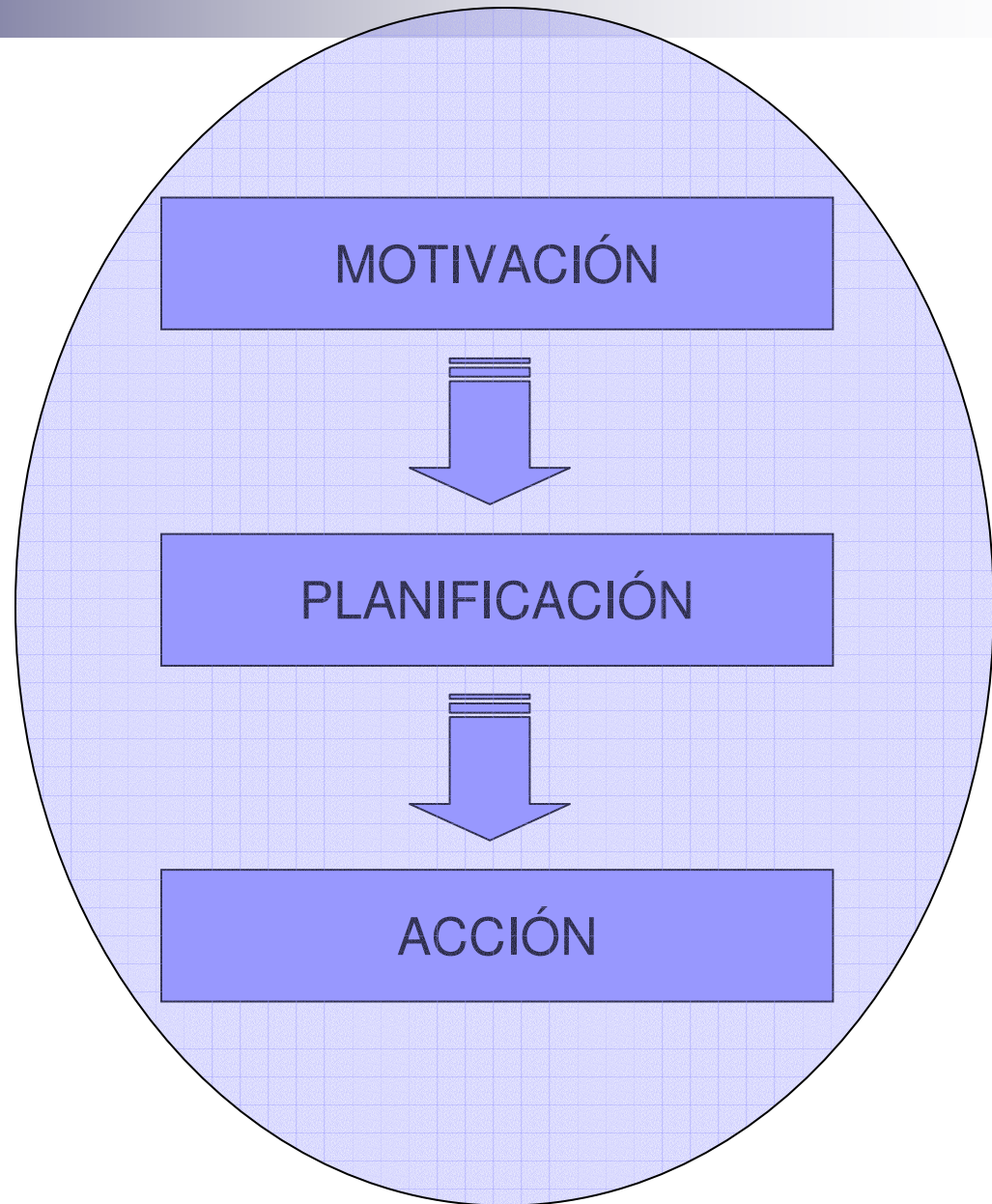
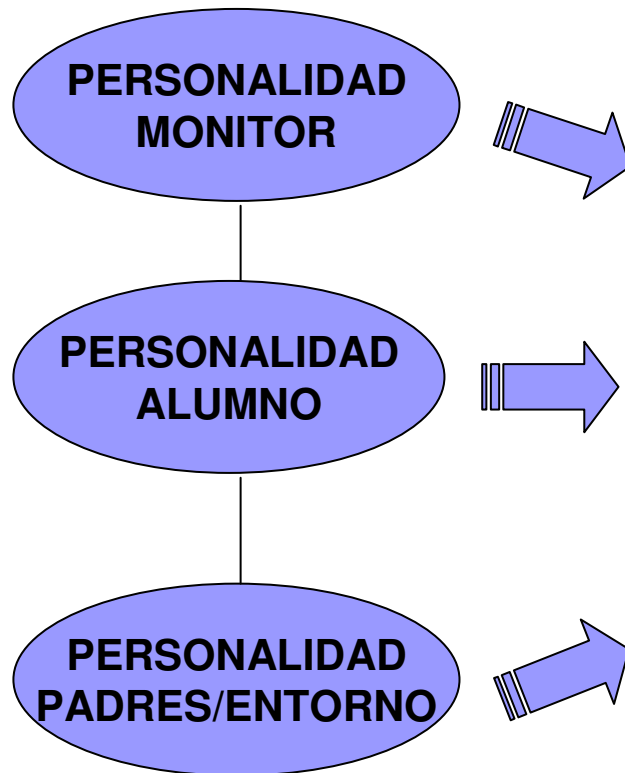




# TITULACIÓN MONITOR DE JUDO Pedagogía

Belén Delgado Pérez. 2006.  
[bdelgado@unex.es](mailto:bdelgado@unex.es)

# NUESTRO TRABAJO...





# CONTENIDOS:

- 1.- OBJETIVOS, MOTIVACIONES Y METAS.
- 2.- PERSONALIDAD.
- 3.- HH.SS. Y COMUNICACIÓN.
- 4.- EL JUEGO.
- 5.- TÉCNICAS MODIFICACIÓN CDCTA.



# ¿QUÉ ES UN OBJETIVO?

- META, PUNTO O ZONA QUE SE PRETENDE ALCANZAR.
  - HAS PENSADO PLANTEAR UN OBJETIVO EN TU TRABAJO?
  - ¿QUÉ QUIERES CONSEGUIR CON TU TRABAJO?
  - ¿QUÉ QUIERES CONSEGUIR EN TU TRABAJO?



# ¿CÓMO VAS A PLANTEAR/ FORMULAR TUS OBJETIVOS?

- DEPENDERÁ DE...




# **OBJETIVOS, LO MÁS IMPORTANTE DEBEN COMUNICARSE**

- **Deben hacerse explícitos**
  - Darlos a conocer a los alumnos.
  - Darlos a conocer a sus padres/ tutores.
- **Mejor, si escritos en documento:**
  - Mayor confianza en vosotros, más credibilidad.
  - Mayor responsabilidad.



# LA MOTIVACIÓN:

- Es tan importante como la capacidad física en el entrenamiento deportivo (50%).
- Explica por qué no siempre capacidades físicas excelentes se acompañan de alto rendimiento deportivo.
- Variables que afectan al rnto. deportivo?
  - Todas las variables que afectan a nuestro trabajo como entrenadores...



**La motivación, aunque no es indispensable para el aprendizaje limitado y de corto plazo, es necesario para el aprendizaje de tipo sostenido... (AUSUBEL, 1969)**

- Los EFECTOS de la MOTIVACIÓN dependen:
  - LA PERSISTENCIA.
  - TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (capacidad para retrasar la recompensa).

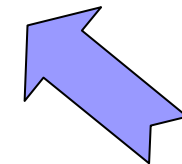
# TIPOS DE MOTIVACIÓN:

## ■ EXTRÍNSECA

- Por IMPULSO FILIATIVO: expresa la necesidad de haber bien el trabajo para obtener la aprobación de los otros (generalmente los mayores).
- Por MEJORÍA DEL YO: refleja la necesidad de obtener un estatus a través de la propia competencia (de nuestra capacidad de ejecución).

## ■ INTRÍNSECA POR IMPULSO COGNITIVO O DEPORTIVO

- Es inherente a la tarea misma.
- El deporte o aprendizaje “per se”.
- Deporte es la recompensa.



■ **PRINCIPAL COMPONENTE DE LA MOTIVACIÓN EN NUESTRA CULTURA!**



# RECUERDA que...

- La motivación no es una variable unitaria, consta de diferentes porcentajes de:
  - Pulsión filiativa.
  - Mejoría del yo.
  - Impulso deportivo/ cognitivo.

*“Cualquier actividad se realiza con porcentajes diferentes de los tres tipos de motivación”*

# METAS SUS TIPOS:

## ■ En función del alumnado METAS:

- Metas muy altas... ANSIEDAD.
- Metas muy bajas... RELAJACIÓN, ABURRIMIENTO, NO LOGRO-RMTO. MENOR.
- Metas adecuadas... Z.D.P.



# EL EFECTO PIGMALIÓN

## LA PROFECIA AUTOCUMPLIDA

(Rosenthal y Jacobson)

*“El rendimiento del deportista puede verse afectado por las expectativas y creencias del entrenador sobre sus capacidades”*

- 1º. Evaluación “inconsciente” del deportista. Creación de una expectativa sobre su rendimiento. Permanece en el tiempo.
- 2º. Expectativas influyen en el trato al deportista, consciente o inconscientemente.
- 3º. Este trato afecta al deportista: nivel de ejecución, autoconcepto, motivación de logro, nivel de aspiración...
- 4º. Se cumple la predicción del entrenador.



# EL EFECTO PIGMALIÓN

## LA PROFECIA AUTOCUMPLIDA

(Rosenthal y Jacobson)

### ■ RECUERDA:

- La “primera impresión” debe ser revisada en el tiempo (consulta otras fuentes...), no siempre es precisa, casi nunca.
- Ofrece a todos los deportistas la posibilidad de mejorar sus destrezas, a todos.



# CAPACIDADES DE LOS SERES HUMANOS PERSONALIDAD:

- MOTRIZ
- SOCIAL O INTERACCIÓN  
PERSONAL
- AFECTIVA
- COGNITIVA
- COMUNICATIVA O LENGUAJE



# CARÁCTERÍSTICAS PERSONALIDAD 5-9 AÑOS:

- Deseo de actividades de competición, de conquista e insistencia de alcanzar metas.
- Instinto sexual dormido (ven igual a chicos y a chicas).
- Aparece la voluntad y los primeros sentimientos morales (igualitarismo absoluto).
- Aparece el razonamiento lógico (no sincrético).
- Primeros procesos de imitación e idealización.
- Etapa del pre-deporte, no de especialización deportiva.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 5-9 años:

- Organismo en pleno crecimiento + trabajo escolar muy forzado = evitar fatigas excesivas –que impidan crecimiento- + descanso suficiente.
- No necesario trabajo específico de judo: buena educación psicomotriz\*, basada en riqueza de movimientos en técnicas de judo.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 5-9 años:

- \*EDUCACIÓN PSICOMOTRIZ:  
adecuada evolución en el desarrollo físico gracias a un óptimo conocimiento del esquema corporal, equilibrio motor, lateralidad, independencia motriz, coordinación, tono, control respiratorio y estructuración espacio-temporal.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 5-9 años:

- Grado de atención/ hora de judo: 20´ incentivando mucho.
- En tiempo restante trabajar esquema corporal (juegos de equilibrio, coordinación, educación psicomotriz en general...). 20´.
- Los 20´ restantes repartidos al inicio de la clase en la toma de contacto, y al final con la vuelta a la calma.



# CARÁCTERÍSTICAS PERSONALIDAD 9-12 AÑOS:

- Etapa de iniciación deportiva (edad más apropiada para iniciación en las técnicas específicas de judo).
- Sus juegos ya tienen normas aceptadas por todos los miembros. Los grupos no son homogéneos todavía. No existen los líderes.
- Los sentimientos de inferioridad, superioridad y cooperación nacen en el ejercicio de sus relaciones sociales.
- Existen la cooperación y colaboración, por eso es ideal para el trabajo en parejas y por equipos.



# CARÁCTERÍSTICAS

## PERSONALIDAD 9-12 AÑOS:

- Fase de mayor capacidad de aprendizaje motor.
- Entusiasmo en el aprendizaje.
- Aprendizaje de elementos técnicos específicos.
- Comienzo de la diferenciación individual de capacidad de rendimiento motor.
- Se afirma en el sentido de la responsabilidad y el deber.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 9-12 años:

- Tiempo de atención en una clase (1 hora) está alrededor de 40´ en cuanto a especialización técnica.
- Máxima atención en desarrollo de: destrezas perceptivo-motoras, movimientos dismétricos (antes no tenía esta capacidad), lateralidad, coordinación acústica (lenguaje). Así los juegos variarán un poco, aunque de vez en cuando se seguirá haciendo hincapié en los de la etapa anterior.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 9-12 años:

- El profesor tendrá en cuenta que al final de esta etapa, cuando los niños tienen aproximadamente 12 años, se inicia uno de los períodos más complejos en la enseñanza, por eso le será de suma utilidad el conocimiento de sus alumnos, tanto a nivel deportivo como afectivo. Más que nada, hacerse amigo o compañero de los alumnos para que en la etapa siguiente sean más fuertes los lazos de unión hacia el profesor que las posibles alteraciones físicas y psíquicas que le llevarán un posible aislamiento, no sólo familiar sino al extremo de querer abandonar la actividad deportiva.
- Además, se les exige más académicamente y si no tienen apoyo podrían llegar a abandonar la actividad deportiva.



# CARÁCTERÍSTICAS PERSONALIDAD 12-15 AÑOS:

- Aparece ya la personalidad en el sentido de organización, de normas, valores e **intereses**. La personalidad presenta dos extremos: se muestra muy volcado hacia todo lo que sea cooperación social. Pero también manifiesta una preocupación constante por su persona (egocentrismo).
- Inserción en la vida adulta, pasando 2 fases: repliegue sobre sí mismo, y fase de adaptación, empieza a integrarse en la sociedad y a actuar en ella.



# CARÁCTERÍSTICAS PERSONALIDAD 12-15 AÑOS:

- Aparecen las fantasías sexuales.
- Caída de los ídolos.
- Tendencia a oponerse a los demás con agresividad.
- Es ambivalente.



# TIPO DE TRABAJO hacia los 12-15 años:

- Etapa ideal para el perfeccionamiento técnico y aprendizaje de los katas.
- El profesor tendrá más en cuenta la calidad de los ejercicios que su cantidad.
- El profesor tendrá en cuenta las cualidades de: velocidad, relajación, coordinación y ritmo.
- Pedagógicamente, el profesor deberá ser firme, comprensivo, no exagerar los conflictos eventuales. Pensar siempre que el joven está lleno de contrastes y que la agresividad y la confianza coexisten en él.



# DESARROLLO SOCIAL<sub>6-12 AÑOS:</sub>

- Lazos de amistad tan intensos como hacia los padres.
- Aparecen los amigos íntimos.
- La amistad evoluciona hacia las pandillas. No líder.
- Del realismo al relativismo moral.
- Hacia el igualitarismo absoluto.



# DESARROLLO AFECTIVO<sub>6-12 AÑOS:</sub>

## AUTOCONCEPTO

- Descripciones que evolucionan de características físicas y actividades a características internas y psicológicas.
- No depende tanto de la opinión de los adultos, y sí más de sus propias autoevaluaciones.



# DESARROLLO AFECTIVO<sub>6-12 AÑOS:</sub>

## AUTOCONCEPTO

- Visión progresivamente más articulada y diferenciada de sí mismos (de “soy buena estudiante” a “voy bien en matemáticas y regular en música”).
- No concibe las relaciones personales como una mera conexión, ahora se concibe como perteneciente a un grupo determinado, unido por rr. interpersonales.



# DESARROLLO SOCIAL<sub>12-15 años:</sub>

- Relaciones de amistad que evolucionan hacia las pandillas y posteriormente a las primeras parejas.
- Distanciamiento familiar.
- Construcción de un sistema propio de valores. Autonomía moral.



# DESARROLLO AFECTIVO<sub>12-15 años:</sub>

- Puede darse crisis de identidad.
- La identidad se alcanza cuando el adolescente:
  - Se adapta a un físico que ha cambiado rápidamente y se ha desarrollado sexualmente.
  - Asimila un conjunto de normas y valores y los hace propios.
  - Alcanza un sentimiento de independencia respecto a los padres.
  - Alcanza aptitudes sociales propias de un adulto joven.
  - Alcanza un sentido de sí mismo como personal que tiene valor propio.
  - Desarrolla las habilidades académicas y vocacionales necesarias.



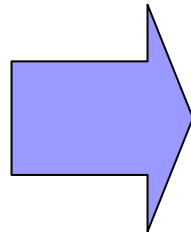
# FACTORES QUE INCIDEN EN LA AUTOESTIMA:

- **Actitud de los padres/tutores/monitores.** Para autoestima positiva los padres deben: demarcar normas y límites, fomentar el respeto mutuo, no ser coercitivos (compresión y aceptación).
- **Grupo de iguales:** ejerce bastante influencia, pero mucho más en adolescencia.
- **Autoconcepto académico-deportivo:** directamente relacionado con el rendimiento académico-deportivo, es causa y consecuencia.
- **Locus de control:** para autoestima positiva, L.C. interno para los éxitos, y L.C. externo para los fracasos.

# TIPOS DE PADRES Y MONITORES. ESTILOS DE DIRECCIÓN. PERSONALIDAD:

## ■ AUTORITARIO:

- Estricto control.
- Papel de jefe, da órdenes.
- Impone objetivos.
- Examina el trabajo.
- No delega.
- Miembros no informados



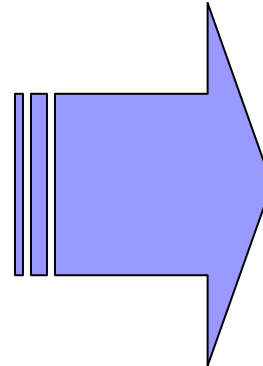
## ■ Al caer el jefe:

- deseos de revancha y hostilidad
- O resultados negativos, al no tener capacidad para tomar decisiones.

# TIPOS DE PADRES Y MONITORES. ESTILOS DE DIRECCIÓN. PERSONALIDAD:

## ■ PASIVO (LAISSEZ-FAIRE):

- Jefe pasivo.
- Condescendiente.
- Sin intervenir.
- Anárquico.

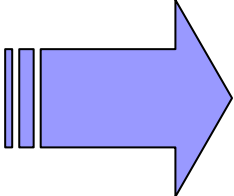


## ■ GENERA:

- Desconcierto.
- Inseguridad.
- Desamparo.
- Debilidad.
- Pronto demoronamiento.

# TIPOS DE PADRES Y MONITORES. ESTILOS DE DIRECCIÓN. PERSONALIDAD:

## ■ DEMOCRÁTICO:

- Guía vs jefe.
  - Presta ayuda.
  - Orienta.
  - Discute soluciones.
  - Busca el acuerdo.
  - Encauza los temas.
  - Método socrático.
  - Maduración.
- 
- La tarea es el objetivo.
  - Sentimiento del “nosotros”.
  - Comportamiento colegial.
  - Discrepancias inevitables.



# HH.SS. Y COMUNICACIÓN

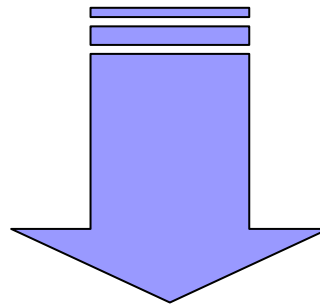
## ¿QUÉ SON LAS HABILIDADES SOCIALES?

Son las conductas que manifestamos en nuestras relaciones interpersonales para hacer dicha relación más efectiva, evitando conflictos y solucionándolos.



# HH.SS. Y COMUNICACIÓN

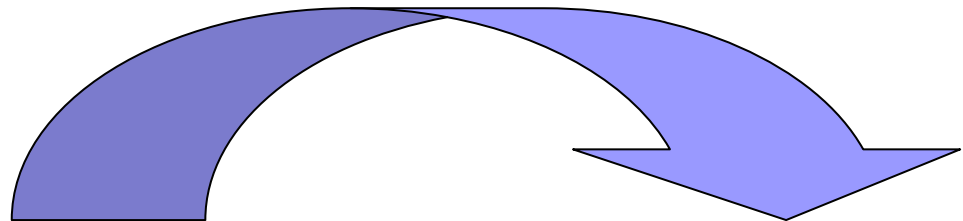
¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS HH.  
SS.?



Porque nos permiten ser **COMPETENTES**  
en nuestras relaciones personales.

# ESTILOS de COMUNICACIÓN:

- **AGRESIVA:** sólo tienen en cuenta sus pensamientos y sentimientos. No consideran los de los demás.
- **PASIVA:** dóciles y sumisas ante los demás.
- **ASERTIVA:**





# ESTILOS de COMUNICACIÓN:

## ■ ASERTIVA:

- Defienden sus intereses.
- Expresan con libertad sus opiniones.
- Tienen en cuenta sus propios sentimientos y los de los demás.

“SE ORIENTAN POR LOS OBJETIVOS QUE PRETENDEN AL COMUNICARSE, PERO SIN DEJARSE LLEVAR POR LA SITUACIÓN”



# TÉCNICAS DE ASERCIÓN

- DISCO RAYADO: ej. Ante un vendedor pesado, repetir una y otra vez: *no me interesa, no me interesa...*
- BANCO DE NIEBLA: aceptar críticas parcialmente, sin reconocer realmente el fondo de la crítica que nos hacen. Ej. *Con esos pelos vas a parecer un maleante. Es posible que sea así, pero a mí me gusta.*
- AUTORREVELACIÓN: dar más información sobre nosotros de la que se nos solicita. Ej. *¿estás asistiendo a un curso? Sí, es de comunicación y muy interesante...*
- IRONÍA ASERTIVA: contestar positivamente a una crítica hostil. Ej. *Eres un idiota. Sí, siempre me lo han dicho.*



# TÉCNICAS DE ASERCIÓN II

- **IGNORAR:** Cuando el otro está enfadado y nos está criticando, ignorar la crítica y aplazar la conversación. Ej. *Creo que estás demasiado enfadado, hablaremos más tarde.*
- **NO ENTRAR AL TRAPO:** responder con palabras concisas o breves a una situación en que se nos critica, en lugar de entrar en la discusión. Ej: *sí..., no..., tal vez... .*
- **COMPROMISO RAZONABLE:** darle al otro una alternativa de solución a un problema que se está discutiendo, sin dañar nuestro propio respeto. Ej. Ante persona que insiste acaloradamente en pasar con su familiar enfermo, le decimos: *¿qué te parece si le comento el problema al médico mientras te tomas un café?*

# COMUNICACIÓN

A la hora de comunicarnos, la retroalimentación es fundamental en la interacción, pues se pierde gran cantidad de información.

LO QUE QUIERO DECIR

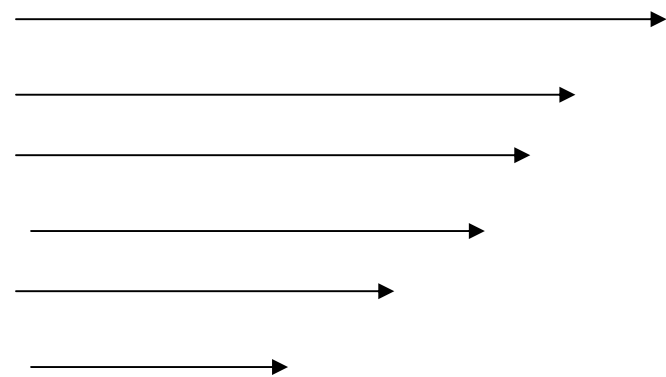
LO QUE DIGO

LO QUE EL OTRO OYE

LO QUE OTRO COMPRENDE

LO QUE EL OTRO RETIENE

LO QUE EL OTRO CONTESTA



← Lo que se ha perdido



# COMUNICACIÓN

- **RECUERDA:**

**EN LA COMUNICACIÓN EXISTE UN  
ARCO DE DISTORSIÓN ENTRE LO QUE  
SE DICE Y LO QUE SE ENTIENDE.**

Por ello es muy importante tratar de comprender al otro, conocer qué ha entendido.

PENSAR-DECIR

DECIR-OIR

OIR-ENTENDER

ENTENDER-COMPRENDER AL OTRO = FEEDBACK



# COMUNICACIÓN

- El 70% de nuestra actividad consciente la dedicamos a la comunicación (escribir, leer, hablar- 30%, escuchar- 45%).
- Utilizamos la mayor parte de nuestra vida en comunicarnos:
  - En presencia de otro es imposible no comunicar, comunicamos necesariamente, aunque no lo pretendamos.
  - Determina la relación interpersonal y condiciona la personalidad.
  - Condiciona el éxito en el trabajo.
  - Es el eje de la relación profesor-alumno.
  - Los mensajes no verbales son los de mayor impacto (nos queda más lo que vemos que lo que oímos...).
  - El significado de las palabras está en las personas más que en los mensajes (mensajes mediatizados por la personalidad).



# COMUNICACIÓN

- **ÓRDENES DE TRABAJO**, tener en cuenta que:
  - Tener bien claro lo que se pretende.
  - Asegurarse de que el niño puede cumplir la orden y que es razonable que así lo haga.
  - Dar instrucción claras y concretas, explicando qué hay que hacer, dónde, cuándo, cómo, por qué y con qué medios.
  - Es aconsejable preparar y utilizar notas escritas.



# COMUNICACIÓN

- **ÓRDENES DE TRABAJO, ERRORES:**
  - Dar demasiadas órdenes a la vez.
  - No asegurarse de que somos comprendidos.
  - Decir demasiados “noes”.
  - Dar una información inadecuada (por exceso o defecto).



# COMUNICACIÓN NO VERBAL

- Tiene más peso que la verbal.
- Funciones:
  - Reemplaza palabras.
  - Repite lo que se está diciendo.
  - Enfatiza un mensaje verbal.
  - Contradice un mensaje verbal.
  - Desencadena conductas (de cortejo, de ausencia, de insistencia...).
  - **ACTÚA DE FEEDBACK.**



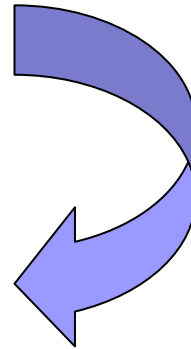
# COMUNICACIÓN NO VERBAL

- Comunicación facial:
  - Mirada-ojos.
  - Sonrisa.
- Comunicación corporal:
  - Cabeza.
  - Actitud corporal: piernas, brazos, tono muscular.
- DA EJEMPLOS DE CADA UNA DE ELLAS...!



# JUEGOS

¿CUÁL ES SU FINALIDAD?



El aprendizaje, con un  
componente de  
diversión.



# CLASIFICACIÓN DE LOS JUEGOS

- **FUNCIONALES:** para desarrollar la movilidad sensorial.
- **DE FICCIÓN:** ejercitan la función de roles de la persona.
- **ASCÉTICOS:** formación de la voluntad (jugar a no reirse, a repetir lo que hace el otro).
- **DE REGLAS:** dominio mediante la observación de reglas.


**¡DISEÑA UN JUEGO POR CATEGORÍA!**



# TÉCNICAS DE MODIFICACIÓN DE CONDUCTA

Aquellos procedimientos que nos ayudan:

- a aumentar o crear conductas de aprendizaje,
- eliminar conductas.



# TÉCNICAS DE MODIFICACIÓN DE CONDUCTA

- PARA LA ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE CONDUCTAS NUEVAS:
  - MOLDEAMIENTO O APROXIMACIONES SUCESIVAS (para llegar a tareas desconocidas, poco a poco).
  - ATENUACIÓN. Eliminación gradual de ayudas verbales, imitativas o físicas. OJO! Preferible al castigo.
  - ENCADENAMIENTO. Para aprendizaje de tareas complejas partiendo de actividades que el alumno ya realiza; análisis adecuado de la tarea; requiere el aprendizaje independiente de las subunidades individualmente.



# TÉCNICAS DE MODIFICACIÓN DE CONDUCTA

- **MANTENIMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE CONDUCTAS YA APRENDIDAS:**
  - **PRINCIPIO DE PREMACK.** Cuando una actividad de baja frecuencia va seguida de otra de alta frecuencia, la primera incrementa sus posibilidades de ocurrencia en el futuro.
  
  - **ECONOMÍA DE FICHAS.** Sistema de reforzadores secundarios (fichas o puntos) que permiten reforzamientos de forma inmediata y en pluralidad de situaciones. El alumno tiene así oportunidades diversas a lo largo de la jornada de intercambiar sus fichas por actividades gratificantes u objetos de su elección.