

IDEAS Y ACTIVIDADES PARA CONSTRUIR EQUIPO

Joan Vives Ribó

Psicólogo del deporte y del rendimiento
Entrenador Superior de Baloncesto
<http://joanvives.wordpress.com>



Con este artículo iniciamos una serie de 10 artículos dedicados a la construcción de equipos. Lo haremos desde una perspectiva práctica y aplicable para todos los niveles, de deporte escolar en ligas profesionales (utilizando ejemplos de baloncesto), presentando los conceptos a tener en cuenta y enseñando actividades o juegos útiles para trabajar los diferentes procesos presentes dentro de la vida del equipo.

8 / PROMOVER LA COMPETITIVIDAD

En el artículo anterior hablábamos de cómo trabajar y promover la cooperación. En este artículo hablaremos de cómo potenciar la competitividad.

Hay dos formas sustanciales de entender la competitividad. Ser competitivo con los demás, y ser competitivo con uno mismo.

Ser el mejor o ser mejor. ¿Cuál de las dos es mejor fomentar?

Trabajar para que el jugador quiera **ser mejor** (comparándose a sí mismo) es siempre útil y no tiene contraindicaciones. Es más, de esta forma estamos fomentando la motivación centrada en el proceso, que es la motivación que mejor nos asegura la progresión del jugador, sea cual sea su rendimiento en la pista, o sea cual sea su participación en forma de minutos de juego.

De todas formas, fomentar que haya competitividad entre los jugadores, es decir, que entre ellos busquen **ser el mejor** (ser el mejor en una posición de juego, o ser el jugador más determinante en el equipo, etc.), no es malo en sí mismo. Sobre todo no es malo si nos aseguramos de que el jugador tiene también motivación para ser mejor, y que sabe aprovechar esta progresión en busca también de ser el mejor.

Ahora bien, si alguien que está motivado por ser el mejor, para destacar en las estadísticas, para asegurarse la titularidad, etc., descuida el trabajo diario y no se esfuerza al máximo en progresar (sólo lo justo para superar sus "rivales"), entonces tenemos un problema. Y haremos bien de reorientar su motivación hacia el proceso.

Por tanto, hay que tener cuidado cuando promovemos la competitividad entre jugadores.

Buscar ser mejor cada día

Vamos a valorar de qué forma podemos promover la competitividad intra-jugador, o lo que es lo mismo, fomentar la cultura de ser mejor cada día.

La condición clave para trabajar este aspecto es tener constancia de la evolución del jugador. En este sentido, será muy útil aprovechar todos los registros posibles que podemos obtener en entrenamientos y partidos, para que el jugador se pueda comparar con el mismo.

Pero... ¿qué datos utilizaremos en esta comparación?

Podemos utilizar datos estadísticos, fácilmente medibles (porcentajes, asistencias, pérdidas / recuperaciones, rebotes), y de estos datos a nivel grupal podemos establecer una estadística +/- personal, es decir, cuánto suma el equipo cuando aquel jugador está en pista o cuánto resta (en relación al equipo rival). Esta estadística se utiliza en partidos oficiales de las ligas profesionales de baloncesto, pero a otros niveles también podríamos buscar la forma de hacerlo gracias a la información recogida por nuestro delegado, en los partidos de entrenamiento y en los partidos oficiales.



Ejemplo de registro de actitud (Green Circle - Green to Grow) hecho de forma nominal a lo largo de seis semanas.

Buscar ser el mejor

La competitividad inter-jugador se puede fomentar de muchas formas, y la mayoría de entrenadores lo hacen de forma intuitiva. Pero hay que tener en cuenta que este tipo de enfrentamientos no generen conflictos entre los jugadores, sino que lo que acabemos provocando sea una competencia saludable. Otro efecto no deseado, es cuando el exceso de competitividad acaba generando demasiada dependencia de los resultados (y los números) y el jugador termina buscando más el lucimiento en este aspecto que no el hecho de jugar bien.

Para paliar estos efectos hay que tener en cuenta una idea muy clara:

Ser competitivo no es sólo querer ganar / imponerse al otro.
Ser competitivo es sobre todo, SUMAR, y especialmente sumar para el equipo

Esto no quiere decir que tengamos que limitar la motivación para superar al otro. Pero sí deberemos hacer entender que lo primero es sumar, y que sumando, ganaremos opciones de sumar más que el otro (y por lo tanto, de superarlo).

Esta idea no sólo la tenemos que transmitir, sino que después tendremos que actuar en consecuencia, reforzando de alguna forma a aquellos jugadores que realmente muestren una competitividad bien orientada, la competitividad que permita que el equipo sume.

Por ejemplo, si nos encontramos con que un jugador con una mentalidad egoísta decide tácticamente de forma errónea lanzar a canasta cuando debería haber pasado, debemos actuar. Debemos mostrarle que su competitividad mal orientada puede hacer restar al equipo. Incluso si el jugador hubiera anotado, debemos hacerle entender que se ha jugado una opción que, aunque puede sumar, conlleva un riesgo más elevado que la opción alternativa que podría haber activado, por ejemplo, si hubiese pasado el balón. Pero si la decisión táctica correcta era el lanzamiento, entonces, sigamos siendo coherentes, debemos reforzar el acierto en la decisión más que el acierto en la ejecución.

Sigo insistiendo en la necesidad de registrar qué pasa en la pista para que nos ayude a transmitir el mensaje que queremos acerca de la competitividad, para que el jugador se sienta más competitivo pero desde la perspectiva que nos interesa. Por lo tanto, necesitaremos poder registrar todos los aspectos que consideramos que suman para el equipo. Aparte de las estadísticas conocidas, podemos adiestrar al delegado para que identifique algunos aspectos técnico-tácticos escogidos, o algunos aspectos de comportamiento en la pista. Y así, si seguimos con el ejemplo del lanzamiento, si éste está bien decidido, podemos multiplicar por dos el valor de los puntos conseguidos, y si está mal decidido, sólo hacer que cuenten los puntos anotados y basta.

Ahora bien, una vez tenemos claro esto, podemos propiciar los "enfrentamientos" adecuados para que la motivación de sumar más que el otro haga su efecto. En este sentido, podemos activar una serie de cosas:

- Hacer ejercicios técnicos en forma de concursos (cuando estamos seguros de que la eficacia está relacionada con la buena técnica)
- Hacer ejercicios con componente técnico o táctico que faciliten el refuerzo del éxito en ese componente seleccionado por nosotros (por ejemplo, si se hace canasta tras robar el balón, el equipo repite ataque)
- Designar los emparejamientos defensivos en ejercicios de 1x1 o de táctica colectiva, buscando la igualdad en competencia
- Si hacemos partidillos, distribuir los "recursos humanos", de forma que en un equipo cargamos potencial en el exterior, y en el otro equipo en el interior de la zona (de esta forma, interiores y exteriores respectivamente, buscarán realmente hacer visible el hecho de que si suman ellos, pueden decantar la balanza hacia su equipo)
- Teniendo en cuenta esta distribución, responsabilizar a los bases de cada equipo para hacer que su equipo sea lo más eficaz, y por tanto, potenciar que hagan sumar a aquellos compañeros que tienen más potencial
- A partir del conocimiento que tenemos de nuestro equipo, buscar distribuciones variables que obliguen a jugadores concretos a tener que sumar (de la forma que buscamos) para hacer que su equipo acabe sumando más que el otro
- Etc.

Realmente son muchas las maneras que podemos hacer para generar competitividad entre los jugadores y aprovecharnos de ella para que los potenciales vayan aumentando. Pero siempre hay que tener en cuenta las dos condiciones que hemos expresado a lo largo del artículo:

1. Tener control sobre los efectos de la competitividad en el rendimiento. Definir qué queremos que se consiga. Definir qué queremos decir con esto de buscar sumar o sumar más que el otro.
2. Registrar las acciones de forma que nos ayude a generar consciencia sobre lo que conseguimos gracias a esta competitividad, y comprobar así de la forma más objetiva posible si la progresión individual y grupal fruto de esta competitividad es la adecuada.



Si le ha interesado este artículo, quizás le pueda interesar este libro:

“Entrenando al entrenador. Ideas y trucos para una comunicación constructiva y eficaz”,
de Joan Vives Ribó

Más información sobre el libro y venta *on line* (en papel o en formato electrónico) siguiendo este [enlace](#).

