

# ASESORAMIENTO A ENTRENADORES



Màster de Psicologia del Deporte y de la Actividad  
Física. UAB

Beatriz Galilea

Consell Català de l'Esport

Curso académico: 2007-08



**es sacar lo mejor de cada jugador por el bien del equipo**

**objetivo del entrenador**

# Rendimiento óptimo

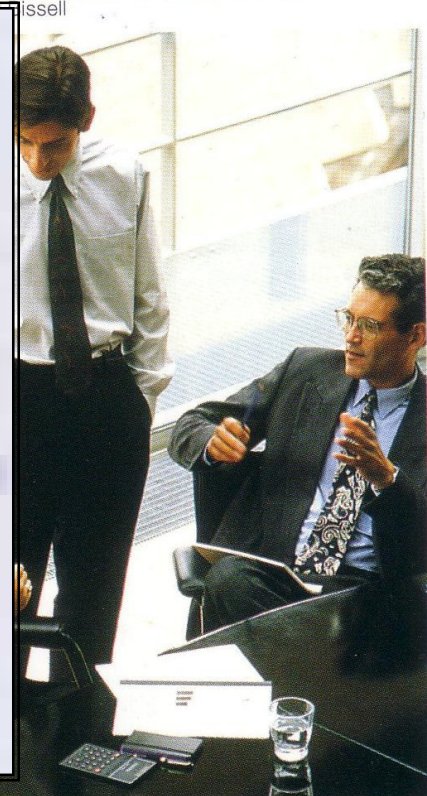
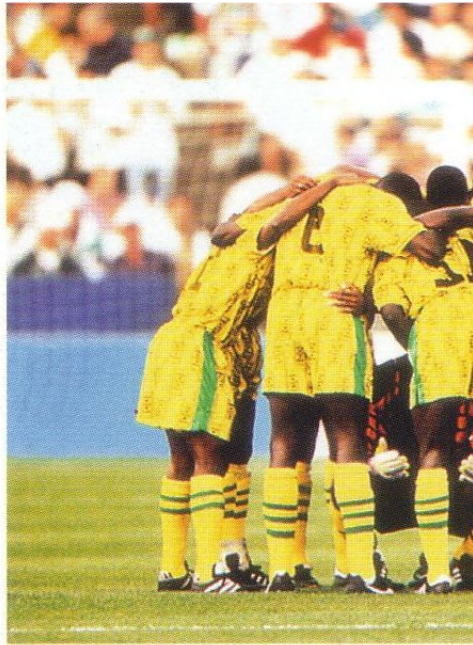


# Rendimiento óptimo

**HABILIDADES PERSONALES**

**GESTIÓN DE RECURSOS HUMANO**





# **INTERACCION ENTRENADOR - DEPORTISTA**

# 1. LOS LIDERES INFLUYEN EN EL RENDIMIENTO DEPORTIVO

## 2. FUNCIONES DE LOS LIDERES:

2.1. LIDERA

2.2. MOTIVA

2.3. COMUNICA



Enciclopedia Encarta, Effigie/Giovanni Giovannetti

# EL ENTRENADOR COMO LÍDER

## LIDER O DIRECTOR

- **EL DIRECTOR SE OCUPA DE LA PLANIFICACION, LA ORGANIZACION , LA PROGRAMACION, LOS PRESUPUESTOS , EL PERSONAL , LOS CONTRATOS**
- **EL LIDER, ADEMAS DE ESTAS FUNCIONES , ENFOCA LA DIRECCION DEL EQUIPO INLCUYENDO LA CONSECUACION DE METAS Y OBJETIVOS**

## **ELECCION DEL LIDER**

- ✓ **.EN OCASIONES SURGEN DEL GRUPO DE MANERA ESPONTANEA**
  
- ✓ **.EN OTRAS OCASIONES ASUMEN ROLES Y SE DESARROLLAN HABILIDADES**

# COMPONENTES DEL LIDERAZGO EFICAZ

## . CARACTERÍSTICAS DEL LIDER

**INTELIGENCIA**

**FIRMEZA**

**EMPATIA**

**MOTIVACION**

**FLEXIBILIDAD**

**AMBICION**

**AUTOCONFIANZA**

**OPTIMISMO**

# **. COMPONENTES DEL LIDERAZGO EFICAZ**

## **CARACTERÍSTICAS SITUACIONALES**

**DEPORTES DE EQUIPO vs. DEPORTE EQUIPO**  
**DEPORTES DE INTERACCION O DE OPOSICION**  
**TAMAÑO DEL EQUIPO**  
**TIEMPO DISPONIBLE**  
**NUMERO DE AYUDANTES( REPARTO DE ROLES)**  
**TRADICION**

# COMPONENTES DEL LIDERAZGO EFICAZ

## CARACTERISTICAS DE LOS MIEMBROS del equipo

**GENERO**

**NIVEL DE CAPACIDAD**

**PERSONALIDAD**

**NACIONALIDAD**

**EDAD**

**EXPERIENCIA**





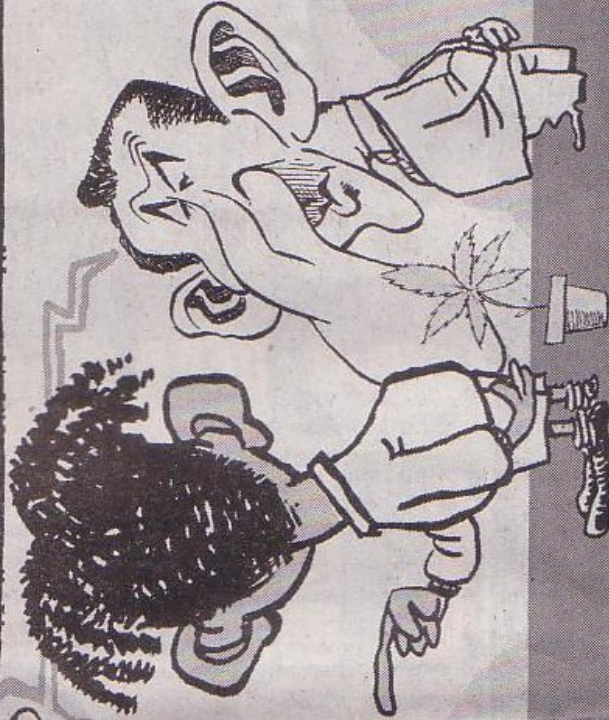
**PELOTAZOS**

Por KAP

¡MUY BIEN FRANK! PERO, DÍME, ¿CÓMO HAS MOTIVADO A LOS JUGADORES PARA LOGRAR ÉSTA GOLEADA?

LES DIGO A LOS GOLEADORES QUE SI NO ESPABILAN VAMOS A FICHAR A ETO'O EN SERIO...

¡Y YA VES COMO CORREN!



KAP

# **EL ENTRENADOR COMO MOTIVADOR**

**DEFINICIÓN: La dirección e intensidad del esfuerzo ( Sage, 1977)**

**OTRAS DEFINICIONES SERIAN:**

- ✓ **Una característica de la personalidad**
  - ✓ **Una influencia externa**
- ✓ **Como una explicación o consecuencia de una conducta**

# ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA MOTIVACION

- **La dirección** se refiere a si el individuo busca se aproxima o se siente atraído por ciertas direcciones



**objetivo**

- **Intensidad** se refiere a la cantidad de empeño que se emplea en una situación determinada



**autoeficacia**

# **MOTIVOS PARA LA PARTICIPACION DEPORTIVA**

- **IMPORTANCIA DE LAS RAZONES POR LAS QUE SE PRACTICA DEPORTE**
- **EXISTEN MAS DE UNA RAZON**
- **EN ALGUNAS OCASIONES EXISTE UNA LUCHA DE INTERESES PARA PARTICIPAR**
- **LOS MOTIVOS CAMBIAN A LO LARGO DEL TIEMPO**

- **IMPORTANCIA DE LAS RAZONES POR LAS QUE SE PRACTICA DEPORTE:**

- **PERSIGUE LA EXCELENCIA**
- **RECONOCIMIENTO SOCIAL**
- **DIVERTIRSE**
- **MEJORA DE SUS HABILIDADES**



# Clima motivacional percibido

- **Clima ego**

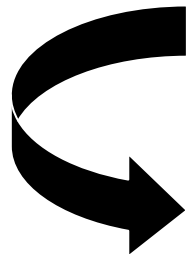
- ✓ **reconocimiento solo para los que tienen talento**
- ✓ **rivalidad entre los miembros del equipo**
- ✓ **valorar los resultados**
- ✓ **los errores son castigados**

- **Clima tarea**

- ✓ **valorar la tarea**
- ✓ **recompensar el esfuerzo**
- ✓ **valorar la cooperación**
- ✓ **todos en el equipo tienen un papel**
- ✓ **los errores forman parte del aprendizaje**

# COMUNICACION

## PROCESO DE COMUNICACIÓN



**CONTENIDO**

**EMOCIONES**

# OBJETIVOS DE LA COMUNICACION

- **CONVENCER**
- **EVALUAR**
- **INFORMAR**
- **MOTIVAR**
- **RESOLVER**



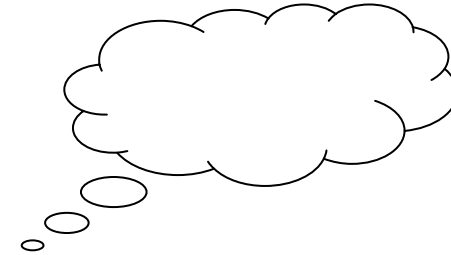
# PROCESO DE COMUNICACION

- **ENVIO DEL MENSAJE**
- **SE CODIFICA**
- **CANAL DE TRANSMISION DEL MENSAJE**
- **DESCODIFICACION DEL MENSAJE POR PARTE DELRECEPTOR**
- **RECIBIENDO EL MENSAJE**



# TIPOS DE COMUNICACIÓN

- **COMUNICACION INTRAPERSONAL**

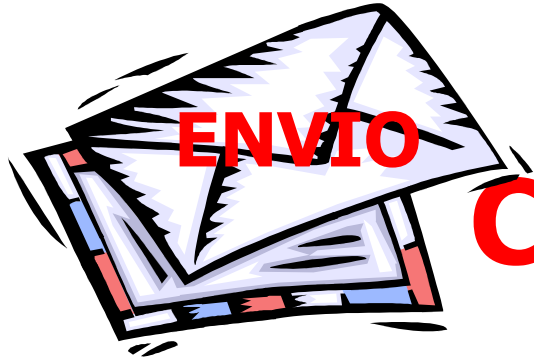


- **COMUNICACION INTERPERSONAL**



- **COMUNICACION NO VERBAL**





# TIPOS DE COMUNICACION

## MENSAJES VERBALES

- **SER COHERENTE CON LOS MENSAJES NO VERBALES**
- **MANTENER UNA ACTITUD DE APOYO**
- **REFORZAR MEDIANTE LA REPETICION**
- **HACER QUE EL MENSAJE SEA EL ADECUADO PARA EL MARCO DE REFERENCIA DEL RECEPTOR**
- **GENERAR FEEDBACK PARA SABER SI EL MENSAJE HA SIDO INTEPRETADO CORRECTAMENTE**
  
- **SEPARAR HECHOS DE OPINIONES**
- **CENTRARSE EN UNA COSA CADA VEZ**
- **LANZAR MENSAJES DE FORMA INMEDIATA**
- **ASEGURARSE DE QUE EL MENSAJE NO CONTIENE SIGNIFICADOS EQUIVOCOS**



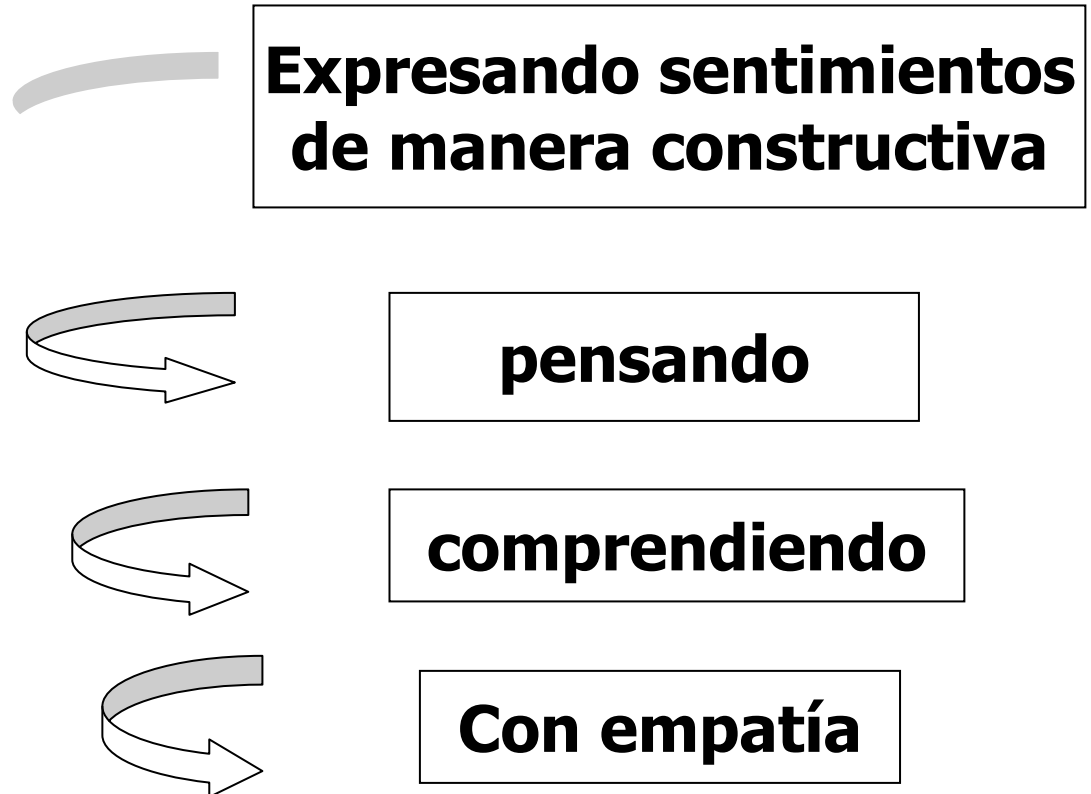
# TIPOS DE COMUNICACION MENSAJES NO VERBALES

- **ASPECTO FISICO**
- **POSTURA**
- **GESTOS**
- **POSICION DEL CUERPO**
- **CONTACTO**
- **EXPRESION FACIAL**
- **CARACTERISTICAS DE LA VOZ**



# CONFRONTACION

- CUANDO UTILIZARLA
- COMO UTILIZARLA:



# CRITICA

- **Afirmaciones en positivo**
- **Instrucciones orientadas al futuro**
- **Con cumplido**

