mas y eso dependerá solo de ti. Lo segundo es que todo proceso de encantamiento viene del convencimiento propio y el ajeno, si tu no estas convencido de lo sabes ellos no sabrán de ti. El entrenador debe tener un aura de enseñanza, el demostrar que eres capaz de enseñar y de hacer que aprendan es parte importante del proceso de encantar.

Colega, encanta con tu trabajo y haz que cada día sea un nuevo encantamiento para tus alumnos, convencer a un o y cada uno de tu trabajo será tu responsabilidad, y no de los niños.

Ama lo que haces, que todo lo que hagas con el corazón será entendido y correspondido con el corazón.

El entrenador debe estar formado por CUERPO, MENTE Y CORAZÓN, si alguno falla es igual que una mesa coja, todo lo que pongas sobre ella esta destinado a caer.

