

Título: La Silla del COACH – en el JUDO.

Autores: Lic. Investigador: Armando Jesús Padrón Pérez

Correo electrónico: aaapadronjudo@yahoo.es

Dra. C. Liliana María del Monte del Monte

Correo electrónico. Lilianaucbfd@gmail.com

Institución: CIDC

Resumen:

El siguiente trabajo refleja la importancia de que exista una buena comunicación Entrenador – atleta para el resultado deportivo sobre todo con el entrenador que se sienta en la SILLA para dirigir un combate en una competencia de Judo. Es por ello que su objetivo es proponer un estudio más profundo sobre esta variable psicológica antes de designar a que alguien dirija un combate de Judo.

Introducción:

De acuerdo con Zaldívar (2016) comunicación es un proceso mediante el cual, el que emite un mensaje, establece una relación con el que lo recibe, para conseguir la comprensión de un determinado objetivo....*El Emisor* (¿Qué hace?): Explicar, Demostrar, Emocionar, Persuadir. *El Receptor* (¿Qué hace?) Captar y entender; Admitir y razonar; Sentir y actuar.

La silla, es el lugar ocupado por el entrenador durante el combate donde se produce la comunicación entre el instructor y competidor, jugando un papel determinante para el resultado del deportista, positivo o negativo dependiendo del tipo de comunicación (perturbada o notable).

La silla representa un gran por ciento de la victoria, de cada competición. El deportista implora por una adecuada dirección durante la competición, con un solo objetivo primordial: la victoria. La relación de comunicación existente entrenador –

competidor, debe estar dada por una serie de particularidades, comunicativas creadas desde los primeros momentos de comienzo de la preparación.

Existen aspectos inviolables por los cuales el atleta apuesta por el entrenador que lo dirigirá:

1. Que el entrenador perciba y analice con claridad cualquier situación táctica en el combate que se exhiba en la competencia.
2. Que el entrenador descubra cuándo el deportista demanda su ayuda y lo que quiere transmitir en todo momento.
3. Que concorra seguridad en toda la preparación por parte del atleta de todo el entrenamiento brindado por el entrenador.
4. Que exista confianza absoluta por parte de ambos de que con las orientaciones del entrenador que se emitan se puede solucionar cualquier problema en la competencia.
5. Que el entrenador sea partícipe, esté consciente y seguro de los elementos técnicos dominantes y efectivos del atleta, ofensivos y defensivos, y de su rival en el momento del combate.
6. Haber logrado metas antes no alcanzadas, bajo esa tutoría.
7. Que el entrenador sea un experto para él en el deporte y en el manejo de la competencia deportiva.
8. Que el entrenador exhiba experiencias y resultados históricos.
9. Que exista una comunicación verbal y no verbal efectiva entre el entrenador – deportista en cualquier situación y que tengan ambos un amplio conocimiento de las características personales del uno y del otro.
10. Que el entrenador se calme y sepa calmar al deportista en todo momento de la competición.

El entrenador en la silla debe reunir requisitos indispensables tales como: Autoconciencia en la actividad; Capacidad de inspiración y saber motivar; Capacidad de establecer la relación de unión para la actividad; Flexibilidad al realizar la estrategia; Diagnosticar situaciones que ocurran de imprevisto y sobre lo

previsto, y encontrar soluciones rápidas y efectivas para ello; Detectar la estrategia del contrario; Saber cómo manejar las activaciones del deportista.

La COMUNICACION - ENTRENADOR - JUDOCA.

El entrenador es la persona más cercana al competidor, y se sienta al lado del tatami en la (SILLA de COACH) para dirigir al deportista en su competición, y se convierte en un elemento de suma importancia, e incide de forma indispensable en el desarrollo del combate (victoria o derrota). El entrenador en la Silla tendrá la capacidad de Comunicar (intenciones, acciones, creencias y sentimientos).

La Comunicación comienza en el entrenamiento diario, impartido por el conocimiento adecuado del entrenador siempre consciente de la importancia que ésta reviste para el éxito futuro en la competición. Éste lazo se multiplica por parte del judoca en la competición después de realizado el sorteo, y es desde nuestro punto de vista el momento idóneo donde el atleta verifica que existe una categórica comunicación e interrelación con su entrenador.

Existen momentos de precisión donde se consolidan los procesos de comunicación judoca - entrenador, creando un eslabón condicionado para el triunfo, como:

- 1) Análisis de los contrarios (elementos técnicos efectivos para lograr la victoria de acuerdo a la postura, forma de obtener el kumi-kata adecuado, errores en el desplazamiento etc.).
- 2) Calentamiento para la actividad competitiva, de acuerdo a la caracterización del deportista.
- 3) Calentamiento pre competitivo, con una simulación del rival en turno, de acuerdo con la toma de decisión acordada en el análisis de contrarios.

En toda competición existe este personaje que se sienta cerca del tatami para dirigir a su atleta, proporcionándole la información más adecuada y alertándole de las situaciones cambiantes, que existen cada momento en un lapso de tiempo bien reducido de 10 ". aproximadamente, entre cada voz de MATE- HASHIME.

(García 2001), plantea que un entrenador experimentado emite una comunicación adecuada entre 70 y 80% de información válida en un combate.

Del Monte, 2018, plantea que el entrenador debe dominar los factores de la comunicación que modifican las actitudes de sus deportistas y del Monte, 2016 plantea que el entrenador es clave en la preparación psicológica del deportista puesto que éste domina el campo de acción donde el deportista se alista para alcanzar un sueño. Es por ello que es necesario que el entrenador exhiba un verdadero poder de experto para el deportista, se convierta en un líder para él y sea éste quien se conecte con la SILLA en la dirección del combate en el Judo. Si esto no funciona así, sería como un brazo partido en el cuerpo del deportista en acción.

Padrón, J. y del Monte, L. M. (2016) plantean que es necesario que se concilie un sistema de señales entre el entrenador y el deportista para la competición.

El entrenador debe conocer de la importancia de la INTERACCION COMUNICATIVA con el deportista (López, Martínez, 2015) Anticipar los movimientos del oponente y detectar los errores de adversario y revivirlos en el momento oportuno, o equilibrar ataque y defensa que debe aplicarse en cada disputa adecuadamente.

En ocasiones la persona que ocupa el puesto de la Silla se puede presentar como un elemento perturbador o no deseado para el competidor:

- Cuando en un torneo internacional (países del tercer mundo) la Silla es ocupada por un directivo no especializado, médico, fisioterapeuta o psicólogo, o por las voces de un grupo de compañeros que se desdoblan por obtener el resultado de satisfacción.

- Cuando el entrenador no disponga de una formación adecuada, haciéndole un desdoble al atleta, COMUNICÁNDOLE de acciones inapropiadas en momentos inadecuados, por no conocer al pie de la letra los trabajos específicos emanados entrenador – judoca y en ocasiones preocupándose más por el accionar del

arbitraje que por la COMUNICACIÓN o Dato importante que le falta a su deportista para solucionar el problema táctico o técnico en su combate.

- Cuando el entrenador está nervioso y no sabe controlarse.

Estas desmedidas situaciones han sido en muchas ocasiones sancionadas por atletas (perdido el combate) manifestando una incorrecta dirección - comunicación poco fluida, para transmitir elementos técnicos no potenciados por el competidor, y acciones tácticas para diferentes momentos desfasadas, lo que emiten un descontento en la dirección del combate. Emitida por los especialistas como una errada de la silla – judoca.

Bibliografía:

- 1- Del Monte, L. M. (2016): Conferencia a los entrenadores de equipos nacionales de Cuba. En Diplomado titulado: Intervenciones psicológicas en el Deporte de alto rendimiento. La Habana, Cuba.
- 2- Del Monte, L. M. (2017): Psicología del entrenador. En Revista de Medicina del Deporte. La Habana Cuba.
- 3- Del Monte, L. M. (2018): *Psicología de campeones olímpicos*. Editorial Deportes. La Habana, Cuba.
- 4- García, Ucha F. (2001): Psicología del deporte aplicada al rol del entrenador. En Sitio de Difusión Web del Dr. Francisco Enrique García Ucha, La Habana, Cuba.
- 5- López, Martínez (2015): Interacción comunicativa entrenador-atleta: Un acercamiento a las interioridades del combate del Boxeo escolar y juvenil. Trabajo de Diploma. Facultad de Psicología, Villa Clara.
- 6- Padrón, J. y L. M. del Monte (2016). Sistema de señales entrenador deportista en el Judo. En defensa del Diplomado titulado: Intervenciones psicológicas en el deporte de Judo.
- 7- Zaldívar, D. (2016, 2017): Conferencia a los entrenadores de equipos nacionales de Cuba. En Diplomado titulado: Intervenciones psicológicas en el Deporte de alto rendimiento. La Habana, Cuba.