



Comité Paralímpico Español

# HABILIDADES PARA COMUNICAR AL DEPORTISTA

**Manuela Rodríguez Marote**

**Responsable Servicio Psicología**



Comité  
Paralímpico  
Español



# Habilidades para comunicar al deportista

## Objetivos

- Sensibilizar del impacto de sus comunicaciones en función del tipo de lenguaje empleado.
- Conocer las ventajas de buscar el beneficio del otro a la hora de comunicar.
- Aprender las ventajas de una buena comunicación a la hora de entrenar.



# Habilidades para comunicar al deportista

## Competencias

Las habilidades que se desarrollarán en este curso son:

### ▪ **Comunicación oral e impacto**

Descripción: Convince o influye a los deportistas para contribuir a alcanzar los objetivos, buscando el modo más idóneo de comunicar los mensajes de forma oral con estructura, claridad y seguridad.

### ▪ **Escucha activa**

Descripción: Comprende o da sentido a lo que se oye desde el punto de vista del que habla entendiendo los aspectos que subyacen a lo que se está diciendo.

### ▪ **Gestión de expectativas del deportista**

Descripción: Entender el objetivo del proyecto para el deportista y el sentido que tienen para él los hitos que se han marcado, así como las repercusiones de su incumplimiento. Gestiona la consecución del objetivo marcado.



# Índice

1. Introducción
2. Lenguaje negativo vs lenguaje positivo
3. Habilidades para conseguir una comunicación positiva
  - 3.1 ¿Cómo dar directrices?
  - 3.2 Adaptar el lenguaje al interlocutor
  - 3.3 Asertividad
  - 3.4 Persuasión



## Introducción

### Primera impresión

¿Qué es comunicación positiva?

Es aquella comunicación que utiliza un lenguaje positivo, independientemente de quien sea el receptor, lo que ayuda a dar una imagen positiva del emisor y promueve el feedback del interlocutor.





## La actitud positiva

La realidad

“Tanto si crees que puedes lograrlo o no, tienes razón” Ford



## La actitud positiva

### La realidad

“Los acontecimientos no son negativos, sino las opiniones que tenemos sobre ellos” (Epícteto)



## 2. Lenguaje Negativo vs lenguaje positivo

¿Qué es el lenguaje negativo?

Lenguaje negativo

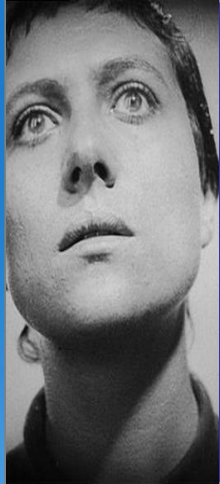


Todas aquellos elementos del lenguaje verbal y no verbal (palabras, frases, gestos, tono) que destruyen la imagen de la persona y truncan los resultados que se quieren obtener. Ponen en peligro el diálogo.





# Formas de lenguaje “no potenciador”



## Victimismo

Las personas o cosas externas son responsables de lo que nos ocurre



## Pontificar

Hablar como si fuera poseedor de la verdad absoluta y conocedor de los que sientan y piensan los demás.



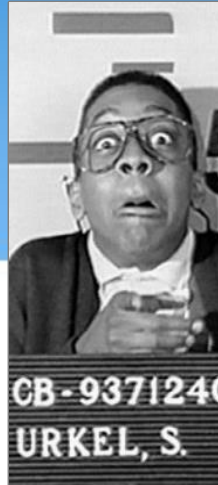
## Disfrazar

Esconder, distorsionar o disfrazar la responsabilidad detrás del sarcasmo, la ironía o los “peros



## Encasillar

Limitarnos cerrándonos opciones o descalificando las que puedan surgir



## Pasivizar

Evitar el sujeto (la 1ª persona), y por tanto la responsabilidad



## Encubrir

Omitir algún dato hablando con vaguedades



## 2. Lenguaje Negativo vs lenguaje positivo

¿Qué es el lenguaje positivo?

Lenguaje positivo



Todas aquellos elementos del lenguaje verbal y no verbal (palabras, frases, gestos, tono) que mejoran la imagen de la persona y la ayudan a conseguir los resultados. Es el lenguaje basado en la escucha y el diálogo



## 2. Lenguaje Negativo vs lenguaje positivo

¿Qué es el lenguaje positivo?



Lenguaje  
potenciador

Permite  
comunicar  
con precisión

Da seguridad  
al  
interlocutor

- Lenguaje preciso
- Lenguaje responsable
- Declaraciones de deseo
- Declaraciones de sentimiento
- Acuse de recibo
- Acuerdo parcial
- Negociación
- Preguntas abiertas

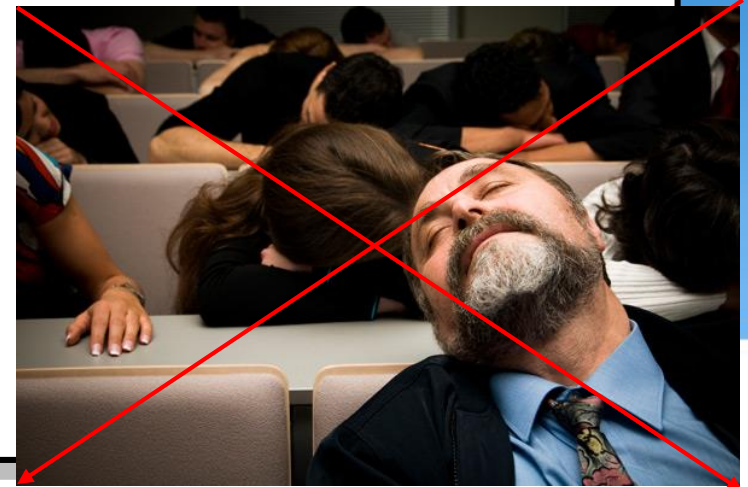


## 3.1 ¿Cómo dar directrices?

Factores para comunicar directrices eficazmente:

### 2. Ser claros a la hora de expresarse:

- Utilizar frases cortas
- Evitar la monotonía
- Eliminar las coletillas
- Permitir la intervención del oyente
- Poner ejemplos
- Seguir una estructura lógica
- Comprobar que el mensaje se asimila





## 3.1 ¿Cómo dar directrices?

Conclusión ejercicio Perdidos en la ciudad

Los mensajes imperativos producen reacciones negativas o defensivas ya que se asocian a estilos de comunicación de corte autoritario.



¿Qué tipo de mensajes utilizaríais?



# La escucha activa

Forma de comunicación que demuestra al hablante que el oyente le ha entendido



**Parafrasear:** Resumir lo que el otro ha dicho.  
Perdona ¿Te he entendido bien cuando has dicho?

**Hacer preguntas:** Abiertas; para preguntar opinión o punto de vista. Cerradas; corroborar entendimiento

**Constancia del mensaje corporal:** Interpretar las señales corporales que transmite el receptor.

**Validar:** Mostrar que se entiende lo que se dice aunque no estés de acuerdo: Entiendo lo que dices..

**Pedir Feedback:** Que el receptor exprese su punto de vista



## 4. Conclusión

- Promover el feedback del interlocutor
- Adaptar el lenguaje: establecer un lenguaje común
- Ser claros y concisos
- Saber escuchar
- Conocer el perfil de cada uno y ser flexible para cambiarlo en función de las circunstancias
- Practica la asertividad
- No dejar de comunicar lo importante ante situaciones difíciles





## 4. Conclusión

- Utilizar las preguntas mágicas: ¿por qué? ¿para qué?
- Recordar: WIN-WIN. Alcanzar beneficios a largo plazo basados en el beneficio mutuo
- No ceder más allá de los límites. Analizar cuando es mejor decir NO
- Conocer las expectativas del deportista
- Escuchar al deportista. No dar nada por supuesto

