



Coaching Deportivo aplicado al Fútbol

Módulo 4. Fútbol hoy

**- CONMEBOL -
EVOLUCIÓN**

Unidad 4.1 Negocios x deporte

¿Qué paralelismos podemos trazar y comparar entre el mundo del deporte y el mundo corporativo? Ambos son competitivos: el club quiere ganar títulos y la empresa quiere ganar clientes y el mercado. La vida y los negocios son grandes juegos que jugamos. La afición es el cliente, el club es la empresa, el gerente es el director, el entrenador es el líder, el árbitro es la regla y las normas, el jugador es el empleado, y el gol es el gol.

Tanto en la empresa como en el club, el trabajo en grupo tiene que existir y funcionar. La fuerza colectiva es mucho mayor que la fuerza individual. Nadie tiene éxito solo. Las personas necesitan motivación, pasión, compromiso, razones y motivos para luchar, tanto en la vida como en el deporte.

Todos pertenecemos a un sistema, a una sociedad que vive en armonía. Somos un grupo de personas que vive en un lugar determinado y en un momento determinado, y esto sucede en el deporte y en la vida corporativa. Somos unidades que pertenecen a un todo mayor, que están relacionadas entre sí.

Estas experiencias vividas en el deporte se pueden llevar y adaptar a las empresas. La disciplina, el respeto y las ganas de ganar son características del deporte que encajan a la perfección en el entorno industrial.

Querer ser campeón, ganar, buscar mejorar el rendimiento son rasgos de los deportistas que los empleados de la empresa pueden asimilar. Afrontar los problemas de frente y superarlos es una de las virtudes que nos enseña el deporte. Luchar por los logros, jugar para ganar, atreverse, no estar a la defensiva y jugar para no perder son hábitos que se pueden implementar en las corporaciones, y el hábito hace al monje. Crear pensamientos ganadores y positivos es un vínculo que podemos establecer entre el deporte y los negocios. No esconderse en busca de excusas es característico de los atletas ganadores.

El fútbol une a los pueblos, sirve de ejemplo y está lleno de historias motivadoras. No importa el país ni el continente, todos estamos conectados a él de una forma u otra, y esto sirve para crear comparaciones entre el fútbol y nuestra vida cotidiana. Desde la antigüedad, el deporte se ha relacionado con la victoria y la derrota, con ganar y perder, con el éxito y el fracaso. ¿Y no es eso lo que ocurre a diario en las empresas? ¿Las empresas acaso no tienen que alcanzar objetivos? En el deporte, ¿no necesitamos ganar campeonatos? ¿Son tan grandes las diferencias? ¿Es mucho más rápido el que consigue la *pole position* que el que queda en segundo lugar? Un corredor que saca unas milésimas de segundo por delante de su competidor ¿cuánto mejor es que el otro? ¿El que recibe cien veces más recibe cien veces mejor que el otro?

Las dificultades a las que nos enfrentamos en el deporte se replican en el mundo corporativo. La adversidad solo sirve para prepararnos para ser mejores personas, deportistas y

colaboradores. En el deporte y en la vida profesional, quien siempre hace las mismas cosas siempre tiene los mismos resultados. El trabajo duro y competente es una fórmula para el éxito, y culpar a la buena o mala suerte del éxito o el fracaso no es una excusa para lograr o no lograr el éxito. El concepto de que cuanto más trabajo, más suerte tengo es cierta, y se aplica al deporte y en la vida.

El espíritu ganador de los deportistas se puede implementar en la cultura de las empresas. Aquellos que tienen un espíritu ganador no se conforman con lo común, con hacer cosas normales y sin soñar. Este tipo de personas buscan algo más: excelencia. Siempre entregan más de lo que se les pidió y se sienten orgullosos de ser así, hacen más de lo acordado. Son los números 10 de la empresa, los que marcan la diferencia. Al igual que en el fútbol, el talento por sí solo no es suficiente, tiene que haber sudor y trabajo en equipo; solo así las empresas obtendrán beneficios y lograrán sus objetivos. Con los números 10 las situaciones no se repiten, porque son creativos, atrevidos, confiados.

Intenta tener personas en tu equipo con el perfil de los números 10. Pero recuerda: un equipo solo avanza si todos sus miembros tienen el mismo objetivo en mente, si todos reman en la misma dirección. Todos los miembros del equipo cruzan la línea de meta juntos, nadie puede llegar antes que los demás. Somos parte de un grupo, y cuando ese grupo gana, todos gana; y cuando ese grupo pierde, todos pierden.

En un equipo, solo los que tiran el penalti pueden fallarlo; los únicos que no fallan son los que no lo intentan. Los errores son parte del juego, y todos tenemos que saber cuál es nuestro rol dentro del equipo, los delanteros atacan y los defensores defienden.

Todos tenemos acceso al conocimiento. La diferencia yace en qué es lo que cada uno hace con ese conocimiento. Somos libres de tomar decisiones, y para hacerlo, podemos guiarnos, en gran medida, de las experiencias del deporte. Usa el deporte como ejemplo, mira el largo plazo, compara un año de trabajo con una temporada; mira la película, no solo la foto.

La alineación de un equipo de fútbol también se puede comparar con el organigrama de una empresa. En un equipo, están el portero, el defensa, el centrocampista y el goleador; están el gerente, el *coach*, el masajista, el médico, el asistente y todos los componentes del cuerpo técnico. En las empresas, tenemos al director, a la gente de RR. HH., al vendedor, contador, CEO, SAC, encargados de posventa y de otros sectores de la empresa. Tanto en un equipo de fútbol como en una empresa puede suceder que su grupo multidisciplinario no esté en armonía y que el éxito no sea suficiente. Si no todo funciona en equipo, el fracaso es seguro.

Las nuevas tecnologías han llegado al mundo corporativo. Y el fútbol, igual que las empresas, ha evolucionado. Este deporte ha cambiado: es más rápido, pero espectacular. Las transformaciones suceden a diario, y si no estamos abiertos a estos cambios, nos quedamos atrás y perdemos competitividad.

A la misma velocidad que ha evolucionado el fútbol, ha evolucionado la sociedad. La necesidad de tomar decisiones es cada vez más urgente e inmediata. Esas tareas aburridas y monótonas ya no existen. Como en el fútbol, ya no tenemos tiempo para pensar y reflexionar durante siquiera segundos, todo es más instintivo. En el día a día, ya no tenemos el lujo de posponer decisiones y acciones, tenemos que resolverlas en tiempo real.

Unidad 4.2 Planificación financiera

La planificación financiera en la carrera de los deportistas es un tema controvertido y difícil de entender. Cada caso es diferente y las realidades son completamente diferentes, lo que da lugar a diferentes opiniones e interpretaciones.

Por lo general, el deportista de alto rendimiento tiene una carrera corta e intensa, y deja de competir a temprana edad, con toda la vida aún por delante. Salarios altos y excelente sueldo son privilegios de una minoría; no todos tenemos grandes patrocinios, sueldos ni premios. Necesitamos planificar después de la carrera deportiva, después de la jubilación como atleta. Es fundamental prestar atención a la planificación financiera.

Planificar un futuro financiero estable, claro y definido es una de las prioridades que nos debe preocupar desde el inicio de nuestra carrera. Las dificultades que encontramos para estudiar, obtener conocimientos y prepararnos para esta segunda etapa de nuestras vidas son claras, y muchas veces nos damos cuenta solo cuando nos detenemos.

Estamos bien pagados durante un periodo de tiempo corto, generalmente cuando somos muy jóvenes, y todo lo que acumulemos puede acabar rápidamente si no tenemos una planificación responsable, con normas para la administración de los bienes obtenidos y su posterior aplicación. Lamentablemente, la rutina de entrenar, viajar, competir nos suele dejar sin tiempo para pensar en ello.

El pico de los atletas profesionales en el fútbol es alrededor de los 25 a 32 años, y el final de sus carreras es aproximadamente entre los 34 y los 38 años. La sugerencia es ampliar conocimientos sobre administración y finanzas, buscar profesionales competentes e instituciones creíbles que ayuden en el manejo de los recursos adquiridos durante la carrera. No esperes a la fase final de tu carrera para comenzar la planificación financiera. Utiliza la fase de transición, toma decisiones mientras aún eres un atleta, el proceso debe iniciarse mucho antes del día en que "cuelgues las botas".

Esta iniciativa garantiza la seguridad y el crecimiento de los activos, y los expertos en el sector son fundamentales en las correctas aplicaciones de nuestro dinero. Muchas veces no sabemos que alguna compra no es un gasto, sino una inversión, pero los expertos sí. Remunerar a estos profesionales es justo y necesario. Una visión a corto, mediano y largo plazo evitará riesgos y nos garantizará una jubilación sin problemas ni dificultades, y esto, a su vez, evitará que seamos vulnerables a imprevistos.

Unidad 4.3 Marketing personal

Construir una marca personal sólida es un elemento esencial tanto en el mundo deportivo como en el corporativo. Cuando terminamos nuestra carrera como deportistas, dejamos una huella personal, una imagen que queda grabada en la memoria de las personas. Esta reputación que hemos construido a lo largo de los años es de inmensa importancia, independientemente de si continuamos como empresarios, líderes de equipo o permanecemos en el mundo del deporte.

Al igual que las grandes empresas utilizan el concepto de *branding* para comunicar sus marcas y posicionar sus productos en el mercado, nosotros, deportistas, también podemos aplicar esta estrategia para desarrollar nuestra marca personal. La marca personal implica una evaluación honesta de cómo nos perciben los demás, los entrenadores, los medios de comunicación y el público en general.

Nuestra historia de superación, dedicación, disciplina y competencia en el deporte es un gran activo en el mundo corporativo. Estos valores son muy apreciados y deben ser utilizados como ventajas después de que finalice nuestra carrera. Reconocer nuestras fortalezas y características sobresalientes es esencial para que podamos trabajar de manera efectiva en nuestro *marketing* personal.

Una vez que definimos cómo queremos ser vistos y qué queremos lograr, el siguiente paso es actuar de una manera que sea coherente con nuestras palabras y actitudes. Ser auténtico es primordial, ya que tratar de crear un personaje acabará comprometiendo la credibilidad de nuestra marca personal. La sinceridad y la legitimidad de nuestras ideas y pensamientos son la base para establecer conexiones reales y duraderas con las personas que nos rodean.

Gestionar la reputación ganada es tan difícil como conseguirla. Es un trabajo continuo, que exige atención y cuidado constantes. Cada interacción, ya sea presencial o virtual, puede afectar nuestra imagen. Por lo tanto, es esencial garantizar la coherencia y la autenticidad en todas las situaciones. Es un proceso a largo plazo, pero los resultados pueden ser muy gratificantes.

Nuestra marca personal es un legado que dejamos, es la forma en que seremos recordados por la gente y en que seremos percibidos en el mundo. Es una responsabilidad que no se debe subestimar, ya que puede abrir puertas y oportunidades o cerrar caminos.

Unidad 4.4 Atletas y redes sociales

Hoy en día, la interacción con las redes sociales es inevitable e intensa. Se trata de un factor tecnológico importante que debemos conocer y saber aprovechar. Las estrategias para las

publicaciones, los mensajes y las interacciones deben estar en sintonía con lo que creemos y pensamos.

Mantener una línea coherente en las redes sociales es una decisión inteligente, y esta línea debe ser monitoreada y alimentada diariamente. Una buena relación con la prensa y nuestros seguidores es clave para consolidar nuestra reputación.

¿Qué comunicar? ¿Cómo? ¿Por qué? ¿Quién? ¿Cuándo?: son todas preguntas que debemos hacernos. Debemos ser discretos, dar información veraz, no crear noticias falsas, posicionarnos claramente, respetar las opiniones de los demás, abordar temas relevantes, ser oportunos, escribir con una gramática correcta, no involucrarnos en controversias inútiles, no responder por impulso, dejar de lado las emociones, publicar el lado negativo y positivo de las situaciones, no ofender a las personas ni responder los comentarios con insultos, no esconderse cuando los temas controvertidos estén en la agenda, agradecer y elogiar a las personas, y ser simples y claros.

Unidad 4.5 Comunicación

La comunicación en la vida de los atletas, entrenadores y directivos es clave. Hacerte entender es fundamental para que los demás entiendan tus ideas, tu modelo de juego y la forma en la que quieres gestionar el grupo. Tener empatía, compenetración, es un diferencial para entrenadores y deportistas. Cuando somos capaces de conectarnos, nos acercamos, establecemos un vínculo más grande, nos unimos más. Si sentimos lo que realmente sienten los demás, nos convertimos en uno, somos más fuertes y es más difícil que surjan problemas de relación. Al conectarse con varias personas al mismo tiempo y estar en sintonía, las posibilidades de éxito aumentan considerablemente.

¿Cómo te estás comunicando?

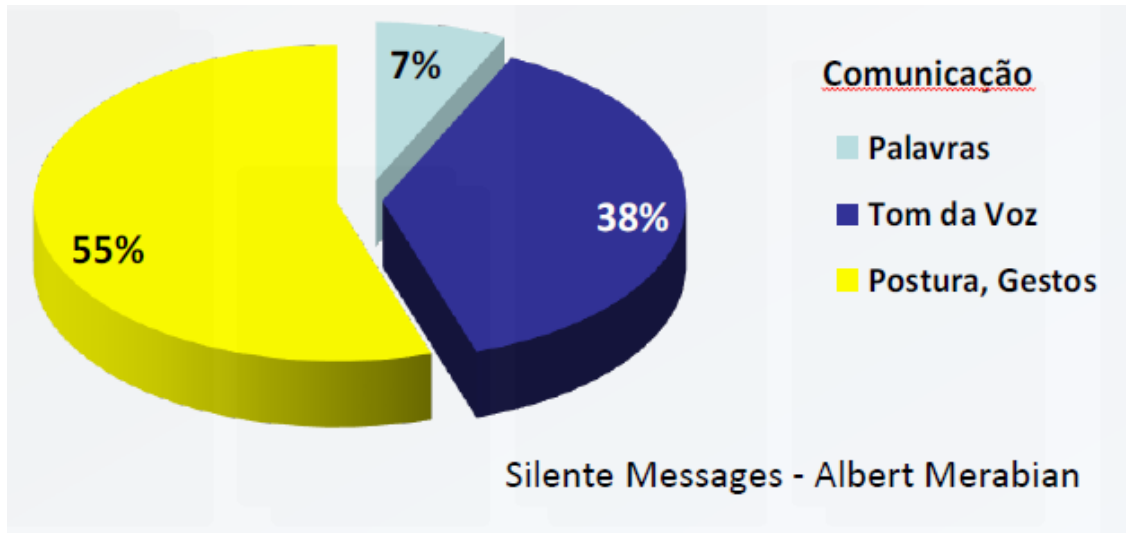
La comunicación es una habilidad fundamental para un líder en el contexto deportivo, y las teorías nos muestran la importancia de dominar este arte. Para conseguir que el equipo funcione bien, el entrenador debe ser consciente del lenguaje que se utiliza en cada situación, siendo claro, directo y haciendo uso de gestos y palabras fácilmente comprensibles.

La comunicación va más allá de compartir pensamientos y actitudes: influye en la motivación, la concentración, la estrategia, las habilidades, las actitudes y los sentimientos de los atletas. Así, el *coach* se enfrenta al reto de transmitir sus mensajes de forma adecuada, adaptándose a las necesidades y las características de quien lo escucha.

La excelencia en la comunicación es una tarea que el *coaching* deportivo puede potenciar significativamente para el entrenador. La claridad del objetivo y del contenido del mensaje es crucial para establecer una perfecta sintonía entre entrenador y deportista.

Conocer a tus deportistas es fundamental, teniendo en cuenta sus características intelectuales y culturales, su madurez, su inteligencia emocional y su grado de comprensión. Esto ayuda a elegir el enfoque más eficiente para transmitir el mensaje de una manera impactante.

Figura 1: Componentes de una comunicación



Fuente: [Imagen sin título sobre componentes de una comunicación], s. f.

El proceso de comunicación consta de cuatro partes: emisor, canal, mensaje y receptor. El *coach* debe ser consciente de su lenguaje corporal, que representa el 55% de la comunicación, y utilizar las palabras de forma positiva y alentadora, ya que solo representan el 7% del mensaje.

La entonación de la voz, el vocabulario, la credibilidad, la apariencia y el lenguaje corporal son aspectos cruciales para una comunicación de calidad. La lectura corporal durante las interacciones con los jugadores permite al entrenador comprender cómo se recibe el mensaje.

La credibilidad se gana a través de una comunicación natural, espontánea y auténtica, demostrando conocimiento y autoridad en el tema. El uso de información correcta, veraz y relevante, así como de experiencias personales y metáforas, es una herramienta para convencer a los jugadores.

La imagen y la apariencia del entrenador también juegan un papel importante, ya que contribuyen a la formación de la opinión de los demás. Para tener éxito en el discurso, las acciones del entrenador deben ser congruentes con sus palabras y ejemplos personales.

Evitar el uso de palabras y expresiones “no”, “pero”, “no puedo”, “intentar”, “debo”, “tengo que” y “necesito” es esencial para una comunicación más efectiva y positiva. En su lugar, deberíamos utilizar términos más afirmativos, centrándonos en acciones concretas y objetivos alcanzables.

Llevemos esto a nuestro mundo, el deporte. Tomemos la oración “No voy a fallar pases en el juego de esta noche”. Si quitamos la palabra “No”, el resto de la oración significará que voy a fallar pases. Si, en cambio, decimos “Voy a golpear todos los pases en el juego de esta noche”, estamos cambiando la forma en que enviamos el mensaje a nuestro cerebro y ponemos en palabras que vamos a realizar las acciones que queremos lograr.

Otra palabra peligrosa es “pero”. Niega todo lo que has dicho antes. Puedes elogiar a una persona, elogiar sus actitudes, su comportamiento, sus acciones, *pero* si usas esa palabra, pones bajo sospecha todo lo que dijiste antes.

“No puedo” es también una palabra con la que debemos tener cuidado. “No poder hacerlo” demuestra incapacidad, falta de talento y de calidad, debilidad. Expresa que no estamos lo suficientemente capacitados para realizar ciertas funciones, y que estamos limitados y condenados al fracaso.

La palabra “intentar” siempre va seguida de dudas, de preguntas sobre si lo lograremos o no, implica la posibilidad de fallar. Siempre viene con una excusa o una justificación implícita. Intentar algo no es lograrlo, es justificarse de antemano por algo que tal vez no funcione. “Intentaré marcar el gol desde el punto de penalti”: si cambiamos esta oración y usamos el verbo “marcaré” (“Marcaré el gol desde el punto de penalti”), ¿no cambia la forma en que afrontaremos el reto de lanzar el penalti?

Otras tres expresiones que pueden ser trampas en nuestro camino y para nuestra comunicación son: “debo” “tengo que” y “necesito”. Te hacen saber que las decisiones no están bajo tu control, que no eres dueño de tu vida, que algo externo puede interponerse en el camino de tus planes. El consejo en este caso es sustituirlas por “quiero” “decido” y “lo haré”.

Por otro lado, decir “*Si* consigo un contrato con un equipo europeo” es muy diferente a decir “*Cuando* consiga un contrato con un equipo europeo”. Sustituir el “*si*” por el “*cuando*” es un ejemplo de confianza, de convicción, de que hay certeza de que algo va a pasar.

Otro caso es la palabra “espero”. El verbo “esperar” nos recuerda la lentitud, la procrastinación, la comodidad. No es lo mismo decir “Espero aprender a hablar inglés con fluidez” que decir, por ejemplo, “Sé que voy a aprender a hablar inglés con fluidez”.

El uso de tiempos verbales también es una práctica que nos ayuda a dar más credibilidad a nuestro discurso. Cuando usamos verbos en tiempo pasado para describir problemas, situaciones incómodas y negativas, lo dejamos todo ahí, en el pasado, sin posibilidad de

resolución del conflicto: “Me *costó* mucho aprender a hablar inglés”. Si en este caso, en cambio, añadimos la palabra “*todavía*”, damos un mensaje más positivo: “*Todavía* me cuesta aprender inglés”. El tiempo futuro también puede ser nuestro aliado en estos casos: “*Aprenderé* a hablar inglés con fluidez”.

Otro tiempo verbal importante que podemos usar es el condicional simple: “Me *gustaría* agradecerles por venir” tiene tintes diferentes a “*Agradezco* su presencia”.

Preguntar y escuchar también forma parte de nuestro día a día. Hacer las preguntas adecuadas puede ayudarnos mucho a resolver problemas y a gestionar nuestros equipos y nuestra comunicación.

El *coaching* es el arte de hacer preguntas, una habilidad esencial para conectar realmente con los atletas y entender sus emociones y necesidades. Al dedicarnos al 100 % a escucharlos, creamos un entorno propicio para el crecimiento y el desarrollo. Cuando escuchamos con atención, somos capaces de hacer preguntas coherentes, sin intentar adivinar lo que van a decir los jugadores. Es importante no interrumpir, sino permitirles expresarse libremente, y revelar sus necesidades y dificultades. Nuestra misión es conectar con sus problemas y demostrar que entendemos sus experiencias, afirmando que nosotros también nos hemos enfrentado a situaciones similares.

Por su parte, el lenguaje corporal también juega un papel clave en la comunicación. Debemos ser firmes, asentir con la cabeza en señal de acuerdo o negar en señal de desacuerdo, sonreír y ser solidarios. El contacto visual es una poderosa señal de atención e interés genuino en lo que están diciendo.

El arte de hacer preguntas va más allá de simplemente cuestionar. En ciertos momentos, es importante detenerse con las preguntas y hacer breves resúmenes de lo que se dijo, destacando los puntos en los que se está de acuerdo y aquellos en los que no. Debemos evitar dar consejos inútiles preguntándoles si quieren escuchar nuestra opinión, además de mantener una postura corporal erguida, que transmita tranquilidad y sabiduría.

Si hay algún punto de vista o concepto que no entiendes, no dudes en pedirles a los jugadores que lo repitan y lo expliquen mejor. La búsqueda de la esencia de las respuestas nos permitirá tomar medidas más efectivas para mejorar nuestra relación con los deportistas.

Como entrenadores, nuestro papel es guiar a los atletas en su viaje de crecimiento y autodescubrimiento. Al hacer preguntas pertinentes y escuchar con empatía, abrimos un espacio para la reflexión y la transformación. El arte de preguntar nos permite ir más allá de las apariencias y develar los verdaderos deseos y objetivos de nuestros deportistas.

Es por esto que debes perfeccionar tu capacidad para hacer preguntas significativas y estar allí para escuchar auténticamente. Esta práctica te ayudará a crear un ambiente de confianza y apoyo, en el que los atletas podrán desarrollarse plenamente y alcanzar su máximo

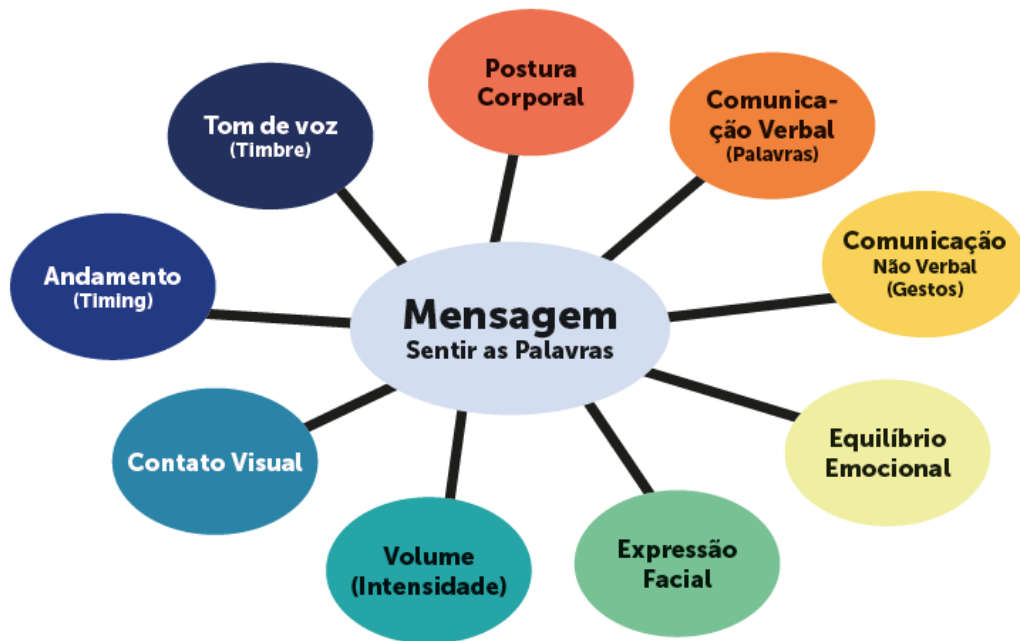
potencial. Es a través del diálogo y la conexión genuinos que encontramos las claves del éxito, tanto en el deporte como en la vida.

Escuchar en esencia, interesarse realmente por los demás y darles la importancia que merecen en nuestras conversaciones es una forma de expresar respeto y consideración. Los líderes escuchan, aprenden, analizan, lideran y ejecutan. Una de las cualidades más importantes de los entrenadores es escuchar. Cuando nos detenemos a escuchar a alguien, no solo debemos oír, debemos estar enfocados en esa tarea, prestar atención, escuchar con cuerpo, mente y alma. Escuchar es necesario para identificar ansiedades, deseos, sueños, problemas, tener contenido y sabiduría para hacer las preguntas correctas. Escuchar, en esencia, es el mejor regalo que podemos dar a nuestros atletas. Dar la oportunidad a los jugadores de hablar, no interrumpir su discurso, ser tolerantes, respetar la opinión de los demás, son actitudes de un líder inteligente. Incluso cuando no estés de acuerdo, recuerda: las personas son diferentes, tienen mentalidades diferentes.

Escuchar en esencia es entregarse, dedicar tiempo y atención a los demás. Es estar abierto a recibir conceptos e ideas que son diferentes a lo que pensamos. Es generar sinergia y buscar conexión para estar alineados en lo que pensamos y lo que haremos juntos. Es tener la percepción y la intuición para hacer las preguntas que realmente marcarán la diferencia en la relación entre líder y subordinado.

Todos necesitamos ser escuchados y comunicarnos, necesitamos hablar con alguien que realmente nos escuche y se preocupe por nosotros. Tener a alguien que esté dispuesto a escucharnos sin juzgarnos, con atención y con la intención de ayudarnos, es un lujo, por lo que nosotros como entrenadores y líderes debemos estar siempre abiertos a escuchar a nuestros deportistas.

Figura 2: Componentes de una buena escucha



Fuente: [Imagen sin título sobre componentes de una buena escucha], s. f.

Somos seres sociales y por eso necesitamos relacionarnos. En el ámbito deportivo, esto es aún más relevante. El trabajo en grupo, las dificultades, las concentraciones, los periodos alejados de la familia, la rutina de entrenamientos y juegos, hacen que la convivencia y el mantenimiento del buen ambiente sean aspectos de gran importancia.

Cultivar la empatía y las buenas relaciones entre los jugadores del equipo es un punto estratégico en la gestión de equipos. Estar en sintonía no es fácil, pero cuando logramos llegar a este punto de interacción, los entrenamientos fluyen y las victorias en los partidos llegan.

Cuando nos comunicamos, usar ejemplos e historias es una técnica constructiva y eficiente. El uso de metáforas es fundamental para explicar y aclarar diversas situaciones del día a día del entrenador. Utilizar casos por los que hemos pasado o que hemos repetido es una forma de mantener a los deportistas implicados y con alta concentración, activos, conectados. Las comparaciones, las analogías y los ejemplos funcionan, pero es importante señalar que, si los usamos, obligamos al atleta a hacer un esfuerzo por comprender la metáfora que hay detrás.

Usar símbolos y un lenguaje común puede ser una buena manera de encontrar la conexión que necesitamos. Expresiones coloquiales, como "pata de palo", "fuerte como un toro", "mano de lechuga", "vaca loca", "testarudo como una mula", etc., pueden encajar en el diálogo que mantenemos a diario con nuestros deportistas.

Las personas recordamos mejor una enseñanza cuando la relacionamos con historias y metáforas. No la olvidamos, al contrario, la recordamos y compartimos con los demás, lo que hace que la enseñanza quede cada vez más grabada en nuestra memoria. Hay varias formas de utilizar las metáforas en la comunicación con nuestros jugadores. El lenguaje figurado es una forma común de sugerir situaciones que serían difíciles de imaginar, y a través de las metáforas podemos acceder a la parte más profunda del deportista. Cuando conseguimos captar la atención del jugador, tenemos una antena que capta todas las señales que enviamos, funciona como una esponja, que absorbe toda la atención que necesitamos.

Relacionar las historias que contamos a través de metáforas con situaciones por las que el jugador ya ha pasado es una forma de llegar precisamente al punto emocional al que queremos llegar. Utilizar a personas que ambas partes conocen (familiares, colegas, personas famosas, etc.) es otra forma de obtener empatía rápidamente y lograr nuestro objetivo.

Simpatizar con los problemas y éxitos de nuestros deportistas es una forma de ponernos al mismo nivel que ellos, de demostrar que también somos vulnerables y que cometemos errores. Darles esa tranquilidad y libertad para ser ellos mismos y dejarse llevar es una prueba de confianza mutua.

Las metáforas son capaces de tocar lo más profundo del ser humano. A través de las metáforas, podemos acceder a los pensamientos más primitivos del hombre.

Unidad 4.6 Relación con los padres en el deporte

Cuando empezamos a jugar al fútbol, o empezamos a practicar algún otro deporte, a menudo se debe a la influencia de nuestros padres. Empezamos en la infancia, y todavía no tenemos la certeza real de qué deporte nos gusta más o al que nos adaptaremos mejor. Lo ideal es que el niño o adolescente sea capaz de pasar por varias experiencias y adquirir conocimientos de diversos deportes, para ver cuál le gusta más y para cuál tiene más aptitud. Pero no siempre es así. Los padres eligen el deporte que practicarán sus hijos a través de sus experiencias o frustraciones y ponen toda la expectativa en que sus hijos se convertirán en campeones.

En el fútbol también hay un componente añadido, que es la idea de tener un jugador estrella en casa. Se apuesta a que, con la evolución y el pasar de los años, el niño se convierta en un trampolín hacia la riqueza y la fama.

La labor del entrenador y, sobre todo, del *coach* deportivo es fundamental en esta fase del desarrollo del futuro deportista, tanto con él como con la familia. La maduración de este jugador debe estar rodeada de un entorno sano y favorable. El joven debe disfrutar de

practicar el deporte, debe ser una actividad sana, placentera, edificante, y no una obligación ni un castigo.

En el deporte, añadimos comportamientos, valores y hábitos que llevamos con nosotros por el resto de nuestras vidas. El compromiso, el respeto de los horarios, las reglas claras, la jerarquía, la disciplina, la ética, el trabajo en equipo son puntos que el deportista aprende desde pequeño a compartir. Las frustraciones en las derrotas y la alegría en las victorias son solo algunos ejemplos que se sobredimensionan en la vida del deportista, y vivir con estos sentimientos es un factor de aprendizaje y evolución, tanto en el deporte como en la vida personal.

Cuando los padres presionan demasiado a sus hijos, ponen exigencias y demandan resultados. Entonces, la relación se desequilibra y se vuelve tóxica e improductiva negativa para ambas partes. Los pilares de esta relación deben ser coherentes, establecerse con inteligencia y equilibrio, y compartirse con los entrenadores. El límite entre lo ideal y lo excesivo, en este caso, es una delgada línea entre lo que puede funcionar y lo que no.

Otro punto importante de fricción es la relación entre padres, entrenadores, directivos y clubes. Las quejas de que el niño no está jugando en la posición ideal, que no es titular, que se le está haciendo daño, que el entrenador no está teniendo una buena actitud para con él, etc., pueden generar malestar en el niño y, en algunos casos, este último puede incluso abandonar la práctica del deporte. Las exigencias también se hacen de padres a hijos: les piden más compromiso, más dedicación, que sean más agresivos, que corran, peleen y compitan con más energía. Y todo esto genera una confusión mental en los niños, que los deja en situaciones de total desequilibrio, incomodidad y falta de rumbo.

La dificultad de ciertos padres para confiar en los entrenadores y dejarlos trabajar con sus hijos es común, y en algunos casos puede ser estresante e insoportable. Algunos padres piensan que entienden más que los entrenadores y creen que pueden hacerlo mejor que ellos. Dejar a los profesionales que hagan su trabajo sin interferencias ni interrupciones es una norma que debe aplicarse en todas las modalidades y en todas las edades del proceso de formación del niño. Los errores y aciertos son parte del proceso evolutivo del joven, debe pasar por todas estas experiencias y sentimientos, aunque parezca que a veces puedan "salvarse" de estas situaciones. Solo así aprenderán y se los valorará en momentos futuros.

Hay padres que, según la evolución de su carrera deportiva, se convierten en los *managers* de sus propios hijos. ¿Es beneficiosa o perjudicial esta relación? ¿En qué medida ayuda o dificulta? Durante todos estos años, hemos seguido situaciones muy exitosas con padres que gestionan la carrera de sus hijos y donde, si no fuera por sus intervenciones, el éxito no habría llegado. Pero también conocemos casos en los que la relación entre padre e hijo se deteriora, se vuelve insostenible, termina mal y genera problemas entre el deportista, el club y el entrenador. La dificultad de comunicación entre generaciones siempre ha sido un tema

controvertido, pero, debido a los avances de la sociedad en los últimos años, esta brecha es cada vez mayor.

En las categorías juveniles de los clubes, tenemos algunas preguntas que necesitan ser respondidas, y los padres y los atletas deben tener estas respuestas. En primer lugar, el deporte debe ser una herramienta para la inclusión social, la salud, la educación y la interacción entre los niños y las familias. Algunas de estas preguntas son: ¿tenemos que revelar jugadores o ganar títulos? ¿Cuál es la función principal de los equipos juveniles en nuestro equipo, ganar o disfrutar del juego? ¿Vale la pena competir y ganar sin importar a qué costo en este grupo etario? ¿Cómo educamos a nuestros hijos y deportistas? ¿Cómo podemos utilizar el deporte para potenciar los valores de nuestros hijos? Básicamente, los entrenadores son referentes para estos jóvenes y sirven de ejemplo. La influencia de los entrenadores no se limita a la formación física, táctica y técnica: los entrenadores son también, para los niños, un ejemplo de vida.

Unidad 4.7 Racismo, homofobia, abuso y discriminación

Vivimos un momento en la sociedad en el que las noticias se propagan muy rápido, nos bombardean tanto de noticias verdaderas como de *fake news*. Todos tenemos acceso a demasiada información y los medios para expresarnos y dar nuestra opinión. Nuestro poder de juicio es cada vez mayor, parece que necesitamos opinar sobre todo. La diversidad es una realidad, y convivir con personas que no piensan como nosotros, que no se comportan como nosotros y que tienen actitudes contrarias a las nuestras es lo cotidiano.

Nosotros, como individuos, padres, profesores y líderes de opinión, debemos saber cómo tratar estos temas que cada vez están más en nuestro día a día. Problemas como el racismo, el acoso, la homofobia, la xenofobia y cualquier otro tipo de discriminación tienen que ser combatidos y abolidos de nuestra vida.

En el deporte, más precisamente en el fútbol, hemos pasado por varias situaciones como las mencionadas más arriba. Ha habido, por ejemplo, casos de racismo en partidos en Sudamérica y Europa. Nuestro papel es combatir cualquier tipo de falta de respeto, insulto, discriminación o agresión, y dar el ejemplo, no solo para denunciar sino también para trabajar en contra de estas actitudes y proteger a quienes sufren este tipo de discriminación.

Vinícius Junior, jugador del Real Madrid de España, ha sido agredido por el público y ha tomado una posición muy correcta y firme, de una manera inédita. La justicia española, por su parte, ordenó la detención de miembros de un grupo de aficionados que realizaron cánticos y gestos racistas contra el jugador brasileño.

Figura 3: Vinícius Junior



Fuente: [Imagen sin título sobre Vinícius Junior]. (s. f.). <https://tinyurl.com/5b8jt2tu>

Figura 4: Vinícius Junior, enojado con aficionados



Fuente: [Imagen sin título sobre Vinícius Junior enojado con aficionados]. (s. f.). <https://tinyurl.com/49r4n3nf>

La homofobia y el acoso también ocurren en el deporte, pero se están combatiendo.

Valientemente, quienes sufren cualquier tipo de discriminación en la actualidad están denunciando a los cobardes que practican este acoso y buscando formas de detectar estos delitos. Esta práctica solo ha ayudado a las autoridades a hacer justicia y castigar a los culpables.

Debemos ser inclusivos y promover un ambiente de respeto, solidaridad y comprensión. No hay que dejar posibilidad alguna a racistas, acosadores ni otros delincuentes de participar en esas prácticas hostiles sin ser combatidos y denunciados. No podemos permitir que ninguna persona ni grupo de personas tenga actitudes falten el respeto ni discriminen con palabras ni gestos, por cuestiones de raza, color de piel, etnia, origen nacional o social, cultura, género, edad, religión, discapacidad, posición política, estado civil, orientación sexual ni cualquier otro.

Los comportamientos intolerantes que ofenden a las personas y atentan contra su dignidad deben estar estrictamente prohibidos en el deporte y en nuestra sociedad en general. Debemos valorar los derechos de las personas y luchar por ellos.

Unidad 4.8 Acciones que está tomando la Conmebol

A continuación, veremos ejemplos de acciones que la Conmebol está llevando a cabo para combatir el racismo, la xenofobia, el acoso, la homofobia y todo tipo de discriminación.

La Conmebol está comprometida con el desarrollo del fútbol sudamericano y la promoción de los valores positivos de este deporte en la sociedad. Trabaja incansablemente para identificar y combatir cualquier comportamiento que sea contrario a sus normas éticas, que implique cualquier forma de discriminación, que incite a la violencia, y que fomente la corrupción y la manipulación partidista.

Figura 5: Misión, visión y valores de la Conmebol

NUESTRA MISIÓN

SUPERACIÓN» – seamos nuestra mejor versión.
Soñemos en grande, como sociedad y como individuos.

NUESTRA VISIÓN

Liderar el entretenimiento del deporte en Sudamérica y reposicionar el fútbol sudamericano como el mejor fútbol del mundo.

NUESTROS VALORES

1. Confianza (justa, responsable, integradora, transparente)
2. Liderazgo
3. Inspiración
4. Pasión
5. Solidaridad

Fuente: captura de pantalla del sitio web de la Conmebol (<https://www.conmebol.com/la-institucion/>)

Con acciones y activaciones en los países miembros que participan en la Conmebol, se está creando una cultura de respeto, ética y valores que se está transmitiendo a entrenadores, jugadores, comités técnicos y otras personas vinculadas al mundo del fútbol

Figura 6: Política de la Conmebol contra la discriminación y el acoso

- CONMEBOL -	Política contra la Discriminación y el Acoso	Fecha de Puesta en Vigencia
		Fecha de Actualización
		Número de hoja

Fuente: [Imagen sin título sobre Política de la Conmebol contra la discriminación y el acoso], s. f.

Referencias

[Imagen sin título sobre Vinícius Junior]. (s. f.). https://www.correiodamanha.com.br/midias/jpg/2024/03/15/600x378/1_vini_jr_racismo_2023-240288.jpg

[Imagen sin título sobre Vinícius Junior enojado con aficionados]. (s. f.). <https://utpba.org/wp-content/uploads/2024/04/IQQEZCZOBJCC3L6FX6E4CLO4GA.jpg>