

Convicción: clave para una gestión profesional

Vital. El gestor deportivo debe estar convencido de sus objetivos.

RAÚL ROSALES
*Director de la Escuela de Adm. y
Negocios del Deporte en la UPC*

“Gran partido el de tu selección. Están volviendo –para satisfacción de los amantes del buen fútbol– a las raíces del fútbol peruano. Ese que nos enamoró por años”. Recibir este mensaje del gerente deportivo de uno de los mejores clubes de fútbol de Colombia, minutos antes de que acabe el partido entre Perú y Uruguay, me hizo sentirme orgulloso, más de lo que ya estaba por ver una sobresaliente actuación de la selección.

Alguna vez escuché a alguien decir que quien se involucra en gestión deportiva se involucra en la gestión de emociones. Luego de analizar las noticias más relevantes de los últimos meses, vinculadas al deportivo, creo que no queda duda.

Sin embargo, las emo-

ciones nos pueden jugar una mala pasada si no sabemos ponerlas en su justa dimensión. Las derrotas y los triunfos nos generan emociones, opuestas ciertamente, que nos llevan a plantearnos ideas sobre lo que podría pasar en el futuro. En nuestro caso, si perdemos un partido pensamos que no iremos al Mundial. Si lo ganamos, pensamos que iremos.

El reto de toda gestión profesional en el depor-

te es no perder de vista el objetivo final y estar convencidos de que el trabajo y esfuerzo del día a día darán los resultados esperados, aun

cuando los resultados no acompañen al inicio.

“El secreto es la convicción”, cerraba su mensaje este amigo colombiano. El secreto del resultado del pasado martes es la convicción que tiene el comando técnico sobre la idea de que el Perú tiene futbolistas no sólo para jugar mejor, sino para ganar.

