



# RADIOGRAFÍA DE LA COMUNICACIÓN

DE LOS ENTRENADORES CON MAYOR IMPACTO  
EN LALIGA Y LA PREMIER LEAGUE

TEMPORADA 2020/2021



A lo largo de la última década, **Comunicar es Ganar** ha venido desarrollando numerosos estudios e informes sobre la comunicación de los clubes de fútbol así como de los entrenadores de élite más reputados. 

**Comunicar es Ganar** es una consultora fundada en 2011 y especializada en fútbol de élite, con sedes en Estados Unidos y en España.

Nuestra filosofía de trabajo se centra en la influencia y el Big Data, lo que denominamos **Smart Influence®**, y que desarrollamos a través de 5 líneas estratégicas:

1. Consultoría en comunicación e imagen pública.
2. Formación personalizada.
3. Investigación en reputación.
4. Producción de contenidos audiovisuales y digitales.
5. Diplomacia deportiva.



Es asimismo impulsora del **I Programa Executive de Oratoria** para entrenadores de élite y del Coach Reputation Ranking, el primer y único Observatorio de Reputación de los técnicos de las principales competiciones ligueras y de los seleccionadores nacionales.

## ¿POR QUÉ ESTA RADIOGRAFÍA?

La necesidad por encontrar soluciones a los múltiples efectos de la COVID-19 está generando en el ámbito del fútbol, y en los entrenadores en particular, situaciones nuevas a las que no se habían enfrentado hasta la fecha. Hablamos de aspectos que van desde la exigencia de cumplir protocolos sanitarios; la menor capacidad presupuestaria en los clubes; la gestión de emociones dentro y fuera del vestuario (ansiedad, incertidumbre, aislamientos); la ausencia de público en los estadios; o la no presencia física de periodistas en las ruedas de prensa previas y postpartido.

Con este estudio la firma **Comunicar es Ganar** apuesta nuevamente por monitorizar la comunicación e imagen pública de los entrenadores, en un momento en el que su discurso se ve limitado por la trascendencia de un contexto sanitario más determinante que cualquiera de sus rivales deportivos.

### OBJETIVO

Analizar y evaluar la eficacia de la comunicación y puesta en escena de los principales 12 entrenadores de LaLiga y la Premier League en las ruedas de prensa pre y post partido durante las primeras seis jornadas de la temporada 2020/2021.

### UNIVERSO DE LA MUESTRA

Los 6 entrenadores de la Premier League (Jürgen Klopp, Pep Guardiola, Jose Mourinho, Carlo Ancelotti, Mikel Arteta y Marcelo Bielsa) y de LaLiga (Zinedine Zidane, Ronald Koeman, Diego Pablo Simeone, Julen Lopetegui y Manuel Pellegrini) con mayor impacto mediático, según la última monitorización del **Coach Reputation Ranking**.

### METODOLOGÍA

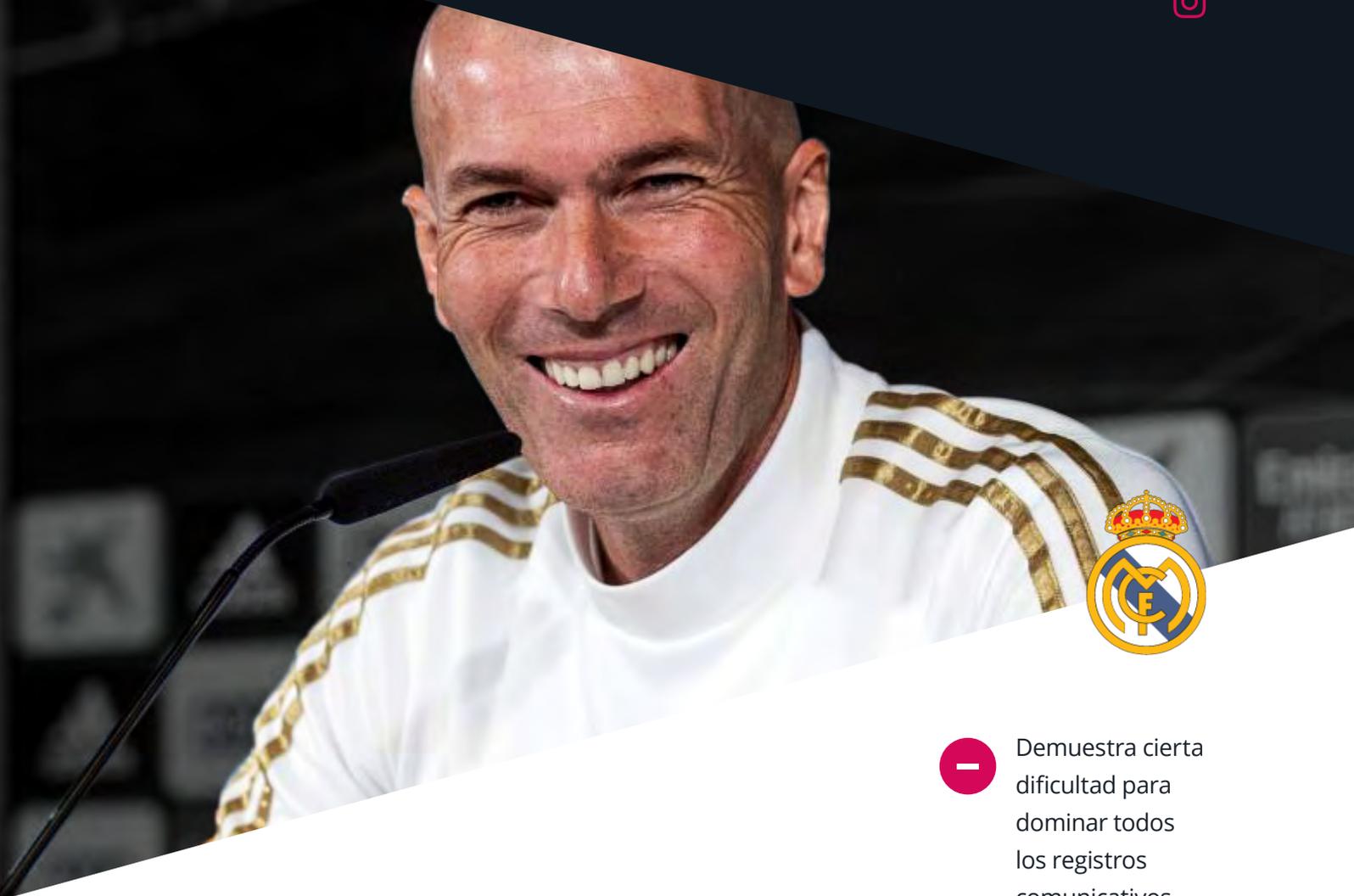


El estudio se apoya en la triangulación metodológica a partir de técnicas cualitativas (observación participante) y cuantitativas (análisis de contenido). Las variables y categorías de análisis han sido definidas a partir de criterios que afectan a aspectos tales como su puesta en escena, su gestión de la imagen pública, así como la construcción del relato en las respectivas ruedas de prensa. Para este estudio se han analizado las 144 comparencias pre y post partido comprendidas en las primeras seis jornadas ligueras de los entrenadores de la Premier League y de LaLiga arriba mencionados.



# ZINEDINE ZIDANE

23/06/1972



Desde su vuelta a los banquillos, ha ganado en consistencia a la hora de comunicar sus mensajes.



Maneja con serenidad y guante de seda las preguntas complicadas.



Escasa utilización de recursos de apoyo como brazos y manos.



Demuestra cierta dificultad para dominar todos los registros comunicativos.

**+** Transmite sobriedad, respeto y confianza con su mensaje.

**+** Simplifica las estructuras verbales con el fin de transmitir ideas sencillas y comprensibles.

**-** Puesta en escena encorsetada y lánguida en ese triángulo corporal compuesto por brazos y cabeza.

**-** Se aprecia timidez y cierto nerviosismo a la hora de abordar asuntos extradeportivos.



# RONALD KOEMAN

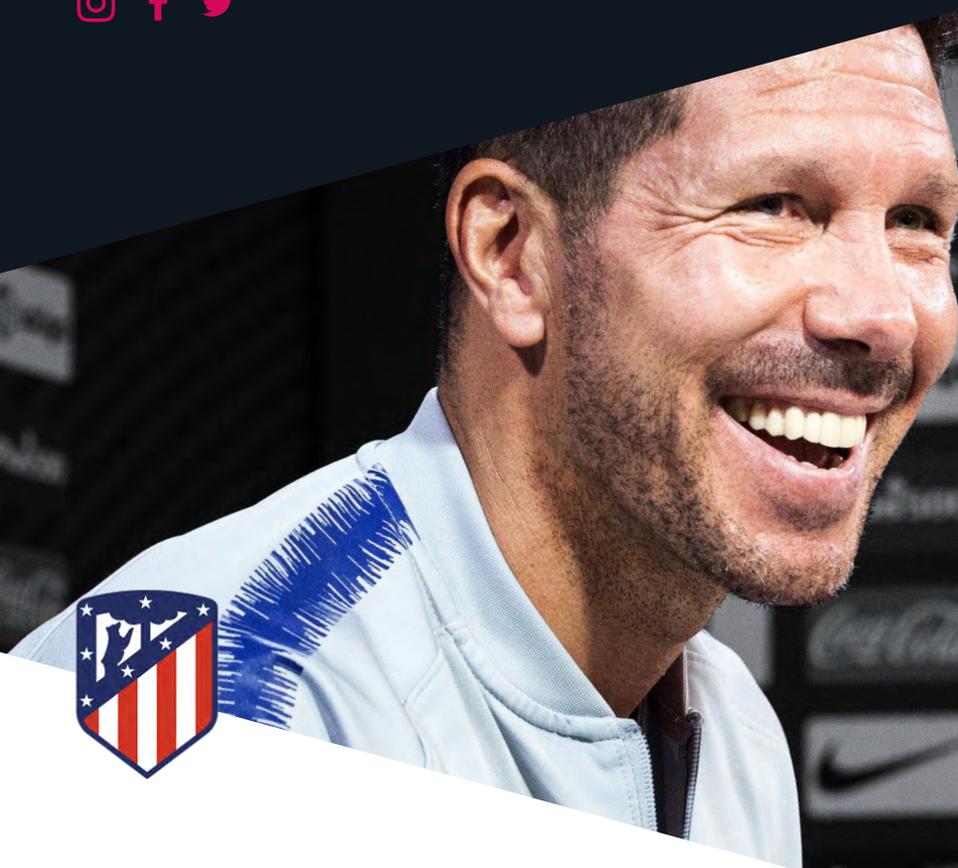
21/03/1963





# DIEGO PABLO SIMEONE

28/04/70



Domina diferentes estilos de comunicación sin perder eficacia persuasiva.



Muestra una notable disciplina de mensaje.



Falta de contención verbal para encajar la crítica.



Tendencia a la utilización de elementos no verbales (brazos y manos) para manejar situaciones de confrontación.

**+** Su comunicación ha ganado en madurez y consistencia, manteniendo un estilo franco, sin concesiones.

**+** Maneja con mimo las expectativas, con la intención de no desviar la atención sobre lo importante.

**-** Su puesta en escena y su discurso muestran una tendencia al ceño fruncido y al laconismo.

**-** Su tono y gestualidad sugieren cierta aspereza en su trato con los periodistas.



# JULEN LOPETEGUI

28/08/1966



# UNAI EMERY

03/11/1971



**+** Su cercanía le otorga una capacidad empática para conectar con el periodista.

**+** Menos disperso que en el pasado, hace especial énfasis en el optimismo.

**-** Su mente tiende a ir más rápido que su lengua, ocasionándole problemas con la vocalización.

**-** Produce microexpresiones faciales que, con frecuencia, desvían la atención sobre el sentido de su mensaje.

**+** Su postura y mensajes suelen apuntar siempre en la misma dirección: serenidad.

**+** No le supone un problema matizar o corregir a los periodistas para asegurarse de que su visión es la que prevalece.

**-** En ocasiones, su jugueteo de dedos puede dar la sensación de que siente las comparecencias como un trámite con el que no desea entretenerse.

**-** Incluso en la victoria, su postura puede percibirse apesadumbrada.



# MANUEL PELLEGRINI

16/09/1953



# JÜRGEN KLOPP

16/06/1967



Gran manejo del recurso del humor para gestionar preguntas y polémicas.



Se sabe líder, lo que le hace capaz de generar una atmósfera de máxima expectación con su lenguaje no verbal.



Por momentos puede resultar demasiado enfático y agresivo en sus intervenciones.



Su personalidad y puesta en escena pueden dificultar que se perciba el mensaje que él quiere lanzar. El peligro de quedar deslumbrado por el foco.

**+** Puesta en escena impecable en términos de armonía y coherencia de discurso verbal y no verbal.

**+** Capacidad para introducir nuevos temas en la agenda de los medios.

**-** Dificultad para contener emociones asociadas a la crítica negativa.

**-** Manifiesta una propensión a la sobreactuación en recursos paraverbales como el tono y los no verbales como las manos y los brazos.



# PEP GUARDIOLA

18/01/1971





# JOSÉ MOURINHO

26/01/1963



Aunque más cansado sigue conservando su capacidad para interpretar qué tipo de mensaje debe lanzar y a quién dirigirlo.



Está introduciendo otros recursos en su puesta en escena que le dibujan un rostro más empático con los medios. Fundamentalmente son elementos no verbales.



Sigue siendo por momentos rehén de su personaje. Siempre rinde mejor dos tonos por debajo de lo que se suele estar en situaciones tensas.



Propenso a divagar y extenderse más de lo conveniente en el tiempo de respuesta.

**+** Responde con mesura, evitando polémicas o distracciones que afecten a la plantilla.

**+** Capaz de desactivar una crítica o pregunta complicada con una sonrisa.

**-** Su expresión facial en los planos de escucha suele delatar su estado de ánimo.

**-** Tiende a encogerse progresivamente de hombros, lo que afecta a la intensidad de sus mensajes.



# CARLO ANCELOTTI

10/06/1959





# MIKEL ARTETA

26/03/1982



Respetuoso con sus interlocutores y con los protagonistas de sus mensajes.



Conciso en sus respuestas, que suele conjugar con una sonrisa.



Con frecuencia se limita a responder las preguntas, no a colocar un mensaje que trascienda.



Un mayor uso de las manos le ayudaría a reforzar su puesta en escena.

**+** Naturalidad y franqueza a la hora de reconocer tanto sus propios errores como los aciertos del contrario.

**+** Sus reflexiones tienen una gran capacidad de impacto entre los aficionados.

**-** Evita el contacto visual con el periodista, lo que evidencia cierta incomodidad en sus comparencias.

**-** Abrumador en los detalles, le aleja del lenguaje dinámico que exigen los medios.



**MARCELO  
BIELSA**

21/07/1955



ASESORES DE  
COMUNICACIÓN  
PARA DEPORTISTAS  
DE ÉLITE

[comunicaresganar.com](http://comunicaresganar.com)

[contacto@comunicaresganar.com](mailto:contacto@comunicaresganar.com)

BILBAO | MADRID | NEW YORK

