

JORGE DÍAZ VÉLEZ

¿Cómo aprenden las personas?

El disertante marca como un gran error el hecho **de querer enseñar como nos enseñaron a nosotros** (viendo el paso del tiempo entre otras cosas)

Todas las personas aprenden distinto.

La disertación se basará en dar tips en para aprender un poco mejor y como enseñar en consecuencia.

“El excelente profesor es aquel que hace que cualquier cosa sea interesante”

En función de una visualización de los tiempos actuales, se nota un creciente desinterés por parte de los chicos: “no tienen interés en nada”

La pregunta es: **si vos no tenés interés en algo ¿podes aprender?**

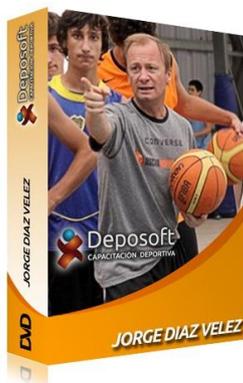
Ante la respuesta negativa, el disertante dice que hay que interiorizarse acerca de cómo funciona el cerebro, partiendo de la base de que *“el cerebro y la forma de aprender son dos cosas distintas”*

Se focaliza en las *emociones*: hay que provocarle algo al que queremos enseñarle, despertarle curiosidad

Sin emoción, no hay curiosidad (y no hay atención)

Con los chicos, es muy difícil obtener la plena atención

- ✓ Sin atención, no hay memoria
- ✓ Sin memoria, no hay aprendizaje



Si empezamos a aprender más acerca de cómo aprenden los chicos, vamos a hacer un mejor trabajo

Si conozco lo que retrasa el aprendizaje, no lo voy a hacer

¿Qué es lo que hace que los chicos no aprendan? De esta pregunta se desprende que *hay que generar interés por estar en el lugar* (aquí se habló previamente de cómo empiezan los chicos a jugar y que muchas veces lo hacen en contra de su deseo de querer estar en la cancha), para que el chico quiera estar en la cancha.

Por lo tanto, hay que prestarle atención a los chicos. Dicho esto, lo que sigue es que **tengo que demostrar interés en enseñar**.

Una gran queja de los alumnos (en general) es que muchas veces el profesor **no tiene interés en enseñar**. En consecuencia, muchas veces los profesores generan un sentimiento de rechazo de parte de los alumnos.

Según la experiencia del disertante, hay que salir del lugar del “YO” (poniendo al profesor en el centro de la escena como actor principal) para focalizarse en la necesidad de los jugadores. Hay que crear posibilidades para que los jugadores aprendan.

Hoy el conocimiento no está en el profesor como en épocas pasadas, está en internet (lo que sabe el profesor el alumno lo puede conseguir con una simple búsqueda en la red). Lo importante son *las formas en que se transmite la información; es cómo motivar al alumno para que aprenda*.

Todos aprendemos a por diversos *canales de aprendizaje*:

VISTA

AUDITIVA

KINESTÉSICO

(El ejemplo tomado fue cómo se estudia para los exámenes)

Esto aplica a los entrenadores:

- ✓ CANAL VISUAL (muestra, uso de tecnología, etc.)
- ✓ CANAL AUDITIVO (gritos, interminables explicaciones, aproximadamente el 60% queda afuera)
- ✓ CANAL KINESTÉSICO (explica breve y pasa a la acción)

Siempre hay un canal por encima del otro: hay que saber potenciarlo.

Con los jóvenes, el uso de la tecnología es importante en detrimento del canal auditivo.

Los jóvenes deben saber ejecutar para aprender, por lo tanto, hay que “atacar” al canal kinestésico para su mejor uso.

Hay jóvenes que quieren aprender, y otros divertirse: el profesor debe detectar esta situación y, en consecuencia, generar interés es la parte más compleja.

Enseñar es difícil, más complejo aún es que los alumnos aprendan. Por eso hay que apelar a las emociones.

Un ejemplo son los Campus de tecnificación: los jóvenes están focalizados en aprender. El interés del chico cambia con respecto a lo que pasa en el club, donde la situación de

aprendizaje varía en función del contexto donde se enseña. Por lo tanto, hay que generar un contexto para enseñar.

El canal auditivo mal usado genera desinterés en los alumnos.

Por eso, es muy importante el uso del canal auditivo en los momentos justos y con diversos tonos. Hay que provocar cambios dentro del mismo para generar interés en los alumnos. Lo mismo pasa en la clase: si no se generan cambios (por ejemplo, en los ejercicios) el tiempo se pierde (y el aburrimiento aparece)

Si los entrenamientos son entretenidos, las cosas son más fluidas.

¿A qué nos referimos con “entretenido”? El entrenamiento tiene que ser *cambiante, dinámico y activo*. Al hablar de cambiante el disertante destacó que “nadie puede mantener la atención constante en algo si siempre es lo mismo” (más en estas épocas “tecnológicas” donde los jugadores tienen un manejo donde ven más de una cosa a la vez con solo un click; las prácticas deben tener muy en cuenta este punto)

Lo de entretenido no se logra solo con los ejercicios: la **actitud del entrenador** en la práctica genera *contagio* y esto se trata en los valores: hay que transmitir a los valores en los que uno cree y demostrarlo.

La actividad permanente del entrenador es clave en generar todo esto de provocar cambios.

Las emociones son importantísimas a la hora de generar aprendizaje

Siguiendo con la disertación, el profesor marca que “los jugadores aprenden haciendo” y que la tensión en el alumno es grande a la hora de aprender. La diferencia entre el profesor y el aprendiz es que el profesor sabe como hacerlo lo que enseña, y el aprendiz aprende mientras hace. Por lo tanto, la diferencia está en la práctica.

No se aprende algo hasta que se lo hace y puede recordarse y repetirlo en el tiempo. El tiempo invertido en querer aprender practicando es vital.

Algo que se destaca es que a los jugadores les falta aprender sin la presencia de los entrenadores (más “playón”, más tiempo en el club). Hay cosas que no se aprenden con los entrenadores, se aprenden jugando.

Para aprender, hay que querer aprender.

LA ACTITUD DEL MAESTRO ES CLAVE PARA QUE EL ALUMNO QUIERA APRENDER

Los mejores profesores son los que:

- ✓ Generan interés
- ✓ Generan emoción
- ✓ Crean climas agradables
- ✓ Alejan las cosas lo más posible del aburrimiento

Se necesitan muchos más maestros que entrenadores, gente que se involucre con los chicos para despertarles emoción y que tengan más interés.

Nadie aprender nada si está aburrido.

Por lo tanto, hay que alejarse de lo aburrido, lo monótono y de las agresiones y humillaciones. Y si estar con lo alegre, lo entretenido, lo cambiante, lo novedoso, lo atractivos y dar confianza.

Como docente hay que dar confianza, crear sueños y generar ilusiones de que todos pueden llegar, y todos pueden aprender (después el tiempo dirá si es así o no para los alumnos)

¿Cómo se fundamenta todo esto que dice el disertante? Preguntando a los jugadores (la experiencia de estar en diversos Campus hace que los jugadores digan lo que sienten acerca de sus entrenadores en los clubes y de qué les gustaría que pasara cuando entrenan). Las preguntas son:

¿Cuál es la actitud (formas de comportarse, interés, etc.) de los entrenadores más valorada por vos?

- ✓ Capacidad de resolver las cosas e interés por enseñar
- ✓ Corregir, hablar bien

¿Qué espera de tu entrenador en cuanto al conocimiento que te brinda?

- ✓ Enseñar y sacar lo mejor de mí
- ✓ Que me enseñe a ser buen jugador y buena persona

¿Cómo te gustaría que sea la relación con el grupo de jugadores? (distante, amable, exigente, etc.)

- ✓ Amigable y exigente
- ✓ Amigable porque forma al grupo

¿Cómo deseas que sea el entrenador en divisiones formativas?

- ✓ Amigable y exigente
- ✓ Muy exigente

¿De qué manera puede humillarte un entrenador?

- ✓ Faltando el respeto con gritos exagerados o insultos
- ✓ Ignorando al jugador

¿De qué manera te puede ayudar o potenciar un entrenador?

- ✓ Exigiendo y motivando día a día
- ✓ Tratándome bien y dándome confianza



CONCLUSIÓN: *todo esto le permite al disertante recolectar información para ver cómo van cambiando los tiempos. Lo único que tiene en claro es que a los jugadores de hoy no se les puede enseñar básquet como le enseñaron básquet a él.*

Nuestro agradecimiento a Diego Ebra por este resumen libre

El video forma parte de nuestro canal de vimeo

www.deposoft.com.ar

Suscribite y por unSuscribirteuota mensual revive las disertaciones completas de profesionales de todo el mundo que comparten tu mismo objetivo.. Mejorar el basquetbol

Vías de comunicación

 @deposoft

 +54 9 3442 66 20 33

 academiadeposoft@gmail.com