

“Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, tienes razón”, dijo Henry Ford, el inventor de las cadenas de montaje y del Ford T, un vehículo que revolucionó el mercado en 1908 y que tenía el volante a la izquierda, algo que otras compañías automovilísticas copiaron muy pronto. Sin embargo, Ford estaba convencido de que era mucho mejor confiar en uno mismo, especialmente cuando nadie lo hacía, y no digamos ya si se había nacido en una granja perdida de Dearborn (un pueblo rural al oeste de Detroit) y se había recibido una educación bastante pobre.

En la actualidad, cuando el mundo está inmerso en una de las mayores crisis económicas que se recuerdan, reforzar la autoestima y motivarse se ha convertido para muchas personas en el último clavo al que agarrarse para no caer en la desesperación. Motivarse, por ejemplo, para buscar trabajo en un país donde el número de parados no para de crecer; motivarse, para seguir trabajando con entusiasmo y espíritu positivo, con independencia de que los clientes se batan en retirada o que la administración pública sea cada vez más morosa; motivarse, en definitiva, para conseguir adelgazar, dejar de fumar, terminar una maratón o cualquier otra cosa que alegre la vida.

Tal vez por ello, el pensamiento positivo con su brazo armado, la motivación, arrasa en las listas de superventas, pero también en la política, en la biología, en el marketing y en el fútbol. Si Barack Obama pasará a la historia por su “Yes, we can”,

desde la biología celular se apunta que “lo que pensamos varía nuestra biología”, por emplear las mismas palabras que utiliza Bruce Lipton, un investigador que ha alcanzado cierta notoriedad tras descubrir que los pensamientos repercuten en las células del cuerpo, por lo que modificando las creencias es posible cambiar de vida (para mejor o para peor...), tesis que este investigador nacido en Nueva Zelanda desarrolla en *La biología de la creencia* (editorial Palmyra).

También Joaquín Lorente, creador de marcas como Dodot, Osborne, Central Lechera Asturiana o Evax, triunfa con el libro *Tú puedes* (Planeta), donde explora las posibilidades del llamado neuromarketing y en el que sostiene que la solución a cualquier problema está en el interior de uno mismo. Un título (*Tú puedes*) que recuerda al eslogan que repetía machaconamente la Cuatro (“¡Podemos!”) antes de que se disputara la Eurocopa de fútbol que acabó ganando la selección española en el 2008.

Sin embargo, donde más jurisprudencia acumulada existe sobre el resultado de estas técnicas de motivación es en el deporte. Baste recordar que el *coaching* aparece formalmente en 1975 cuando Tim Gallwey escribe *El juego interior del tenis*, donde viene a decir que el partido más importante se disputa en la cabeza del tenista. En la entrevista que le hizo en *La Vanguardia* el 2002 Víctor M. Amela a sir John Whitmore, un automovilista profesional que en la década de los

sesenta competía con el equipo Ford en Le Mans y que acabó asociándose con el propio Gallwey para crear Inner Game Ltd, este británico definía así el *coaching*: “Consiste en ayudar a alguien a pensar por sí mismo, a encontrar sus respuestas, a descubrir dentro de sí su potencial, su camino al éxito... sea en los negocios, en las relaciones personales, en el deporte, en el trabajo...”.

El caso del fútbol es paradigmático. En su día Quique Sánchez Flores puso a la plantilla del Atlético de Madrid un discurso de Al Pacino (“Estamos en el infierno, caballeros. Creedme. Podemos quedarnos aquí y que nos den una paliza, o bien podemos luchar y abrirnos paso de nuevo hacia la luz”), mientras que Luis García vendó los ojos a los jugadores del Levante UD y les pidió que saltaran de uno en uno desde un pequeño muro al vacío, de espaldas, con la confianza ciega de que el resto del equipo les iban a sujetar. Incluso Luis Aragonés recurrió a un *psicovideo* el día antes de ganar la Eurocopa, basado en una canción que Sergio Ramos pinchaba en el autobús. También Vicente del Bosque ha reconocido en alguna ocasión que, en vísperas del partido contra Holanda (en el que la selección española se proclamó campeona del mundo), tenía preparado un vídeo que recogía imágenes de los *forcados* portugueses con el que pretendía reforzar la unidad del grupo aunque, finalmente, no hizo falta que los jugadores vieran cómo se las ingenian los mozos lusos para proteger a un compañero cuando cae al suelo ▶

**Texto** Antonio Ortí  
**Fotos** Alba Rovira y Gabriela Quinche

# EL ARTE DE MOTIVARSE

La crisis económica está popularizando algunas estrategias de motivación a las que hasta ahora recurrían triatletas y maratonianos para no desfallecer. El fundamento es el mismo: la clave para conseguir un objetivo (desde dejar de fumar, hasta adelgazar o encontrar trabajo) es pensar que al menos es posible





## ESTRATEGIAS PARA LLEGAR MUY LEJOS EN EL DEPORTE

Aunque las estrategias de motivación están de moda en el deporte, desde hace años se utilizan con éxito en las carreras de ultrafondo (desde 50 hasta 100 kilómetros corriendo) y en los triatlones. He aquí algunas de las más conocidas:

### **Echase una mano imaginaria**

El triatleta Scott Tinley, dos veces ganador del Ironman de Hawái, cuando participaba en carreras de natación de resistencia acostumbraba a imaginarse que tenía algo acoplado a su cabeza que tiraba de él. También Frank Shorter, atleta norteamericano que ganó la maratón en los Juegos Olímpicos de Munich del año 1972, imaginaba que llevaba una cuerda alrededor de la cintura que tiraba de él continuamente o que sus piernas eran como ruedas de bicicletas para así conseguir un ritmo constante. ▶

*en familia*



► y el toro se dispone a embestir (normalmente, el grupo consta de ocho hombres, uno de ellos es el *forcado* de cara y los otros siete son ayudas que colaboran para inmovilizar al astado). Por lo que respecta a Guardiola, para fomentar el compañerismo entre su plantilla y animar a sus futbolistas después de una mala racha de juego, proyectó un documental del rescate del alpinista Iñaki Ochoa. Asimismo, justo antes de que el FC Barcelona conquistara su tercera Copa de Europa en Roma, acertó el calentamiento y cambió la charla previa al partido por un vídeo donde se narraban las andanzas del general romano Maximus Decimus que, traicionado por el ambicioso hijo del emperador, se convierte en gladiador y llega a desafiarle en el Coliseo romano. El vídeo que puso Guardiola a los suyos recogía caras de gladiadores dispuestos a morir por su honor y las intercalaba con acciones de todos y cada uno de los jugadores.

La sempiterna pregunta es: ¿realmente funcionan estas técnicas de motivación? “Funcionan”, responde Patricia Ramírez, psicóloga del Betis Balompié y de diversos ciclistas y maratonianos de élite. “Las expectativas condicionan la forma de comportarse y esto es extrapolable a cualquier faceta de la vida diaria. Aquellos que piensan que es posible conseguir un objetivo, invierten más esfuerzo en lograrlo”, argumenta esta psicóloga, después de precisar que estas estrategias de motivación son un antídoto para que la mente no boicotee las labores más duras que se le encomiendan. De hecho, la propia Ramírez emplea asiduamente estas tácticas con los equipos con los que trabaja, al parecer con excelente resultado: con ellas, el Club Baloncesto Granada consiguió ascender a la ACB, mientras que el RCD Mallorca (el anterior equipo al que asesoró) se clasificó para la UEFA, aunque luego no pudo disputar esta competición por motivos económicos. “Recuerdo –dice– que antes de enfrentarnos al Athletic de Bilbao les puse a los jugadores del Mallorca una canción de Serrat cuya letra dice: ‘De vez en cuando la vida nos besa en la boca’. No sólo ganamos, sino que muchos jugadores reconocieron que les había ayudado mucho”.

“La motivación es la fuerza interior que predispone y arrastra hacia un objetivo. Básicamente se trata de entrenar al cerebro para que no se cuele ningún pensamiento negativo”, explica esta psicóloga que está escribiendo un libro sobre una serie de valores del deporte de alto rendimiento que se pueden aplicar a la vida diaria (a saber: disciplina, afán de superación, espíritu de sacrificio, etcétera.) Es decir, cuando alguien se enfrenta a un desafío, como puede ser completar una maratón, concluir con éxito una dieta de adelgazamiento, dejar de fumar o encontrar trabajo, la clave es que la emoción sea mayor que el esfuerzo que requiere, para sacar fuerzas de flaqueza en los momentos de máxima debilidad. Una idea que recoge el *Diccionario de la*

psicólogas deportivas, suele dar bastante buen resultado prepararse una frase con la que exorcizar los malos pensamientos que inevitablemente aparecen en las pruebas que implican un gran desgaste físico y psicológico. Algunos ejemplos de frases motivadoras para momentos complicados son: “¡Un poco más!”, “¡Tira!”, “¡Voy a darlo todo!”, “¡Es mi momento!”, “¡Basta de dolor!”, “¡Yo puedo!”.

#### **Parar de golpe el pesimismo**

Para evitar que el cerebro boicotee el gran esfuerzo físico que se lleva a cabo, algunos atletas norteamericanos se colocan una goma elástica en la muñeca, tiran de ella y sueltan, mientras dicen “¡basta!”. En este caso, la clave es tener tolerancia cero (por explicarlo con un argot muy de allí...) con los pensamientos negativos.

#### **Darse premios**

Se trata de una táctica muy habitual. Consiste en concederse un pequeño premio después de lograr algo, por ejemplo, dejar atrás el kilómetro doce o llegar hasta el gran pino que se observa al fondo. Ese algo puede ser un pequeño mordisco a una barrita energética, un sorbo de agua o ponerse una canción especial en el MP3 con la que celebrar lo conseguido hasta ese momento.

#### **Disociarse**

Más que separarse en dos mitades, esta técnica consiste en evadirse y transportar a la mente hasta un lugar distinto al que se está para que se distraiga de la tarea que la ocupa y pueda recrearse en algo placentero. Pensar en los seres queridos suele dar buen resultado.

#### **Conectar cuerpo y mente**

Convencer al cuerpo de que es posible conseguir un objetivo es la estrategia más eficaz que existe. En caso contrario, el peaje suele ser elevado: según explican los psicólogos deportivos, las personas que deciden abandonar a mitad del recorrido son mucho más proclives a hacerlo en el futuro, en tanto el cerebro se acostumbra a reclamar esa posibilidad.

*Real Academia Española* al definir el término *motivación*: “Ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia”.

Siguiente pregunta: ¿las estrategias de motivación se diferencian del efecto placebo? Siraj Bechich, médico internista del Centro Internacional de Medicina Avanzada (CIMA), opina que son como el día y la noche, en tanto el placebo consiste en conferir poder a algo externo (“a una pócima mágica”, dice), mientras que las técnicas de motivación son todo lo contrario, “dado que el poder está en el interior de uno mismo, aunque el efecto en algún caso pueda ser similar”.

Es interesante conocer también la opinión de Siraj Bechich, en tanto que a su condición de médico une la de *coach*, hasta el punto de ser decano y profesor de la escuela de *coaching* Coachsi. “Fisiológicamente –señala Bechich–, los pacientes que están motivados obtienen un porcentaje de éxito muy superior a los que están desmotivados cuando se trata de adherirse a un plan de ejercicio físico, dejar de fumar o perder peso”. Un poco después, reflexiona en voz alta sobre por qué estas técnicas de motivación tienen tanto éxito en periodos de crisis. “En los momentos complicados, salen a relucir los dos grandes comportamientos humanos. De un lado están quienes se quedan inmovilizados en la cueva. Y de otro, los que se motivan para salir a luchar y se dicen: aquí estoy yo dispuesto a



#### **► Fabricarse victorias parciales**

Algunos deportistas que han de cubrir largas distancias, se motivan con pequeñas metas parciales que les acercan al objetivo final. “Por ejemplo, si se trata de completar 50 kilómetros corriendo, una buena táctica psicológica es subdividir la distancia total en cinco tramos de diez kilómetros y concentrarse en cada uno de ellos en cosas distintas (en el primer tramo en la técnica, en el segundo en la respiración, etcétera)”, explica Patricia Ramírez.

#### **Visualizar mentalmente la victoria**

Según ha explicado en alguna ocasión Jorge Valdano, soñar sobre cómo transcurre el partido y prever las posibles contingencias, ayuda a estar más preparado el día de la verdad. Esa misma estrategia puede aplicarse a cualquier competición o prueba y soñar, por ejemplo, con la carrera perfecta y de qué forma se reaccionará cuando surja el cansancio, se tenga una rampa, etcétera.

#### **Recitar un mantra**

A juicio de Zoraida Rodríguez y Patricia Ramírez, ambas

sobrevivir y a crecer delante de este reto”, ejemplifica. “La idea subyacente –concluye este experto– es que una persona es la que mejor se conoce a sí misma y la que tiene todos los recursos interiores para hallar la solución a los retos que la vida le va planteando”. Aunque no lo dice con esas mismas palabras, Juan Carlos Cubeiro está básicamente de acuerdo. Coautor, junto con Leonor Gallardo, de *Liderazgo Guardiola* (libro que va por la séptima edición y que ha sido traducido al portugués y al japonés), *El Mundial de la Roja* y *Liderazgo, empresa y deporte*, este profesor de Esade y de la Universidad de Deusto ha asesorado como consultor a más del 80% de las 500 mayores empresas españolas (ha leído bien). Su primera frase es lapidaria: “Cuando no te puede ayudar nadie, sólo te puedes ayudar a ti mismo”.

“Estas estrategias de motivación –prosigue– funcionan en las personas que quieren que funcionen. Por ejemplo, si Rafa Nadal se autoconvence de que no puede derrotar a Novak Djokovic, cada vez que salte a la pista tendrá un handicap muy importante. Y también al contrario: si piensa que puede vencerlo, dará un paso adelante”, explica Cubeiro desde el AVE que ha de llevarle a Valencia. Una tesis que desarrolla en profundidad el periodista John Carlin en *Rafa, mi historia* (Ed. Indicios) al afirmar que lo que marca la diferencia entre los 500 primeros clasificados de la Asociación de Tenistas Profesionales (ATP) no es la velocidad o la técnica, sino la fortaleza mental con la que los tenistas afrontan los partidos.

### LOURINHO Y GUARDIOLA INCORPORAN TÉCNICAS MENTALES CON BUENOS RESULTADOS

“En la final de Copa que disputaron el Athletic de Bilbao y el Betis en 1977 –cuenta a modo de anécdota Cubeiro–, Ángel María Villar, entonces jugador de los *leones*, estaba convencido de que si tenía que tirar un penalti lo iba a fallar. Y así fue: lo paró Esnaola y el Betis se proclamó campeón”. Igualmente, según recogió la prensa de la época, justo antes de que comenzara la tanda decisiva, Koldo Aguirre, técnico del Bilbao, se acercó a Rafa Iriondo, entrenador del Betis en aquella final, y le dijo: “Con la suerte que tienes, seguro que la Copa es para vosotros”. Y eso fue justo lo que ocurrió...

He aquí la moraleja: para poder hay que creer y pensar que lo que se quiere conseguir (sea lo que sea) es técnicamente posible, básicamente, porque el reino de las posibilidades está en el interior de cada persona. Una vez se asume esta filosofía de vida, la cuestión “es clarificar el objetivo y pasar a la acción, poniendo el rumbo correcto, de tal modo que un primer paso lleve a un segundo”, sostiene Cubeiro. Por lo demás, el autor de *Los mosqueteros de Guardiola*, su próximo libro, señala que, al margen de las notables diferencias que hay entre la personalidad y el modo de hacer de José Mourinho y de Josep Guardiola, “ambos utilizan estrategias mentales muy vanguardistas, como entrenar por espacio de 90 minutos para que la preparación se corresponda con lo que ocurrirá el día de la verdad en el terreno de juego. También analizan las emociones para tratar de no caer en la euforia o en la disforia (como se llama a las emociones desagradables)”.

Así las cosas, y parafraseando a Siraj Bechich, el mundo se divide entre dos tipos de lectores. Por una parte, están las miles de personas anónimas que han sido capaces de completar una maratón o cualquier otro desafío que implique una cierta exigencia física o psicológica. Todos ellos saben que las estrategias de motivación funcionan, porque lo han experimentado en sus propias carnes. También son conscientes de que llega un momento en que se corre más con el corazón que con las piernas. De ello han extraído una lección muy valiosa para su vida diaria: muchos objetivos que en teoría parecen imposibles de alcanzar (por ejemplo, completar un triatlón, dejar de fumar o conquistar al hombre o a la mujer amados), en la práctica pueden conseguirse si la persona en cuestión pone todo de su parte, e incluso un poco más.

El segundo grupo de lectores encuadra a los escépticos y pesimistas. Su mayor problema, en realidad, no tiene que ver con el deporte, sino con guiarse excesivamente por el cerebro y caer en la inactividad cada vez que la situación no acompaña, cuando el único camino posible para salir adelante es recobrar la confianza en uno mismo y pensar que el primer paso para que algo sea posible es llegar a proponérselo de verdad... ■