

Universidad de la República
Facultad de Psicología

"Psicología del Deporte y motivación"

Trabajo Final de Grado: Monografía

Estudiante: Rodrigo Berrospe

C.I: 5266.640-4

Tutora: Prof. Adj. Patricia Domínguez Pérez

Montevideo, Uruguay

Febrero, 2019.

Índice

1. Introducción.....	4
2. Motivación.....	5
2.1. Definición del concepto.....	5
2.2. Principales teorías vinculadas a la motivación.....	8
2.2.1. Teoría de la atribución.....	12
2.2.2. Teoría de las metas de logro.....	13
2.2.3. Teoría de la motivación extrínseca-intrínseca.....	14
2.2.4. Teoría socio-cognitiva.....	17
2.2.5. Teoría de la asociación cognitiva.....	22
2.2.6. Teoría de la autodeterminación.....	23
3. La motivación vinculada al entrenador.....	25
3.1. Clima motivacional.....	29
4. Líneas de investigación.....	31
4.1. Teoría de la atribución.....	31
4.2. Teoría de la auto-determinación.....	31
4.3. Teoría de las metas de logro.....	33
4.4. Teoría de la motivación extrínseca-intrínseca.....	34
4.5. Teoría socio-cognitiva.....	35
5. ¿Pertinencia del coaching?.....	36
5.1. Coaching deportivo.....	37
6. Conclusiones.....	38
7. Bibliografía.....	41

Resumen

Este trabajo indagará acerca de uno de los factores psicológicos más importantes a la hora de hablar de deporte y actividad física, este factor es la motivación. La misma, es uno de los constructos de mayor desarrollo teórico en la Psicología del Deporte.

Se tratarán de abordar diversas definiciones en relación a la motivación. También haremos una revisión acerca de las teorías más importantes que han buscado dar una explicación, tanto del concepto como de los diferentes tipos de motivación existentes, desde posturas más mecanicistas hasta las de corte cognitivo. El trabajo se fundamentará en diversos autores e investigaciones que trabajan el tema.

Por otra parte, se indagará una de las figuras más relevantes dentro del deporte, la del entrenador. Su influencia es fundamental en los deportistas, ya que es el encargado de llevar adelante la actividad, sea grupal o individual. Esta figura varía en relación a diversos factores, dependiendo por un lado de la propia personalidad del entrenador, como también de las características mismas del deporte en cuestión.

Por último abordaremos el concepto de coaching, una estrategia de intervención psicológica que en los últimos 30 años ha tomado gran importancia en el área deportiva. Explicaremos de que se trata para así poder diferenciarlo de la motivación.

1. Introducción

El deporte se ha convertido en un fenómeno social de gran influencia en las personas actualmente. Afecta no solo a los mismos deportistas, sino que a todas aquellas personas que de alguna forma se relacionan con el mismo, hablamos de: jueces, entrenadores, dirigentes, hinchas y/o seguidores del deporte. Por este motivo no es extraño que un número cada vez mayor de psicólogos se vuelquen hacia esta área, ya sea para investigar los procesos que allí tienen lugar como también implementar las técnicas de intervención.

La Psicología del Deporte es una materia apasionante dedicada al mejoramiento, tanto del rendimiento deportivo como también de los aspectos sociales y psicológicos que aportan al enriquecimiento humano. La Psicología del Deporte y la actividad física es el estudio del efecto de los factores psíquicos y emocionales que entran en juego en el rendimiento deportivo y del efecto de la participación en un deporte o también práctica de la actividad física sobre los factores psíquicos y emocionales (Cox, 2009).

Richard Cox remarca la importancia de los factores psíquicos y emocionales en conjunta relación con la participación en los deportes. La participación en estos y la actividad física pueden tener un efecto positivo sobre la estructuración de los factores psíquicos y emocionales de un individuo.

En primera instancia, se busca con este trabajo profundizar en uno de los aspectos de mayor importancia en el deporte: la motivación. La misma se considera una variable sumamente compleja. En consecuencia, a lo largo de los años, han surgido numerosas teorías desde distintos paradigmas que han intentado comprender en profundidad el concepto. Siguiendo esta línea, buscaremos exponer las teorías más importantes hasta el momento.

En otra parte del trabajo se incluirá la figura del entrenador, veremos cómo diversos aspectos que lo conforman y rodean afectarán a la motivación de los deportistas. Tanto el estilo, como las habilidades psicológicas que el entrenador posea serán de vital importancia ya que determinarán en gran parte el éxito o fracaso que este tenga. Diversas investigaciones han coincidido en afirmar que liderazgo, comunicación y la capacidad de motivar son las principales habilidades a nivel psicológico que todo entrenador que desee tener éxito deberá manejar.

En última instancia, se incluye el coaching desde la perspectiva del psicólogo, una estrategia de intervención psicológica que en los últimos años ha entrado en el área de la

Psicología del Deporte. No buscamos entrar en el debate acerca de si el coaching se encuentra dentro de la Psicología o no pero si definiremos esta técnica aplicada a nivel deportivo.

Los distintos temas a presentar se encuentran enmarcados dentro de la Psicología del Deporte, ciencia en la cual se aplican los principios de la psicología en el ámbito del deporte o la actividad física. La misma está dedicada al mejoramiento tanto del rendimiento deportivo como también de aspectos sociales y psicológicos que hacen al deportista.

2. Motivación

Al hablar de deporte y actividad física, la motivación es el factor psicológico fundamental que explica la iniciación, orientación, mantenimiento y abandono de una determinada actividad física o deporte. Siguiendo esta línea vemos como en el deporte encontramos numerosas dificultades a lo largo de la práctica del mismo, como por ejemplo pueden ser derrotas o lesiones. La motivación es crucial a la hora de continuar realizando un deporte o actividad física a pesar de las diferentes dificultades que se puedan encontrar en el camino.

Motivación, proviene el verbo latino *movere*, que significa "mover". Es por esta razón que se vincula a los altos estados de motivación con términos como excitación, energía, intensidad. También es por el mismo motivo que en este trabajo se relaciona varias veces el termino motivación con el concepto de motor, debido a que actúa como tal, determinando la dirección de la energía del cuerpo.

Es importante diferenciar entre la motivación y los estados de activación (arousal). Con frecuencia los entrenadores suelen confundir ambos conceptos, creyendo que utilizando diversas técnicas antes de la competencia como por ejemplo gritos o golpes, aumentarán el nivel de motivación de sus deportistas, esto solo aumentaría la activación de los deportistas antes de la competición, no la motivación en sí misma, la motivación y la activación son dos constructos independientes (Balaguer, 1994).

2.1. ¿Qué es la motivación?.

Existen muchas definiciones acerca de qué es la motivación, Joaquín Dosil (2008) propone una visión operativa e integradora ya que considera a la misma como una variable psicológica capaz de mover al individuo a la realización, dirección, mantenimiento y/o abandono de la actividad física-deportiva, suele estar determinada por la asociación cognitiva que el sujeto realiza acerca de las diferentes situaciones en las que se encuentra.

Si es positiva, la motivación tenderá a ser mayor. Por el contrario, si es negativa, esta será menor, y por último se considera la variante neutral, de ser así, la motivación dependerá del constructo cognitivo que realice el sujeto en relación a la influencia del entorno y sus convicciones.

La motivación tiene un papel fundamental en todos los ámbitos de la vida, ya que actúa como un verdadero motor, a partir del cual permite a los individuos realizar cualquier tipo de actividad. En el deporte es uno de los elementos fundamentales desde el punto de vista psicológico y que más ha llamado la atención de los psicólogos el deporte (Dasil, 2008).

Haciendo un breve repaso en relación a la historia del término, encontramos diferentes autores que la han caracterizado:

A mediados del siglo XX, Littman (1958) definía la motivación:

La motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo el cual determina o describe por qué o respecto a qué, se inicia la conducta, se mantiene, se guía, se selecciona o finaliza; este fenómeno también se refiere al estado por el cual determinada conducta frecuentemente se logra o se desea; también se refiere al hecho de que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación. (pp. 136-137).

Los primeros estudios relacionados entre la Psicología del Deporte y la motivación son recientes. Estos comenzaron en la década del 70 por parte de Alderman y Wood (1976) quienes realizaron sus estudios sobre los motivos por los cuales los jóvenes participaban en deportes competitivos.

Años anteriores Ribeiro Da Silva (1970) aportó algunas consideraciones en relación a la motivación y a la naturaleza de la misma con respecto a los deportistas. Encontró que la misma provenía de:

- 1- Necesidad de sensaciones: el placer que la actividad lúdica le da al ser humano, es una especie de comportamiento infantil que perdura en el hombre a lo largo de toda la vida. Un regocijo por la capacidad de imaginar y realizar, proporciona sensación de placer aún sin alcanzar un grado de excelencia.
- 2- El interés por competir: manifestación para obtener estima y reconocimiento. Es una forma de verificar la actualización de su potencial.

- 3- La necesidad de afiliación: de pertenecer al medio social mediante la demostración de fuerza o habilidad motora, encierra una actitud cooperativa y no ya opositora como ocurre con el interés por competir.
- 4- La dificultad de afirmación en un nivel superior: una serie de búsquedas de sucedáneos por insatisfacciones, frustraciones y fracasos en la vida.
- 5- La necesidad de evasión en los deportes como forma de exploración e integración en la vasta naturaleza: la actividad deportiva desempeñada al aire libre encierra algo de una identificación con las fuerzas naturales.
- 6- El papel del cuerpo como situación motivante: la actividad deportiva constituye un eficaz medio de esclarecimiento de la función del cuerpo y de la noción de su imagen.

Por otro lado, una teoría que buscó acercarse al concepto básico de motivación, fue desarrollada por Abraham Maslow (1970, 1987). La misma se basó en una jerarquía de necesidades. Un individuo debe satisfacer sus necesidades básicas antes de centrar su atención a niveles más altos. Las necesidades básicas se las denomina a aquellas de seguridad y las ansias de hambre y sed. Por otro lado aquellas de mayor nivel son las que se logran satisfacer a través de la participación en deportes y actividades físicas. Esta particular teoría nos ofrece como conclusión que es sumamente difícil centrarse en aquellas necesidades de alto nivel como por ejemplo la competencia, sin antes satisfacer las necesidades básicas como tener hambre, sed o sentir inseguridad ante una situación determinada (Cox, 2009).

Escartí y Cervelló (1994) definen a la motivación como aquello que implica movimiento o activación, incluso para describir este estado muchas veces se utilizan términos como excitación, energía, intensidad o activación. En la Psicología moderna, este término se utiliza para designar la cantidad de energía y dirección del comportamiento humano. La conceptualizan como el producto de un conjunto de variables individuales, sociales y ambientales que determinan la elección de una actividad física, la intensidad en la práctica, la persistencia en la tarea y el rendimiento del deportista.

Las dimensiones de dirección e intensidad del esfuerzo adquieren un valor importante en la composición de la motivación. La dirección hace referencia a la disposición del individuo con relación a una situación puntual. Por otra parte, la intensidad del esfuerzo, se vincula con la cantidad de esfuerzo que el deportista pone en determinada situación.

La motivación juega un papel crucial en cualquier aspecto de la vida cotidiana de las personas, es el factor interno que mueve a la realización de alguna actividad y persistencia

en la misma. Por lo que el deporte no escapa a esto, sino que por el contrario, es el elemento fundamental que dirigirá la energía del cuerpo humano, actuará como un verdadero motor. La motivación explica la iniciación, la orientación, el mantenimiento y el abandono de una actividad física. Sin dudas es el elemento que condiciona en todo momento la participación en el deporte.

Es importante resaltar el carácter individual que asume la motivación, siendo totalmente diferente en cada sujeto, motivando distintas cosas, o presentando un grado de motivación distinta ante una misma situación. A las personas las motivan diferentes cosas a la hora del deporte, y aquí entra que tipo de motivación se tiene y también, hacia donde es dirigida. Otra característica de la motivación es la capacidad de ser modificable, por lo que es importante conocer los distintos tipos existentes.

Diversos autores han realizado trabajos teóricos para entender y explicar los motivos y características de las personas que realizan deporte, buscando dar mayor profundidad a los factores psicológicos que mediatizan la motivación. A continuación abordaremos las teorías que han explicado los diferentes tipos de motivación dentro de la Psicología del Deporte.

2.2. Principales teorías vinculadas a la motivación.

El estudio de la motivación en general en el ámbito del deporte y la actividad física ha tenido una incesante búsqueda de la teoría que pudiera explicar las conductas de los sujetos (Dosil, 2008).

Las diferentes teorías motivacionales desarrolladas a lo largo del tiempo han abarcado un continuo que va desde posiciones mayormente mecanicistas hasta aquellas cognitivistas. Siguiendo a Balaguer (1994), los defensores de la primer postura conciben al ser humano como un elemento pasivo en un entorno sujeto a la influencia de los distintos estímulos ambientales, la motivación dependería de estos estímulos. Por otro lado, desde el cognitivismo, se asume que las personas interpretan subjetivamente la información que recogen de su entorno y se comportan de acuerdo a como elaboran esa información. Por lo que desde la postura cognitivista el sujeto tendrá mayor control sobre su motivación.

Con la incorporación del paradigma cognitivo, el estudio de la motivación sufrió grandes transformaciones, a partir de los años 60 lo que se volvió un tema de interés para los psicólogos fue averiguar en qué medida las cogniciones, o sea, las interpretaciones que los sujetos llevan a cabo influyen en su conducta y en su motivación. Cognición, se refiere al conjunto de actividades por las cuales la información se procesa a través del sistema

psíquico, como se recibe, se selecciona, se organiza y se transforma la información, en conclusión, como se construyen las representaciones de la realidad y cómo se crea el conocimiento (Escartí y Cervelló, 1994).

Weinberg y Gould (1996) consideran que la motivación es discutida de los siguientes modos:

- 1- Como un estado interno característico de la personalidad (el comportamiento motivado es una característica de la persona).
- 2- Como una influencia externa (por ejemplo si el sujeto necesita algo que lo motive para mantenerse realizando alguna actividad física).
- 3- Como una consecuencia o explicación de nuestros comportamientos (por ejemplo lo deseaba tanto que estaba sobremotivado).

Estos autores se orientaron en paralelo a los enfoques de la personalidad: centrada en los rasgos de la personalidad; centrada en la situación; centrada en la interacción de ambos factores.

Centrada en los rasgos de la personalidad: esta orientación se basa en que el comportamiento motivado es una función característica del individuo. La personalidad, sus metas y necesidades son los principales determinantes de la conducta motivada. Existen entrenadores que consideran a determinados deportistas como "ganadores", queriendo decir que ese deportista posee características personales que le permiten sobresalir en ese deporte.

Determinadas personas cuentan con atributos que parecen predisponerlos a tener éxito y a tener un nivel de motivación sumamente alto. Sin embargo no se deben dejar de tener en cuenta las influencias ambientales cuando hablamos de motivación, ya que estaríamos ante una situación "irreal", y es por esta razón que los psicólogos aplicados al deporte no han respaldado este enfoque.

Centrado en la situación: este enfoque se diferencia del anterior ya que la motivación es principalmente determinada por la situación. Los psicólogos del deporte han descartado esta teoría debido a que existen ocasiones en las cuales el ambiente presenta determinados estímulos negativos que podrían (siguiendo la línea de esta teoría) llevar a desistir de la actividad física.

Enfoque de interacción: en la actualidad, este es el enfoque más aceptado por los psicólogos. Esta postura sostiene que la motivación no depende solo de las características del participante como la personalidad, las necesidades, los intereses o los objetivos, tampoco solamente de la situación, como puede ser el estilo del entrenador o el historial de victorias y derrotas del equipo, sino que en cambio, la mejor manera de analizar la motivación es examinar como estos dos factores (personalidad y situación) interactúan entre sí.

Desde la mirada de las tendencias motivacionales de los deportistas, existen distintos tipos de motivación que intentan explicar aquellos motivos por los cuales los deportistas persisten pese a las dificultades y de qué manera se orientan en la actividad física (Dosil, J. 2008).

Encontramos los siguientes tipos de motivación:

Motivación básica y motivación cotidiana. La primera, tal como describe el título, es la más básica y estable, de esta depende el compromiso del deportista para con el deporte en cuestión. Este tipo de motivación también se verá afectada por los resultados y el rendimiento personal.

La segunda, es independiente de los posibles logros que se puedan obtener, y se vincula más cercanamente con el rendimiento individual, personal cotidiano, como también de los distintos avatares que el deporte ofrece, por ejemplo los compañeros de grupo agradables y las actividades divertidas (Dosil, 2008).

Por otra parte, encontramos los tipos de motivación intrínseca y extrínseca, no profundizaremos en demasía ya que lo desarrollaremos más adelante pero si introduciremos.

La motivación intrínseca, es considerada como la más oportuna para la realización de una actividad física debido a que tiene que ver con los factores internos, con el goce desde sí mismos y por la práctica de la actividad. El mero hecho de entrenar y competir tiene un valor realmente alto para el deportista motivado intrínsecamente, no son necesarios reforzadores externos a la actividad como sí ocurre con el tipo de motivación extrínseca. Estar motivado intrínsecamente depende de los refuerzos internos, de mejorar día a día, se relaciona con la auto-superación, con la satisfacción personal pero desde el punto de vista de avances como los psicológicos o físicos.

Por otro lado, en la motivación extrínseca son necesarias las recompensas externas a la actividad física para estar de alguna manera motivado. Este tipo de motivación no es la adecuada debido a que con el tiempo el valor de las recompensas suele ser menor y deja de ser motivante para el deportista.

También es interesante considerar que ante las situaciones adversas en el deporte los atletas con una motivación extrínseca, no encontrarían el factor interno que permite seguir adelante a pesar de las derrotas, como sí ocurre en las personas motivadas de forma intrínseca. Ambos tipos de motivación suelen encontrarse en el deportista aunque siempre prevalece una sobre la otra.

Por último, nos encontramos con los tipos de motivación hacia el ego y hacia la tarea. Los constructos centrales de este marco teórico lo constituyen principalmente las orientaciones que los individuos toman en relación a la meta, que guían las percepciones de logro y comportamiento, así como también se le otorga un rol importante al clima motivacional generado por los adultos o personas de referencia en el deporte.

La primera tiene como principal característica que los deportistas se sienten motivados por la competencia con sus colegas, ya sea de equipo como de deporte, se comparan en cuanto a resultados, capacidades y competencias.

Por el contrario, en la motivación orientada hacia la tarea, la misma también depende de los retos y resultados pero en este caso dejando por fuera la comparación con los demás, sino que se realiza con respecto al mismo sujeto y a su progreso personal.

Es preferible adoptar una orientación hacia la tarea, que enfatiza las comparaciones con los propios parámetros en lugar de comparar con los desempeños de los otros deportistas (Weinberg y Gould, 1996).

Estos estudios acerca de la motivación en el deporte han despertado un interés cada vez mayor por lograr encontrar una teoría que logre explicar el comportamiento de los sujetos y profundizar en los factores psicológicos y del ambiente que mediatizan la motivación en la actividad deportiva.

Otros planteamientos acerca de la motivación van desde la perspectiva humanista hasta la del aprendizaje social. La primera surgió como respuesta a la perspectiva conductual, entre sus principales representantes se encuentran Maslow y Rogers. Desde esta teoría se propone que motivar a los deportistas tiene que ver con fomentar sus sentidos de

competencia, así como también su autonomía. Básicamente postula que las personas se encuentran motivadas continuamente por la necesidad de explotar su máximo potencial. Dentro de la postura del aprendizaje social encontramos comprendidas una serie de denominadas "mini-teorías", estas son: autoeficacia, competencia percibida y perspectiva de metas. Este planteamiento sostiene que la motivación es producto de la interacción de dos fuerzas: las expectativas del sujeto de alcanzar una meta determinada y también el valor que le otorga a dicha meta.

A partir de esto intentaremos abordar las distintas teorías que intensamente han sido trabajadas y utilizadas en el marco de investigaciones relacionadas con el deporte y la actividad física: teoría de la atribución, teoría de metas de logro, teoría de la motivación intrínseca-extrínseca, teoría socio-cognitiva, teoría de la asociación cognitiva y teoría de la autodeterminación

2.2.1. Teoría de la atribución.

Son muchas las teorías que han tomado como punto de partida para su estudio al modelo cognitivo de la motivación deportiva. Una de las más importantes es la de la atribución, que busca estudiar el modo que el deportista tiene de interpretar su conducta y la de los demás (Dasil, 2008).

La teoría fue creada por Fritz Heider (1958). La describió como una teoría de sentido común. En la actualidad ha decrecido su importancia, teniendo mayor auge en los últimos 30 años. El elemento clave de esta teoría para su creador es la percepción. La forma en la cual los deportistas realizan sus atribuciones a determinados rendimientos, nos da indicios de sus percepciones.

Esta teoría se basa en el modo en que las personas interpretan sus propias conductas y la de las personas que conforman su entorno. Estudia las atribuciones que realizan los deportistas ya sea en el éxito como en el fracaso de sus resultados, suelen encontrarse cuatro explicaciones: habilidad o capacidad, esfuerzo, dificultad en la tarea y suerte. La misma busca explicar y entender el grado de motivación con el que se enfrentará a las distintas actividades dependiendo de las atribuciones que realice el individuo.

Las mismas atribuciones pueden ser realizadas por causas externas o internas, lo que se denomina locus de control. Este concepto junto a la dimensión de estabilidad se debe a Bernard Weiner (1972) quien retomó lo estudiado por Heider (1958) y enriqueció su trabajo. El locus de control es la medida a través de la cual las personas creen que son

responsables de los resultados de determinada conducta. Las personas con un locus de control interno en su mayoría tienden a creer que sus conductas influyen en el resultado. Por el contrario, aquellas personas que cuentan con un locus de control externo atribuyen sus resultados a factores externos, fuera de su control, como el azar u otras personas (Cox, 2007).

Por lo tanto si un deportista atribuye sus éxitos a factores internos, su motivación irá en aumento, pero por el contrario, si el fracaso se atribuye a estos mismos factores, la motivación disminuirá. Si al conseguir un resultado positivo el deportista atribuye su éxito a factores estables como por ejemplo la habilidad del mismo, se relacionará con situaciones de éxito en futuras actuaciones, lo contrario ocurriría en caso de atribuirle el éxito a factores inestables como por ejemplo puede serlo la suerte, esto produce insatisfacción, sentimientos negativos y pérdida de la motivación (Weinberg y Gould, 1996).

En el ámbito deportivo y de la actividad física vemos como los deportistas cuando finalizan un entrenamiento o competición buscan motivos que expliquen por qué han llegado a determinado resultado, atribuyendo el éxito o el fracaso a distintos factores.

El psicólogo del deporte por su parte, deberá ayudar en este especie de análisis que realizan los deportistas buscando que se haga de la manera más adecuada. Poder educar las atribuciones del atleta será otra de las funciones tanto de los entrenadores como de los psicólogos del deporte.

2.2.2. Teoría de las metas de logro.

Este modelo otorga al deporte un carácter de logro, es decir, en el cual los sujetos intentan superarse. Se centra en las formas en que las personas evalúan su propia competencia y las diversas maneras de conceptualizar la destreza.

Los tipos de orientación suelen ser dos, por un lado metas de competitividad y por el otro metas de maestría. En la primera, los individuos orientados a esta buscan demostrar su habilidad y compararla con los demás, se muestran competentes cuando logran demostrar que son superiores a sus rivales. En este caso, la habilidad percibida y la autoconfianza se encuentran enlazadas al sentimiento de comparación del sujeto con otros.

Por otra parte, aquellas personas orientados a metas de maestría, tienen como objetivo el aprendizaje y lograr dominar la tarea. Se sienten exitosos cuando mejoran en la ejecución del deporte al que dedican su esfuerzo. No buscan compararse con los demás, sino con

ellos mismos. El contexto y el clima creado juegan un rol importante, debido a que si se caracteriza por el aprendizaje, valorando el esfuerzo y la maestría de habilidades, se verá favorecido para que los jugadores se orienten a la maestría.

Estos dos tipos de orientaciones se reconocen como orientaciones de meta porque difieren en función de la meta de logro. Las exigencias y obligaciones que actualmente impone la sociedad hace que las personas se deban volcar hacia uno u otro tipo de motivación, teniendo en cuenta las experiencias, tanto sociales como personales que son capaces de influir en el tipo de motivación que tendrá el individuo (Escartí y Cervelló) (en Balaguer, 1994).

Debido a que en el ámbito deportivo predomina un contexto indudablemente competitivo (sobre todo en la actualidad y con tendencia a aumentar) y por ende de orientación al logro, tanto los factores motivacionales como los resultados de rendimiento psicosociales adquieren un valor sumamente importante. Esta teoría deriva de un marco teórico sociocognitivo, que se enfoca en comprender la función y el significado de las acciones orientadas a las metas, teniendo en cuenta como los deportistas definen el éxito y sus juicios acerca de si han demostrado competencia o no (Ames, 1992; Dweck, 1999; Nicholls, 1989) (en Smith, 2006).

La teoría de metas de logro ha sido una fuerza significativa en la Psicología del Deporte durante aproximadamente 20 años, que ha inspirado una gran variedad y cantidad de investigaciones e importantes avances teóricos. Las orientaciones de meta deberían también ser influidas por factores situacionales, los cuales incidirían sobre los tipos de situaciones que los atletas aproximan o evitan (Palatnik, 2014).

2.2.3. Teoría de la motivación intrínseca - extrínseca.

Esta teoría parte desde la idea de que a pesar que los individuos cuentan con una serie de pulsiones instintivas, mediante los procesos de aprendizaje las personas adquieren nuevas necesidades que asumen el papel de motivadores de la conducta (Escartí y Cervelló) (en Balaguer, 1994).

Como mencionamos anteriormente, un individuo se encuentra motivado intrínsecamente cuando realiza una actividad en ausencia de un refuerzo externo o recompensa. Por el contrario, un sujeto estará motivado extrínsecamente cuando su comportamiento está dado por conseguir algún beneficio exterior a la tarea.

Se considera como más resistente a los fracasos o a los malos resultados, y aquella que se debe fomentar en el deporte, a la motivación intrínseca debido a que ante resultados adversos, los deportistas persistirán en la tarea ya que estos se sienten completos por el mero hecho de realizar la actividad y no en el resultado que puedan obtener, el cual sigue siendo una variable que no depende exclusivamente de lo que puedan hacer.

Weinberg y Gould (1996) apuntan a que la motivación intrínseca significa un esfuerzo interno por ser competente y auto-determinado en la búsqueda por dominar la tarea en cuestión. Los individuos que participan por amor al deporte y a la actividad física se considerarían intrínsecamente motivados.

Por otro lado, la motivación extrínseca, a diferencia de lo que ocurre con la motivación intrínseca, se relaciona con los refuerzos que provienen del exterior, dependen de estímulos para sentirse motivados a entrenar y posteriormente competir. Dinero, trofeos, prestigio social, son algunos de los motivos que impulsan a estos deportistas. Este tipo de motivación puede generar cierto tipo de problemas en ocasiones debido a que la participación o al menos gran parte del factor determinante en el mantenimiento de estos deportistas, se encuentra ligado a factores que escapan de su control. Se recomienda que exista cierto punto de equilibrio intrínseco/extrínseco para que el deportista no pierda el interés en la actividad y pueda asignarle los motivos de persistir en la actividad física a factores que no escapan de su control.

Los defensores de las recompensas extrínsecas sostienen que las mismas aumentan la motivación, mejoran el aprendizaje y aumentan el deseo de seguir participando. Si las recompensas no se utilizan correctamente pueden dar como resultado consecuencias negativas. Con las recompensas de corte extrínseco, la motivación proviene directamente de otra persona a través de refuerzos, ya sean positivos o negativos. Las recompensas extrínsecas tienen dos funciones distintas. Por un lado función de control, cuando el individuo advierte por medio de la recompensa que la actividad en cuestión escapa de su control, la motivación intrínseca disminuye. La otra función es de información, estas recompensas informan al sujeto sobre su desempeño en la actividad (Weinberg y Gould, 1996).

Martens (2002) considera que las recompensas intrínsecas como divertirse, sentirse competente y triunfar son las que producen una satisfacción interna cuando los jugadores practican deporte. Por otra parte, las extrínsecas, como trofeos, dinero, medallas, son recompensas que suelen ir perdiendo valor con el tiempo. Lo que un entrenador debe hacer

es entregar o generar las condiciones en los entrenamientos y competencias que aportan a cada jugador la oportunidad de poder conseguir y descubrir sus propias recompensas intrínsecas. Los premios de esta índole constituyen las mejores recompensas a largo plazo.

Según Weinberg y Gould existen distintos tipos de motivación, tanto intrínseca como extrínseca. Dentro de las primeras, encontramos:

1. Conocimiento: la persona se compromete con la actividad en cuestión por el placer y satisfacción que siente mientras aprende, explora o trata de comprender algo nuevo (por ejemplo, una jugada nueva de ofensiva en fútbol).
2. Logro: la persona trabaja y persiste en la actividad por el placer y satisfacción que siente cuando crea algo o domina alguna habilidad difícil (por ejemplo dominar un clavado difícil en el que se trabajó mucho tiempo).
3. Estimulación: la persona se compromete con la actividad por experimentar sensaciones placenteras como diversión, excitación y placer estético (sentir placer por escalar una montaña).

Por otra parte, dentro de los tipos de motivación extrínseca, encontramos:

1. Regulación integrada: es la forma más desarrollada de la motivación extrínseca. La actividad es importante para la persona por el valor del resultado en vez del interés por la actividad en sí misma.
2. Regulación identificada: la conducta es altamente valorada, aceptada y juzgada por el individuo y así es desempeñada voluntariosamente, incluso si la actividad no es placentera en sí misma.
3. Regulación introyectada: el individuo está motivado por estímulos internos y presiones, sin embargo, la conducta todavía no se considera auto-determinada porque es regulada por contingencias externas.
4. Regulación externa: la conducta es totalmente controlada por fuentes externas como las recompensas y las restricciones.
5. Desmotivación: en este caso los individuos no tienen ningún tipo de motivación y de esta manera generan fuertes sentimientos de incompetencia y falta de control.

Siguiendo esta línea, existen determinados factores sociales y psicológicos pueden afectar la motivación, tanto intrínseca como extrínseca. Los sociales son: -éxito y fracaso (experiencias que de alguna manera ayudan a poder definir el nivel propio de competencia), -el foco de competencia (competir y compararse con uno mismo donde el principal objetivo

es la maestría de habilidades y autosuperación o fijar el objetivo en la competencia y victoria sobre el rival de turno) y por último las conductas del entrenador (positiva o negativa frente a la derrota).

2.2.4. Teoría socio-cognitiva.

Esta teoría se relaciona con los valores que el sujeto le adjudica a las distintas metas y actividades físicas. Dentro de esta, encontramos una serie de mini teorías que también ayudan a entender diferentes puntos de vista de la motivación, estas son: la teoría de perspectiva de metas (Dweck, 1986; Maehr y Nicholls, 1980; Nicholls, 1981), teoría de autoeficacia (Bandura, 1986), y la teoría de competencia percibida (Harter, 1980).

En primera instancia comenzaremos hablando de la teoría de perspectiva de metas. La misma, se relaciona íntimamente con los enfoques actuales de las teorías motivacionales de las metas de logro. Asume la existencia de dos objetivos, de modo que los sujetos juzgan su participación y posterior resultado en cualquier tipo de deporte subjetivamente tanto en el éxito como en el fracaso, estas son metas de maestría y metas de competitividad. La primera tiene que ver con los individuos que juzgan su capacidad teniendo en cuenta como base el proceso de comparación con ellos mismos, dejando de lado la comparación competitiva. Por su parte, las metas de competitividad asumen que los sujetos juzgan su capacidad comparándose con los demás competidores en su deporte. Al realizar comparaciones sociales se adopta una orientación a la competitividad, ya no alcanza con superarse, también deben demostrar que son superiores.

Los individuos no perciben la competencia como idéntica en todos los terrenos, el sentimiento de competencia es el resultado de la interacción de tres componentes: la competencia cognitiva, que encierra a los rendimientos tanto escolares como intelectuales; la competencia social, se refiere a las relaciones del individuo con sus pares; y la competencia a nivel físico, que tiene que ver con los rendimientos en actividades lúdicas y deportivas que necesitan de determinadas habilidades a nivel motor (Escartí y Cervello, 1994).

Dentro de esta teoría tomaremos como referencia a Amparo Escartí y Robert Brustad, citados por Dosil. Los principios generales de la teoría de perspectiva de metas provienen de psicólogos de la educación, entre ellos: Nicholls (1984, 1989); Dweck (1986); Maehr (Maehr y Nicholls, 1980) y Ames (1984, 1992). Postulan que un tema fundamental en la situaciones de logro es demostrar competencia, de lo que se puede concluir que la

percepción de habilidad se vuelve un elemento central. También demostraron que existen dos metas fundamentales: la primera se relaciona con parámetros autoreferenciales, metas de maestría, y la segunda, con parámetros competitivos o de comparación social, metas de competitividad.

Los autores agruparon en categorías las distintas conductas en relación a los entornos de logro pero más centrados en las metas que los individuos se plantean cuando participan en algún tipo de deporte, estas son:

1. Conductas orientadas a demostrar capacidad: la meta de la conducta es aumentar la probabilidad de demostrar alta capacidad y minimizar la probabilidad de demostrar baja capacidad. Los sujetos se sienten capaces si se perciben más competentes que los demás y poco capaces si se perciben menos competentes que los demás.
2. Conductas orientadas más al proceso de aprendizaje de la tarea que al resultado final de la conducta: se basa en el desarrollo de estrategias más adecuadas para conseguir dominio sobre la tarea. Lo que realmente importa desde este punto de vista es el dominio de la tarea.
3. Conductas orientadas a la aprobación social: en este caso tomamos como referencia a Weinberg y Gould, estos autores consideran que los individuos con altas orientaciones hacia metas sociales juzgan sus competencias en términos de afiliación a grupos de pertenencia y reconocimiento por parte de sus pares. Es por esta razón, sumada al juicio de habilidad propia y la de otros deportistas, que también estarían motivados por el deseo de una red social y la necesidad de pertenencia a un grupo.
4. Conductas orientadas a alcanzar metas: los sujetos se definen en base al éxito o fracaso en función de haber conseguido o no las metas fijadas anteriormente.

Unidas a este último punto encontramos lo que serían las definiciones de éxito y fracaso, y lo que esto significa para los deportistas. Nicholls (1984, 1989) propuso que estas percepciones se encuentran unidas a tres factores: a- la percepción que la persona tiene si está demostrando alta o baja habilidad; b- las posibles variaciones subjetivas de cómo se define el éxito y el fracaso desde el punto de vista que cada sujeto haya adoptado en relación a la habilidad; y c- la concepción de habilidad se encuentra influenciada por cambios evolutivos, disposicionales y situacionales.

Martens (2002) intentó dar otra explicación en relación a las orientaciones que cada uno de los deportistas pueda tener y como esta influye en la motivación. Distinguió entre aquellos quienes tienen una orientación al éxito por un lado, y otros al fracaso.

Los atletas orientados al éxito se dejan llevar por razones drásticamente distintas sobre la victoria y la derrota que los orientados al fracaso. Aquellos orientados hacia el éxito ven la victoria como una consecuencia de su capacidad y/o esfuerzo, lo que les inspira confianza en su capacidad para poder vencer de nuevo en un futuro inmediato. Cuando estos deportistas se encuentran con un fracaso es probable que lo atribuyan a un esfuerzo insuficiente impidiendo que así sea afectado el auto-estima porque no depende de su capacidad. Un fracaso ocasional es inevitable en la práctica de deporte y no constituye (necesariamente) un fallo suyo.

Los deportistas que se orientan al fracaso llegan a creer que no tienen poder alguno para cambiar su condición debido a que sus experiencias negativas lo han convencido de que por más que se empleen a fondo el resultado será siempre el mismo. Estos deportistas no se emplean a fondo por lo que si fallan, podrán decir que no se emplearon a fondo, pero ¿por qué? porque si se esforzaran a fondo y fallaran, los demás se enterarían de que no posee la capacidad suficiente, o al menos, ese es su pensamiento. No esforzarse a fondo resulta menos amenazador. Los atletas orientados hacia el fracaso son más vulnerables a expectativas negativas, por el contrario aquellos orientados al éxito, con frecuencia rechazan las expectativas negativas transmitidas por los entrenadores u otros. El éxito debe ser comprendido en términos de deportistas que superan sus propios objetivos, no que sobrepasen el rendimiento de los demás.

Por otro lado, encontramos la teoría de la autoeficacia percibida. En el deporte, la autoconfianza es uno de los factores psicológicos que adquiere mayor importancia por su influencia sobre el rendimiento deportivo (Feltz, 1988; Vealey, 1989). Esta importancia surge de diferentes estudios correlacionados donde se ha buscado la relación positiva entre la autoconfianza y el rendimiento.

Esta teoría hace referencia a la influencia que tienen los juicios que los deportistas realizan acerca de su capacidad en la motivación como también de la conducta. Es sabido que la confianza en uno mismo es fundamental para conseguir un buen rendimiento. Tener confianza no garantiza que se realizará un buen rendimiento en los entrenamientos y que este se repetirá en la competencia, pero si ni siquiera se posee cierto nivel de confianza es

realmente difícil que el deportista pueda obtener un grado óptimo en su rendimiento Balaguer, Palomares y Guzmán) (en Balaguer, 1994).

Existen algunas confusiones en cuanto a lo que se refiere el concepto de autoconfianza, algunos deportistas y entrenadores consideran que tener confianza es creer que pueden triunfar en su disciplina (ganar un partido importante) pero no simplemente se refiere a eso, sino que a pesar de que sea evidente la derrota, seguir animado confiando en que pueden hacerlo.

Tener autoeficacia/autoconfianza es tener una expectativa realista sobre lo que se puede realizar. La misma está relacionada con lo que los deportistas de forma realista esperan hacer, se relaciona con lo que desde su interior realmente se sienten capaces de realizar. Este nivel de confianza en relación a lo que los deportistas pueden o no hacer, sobre las posibilidades de conseguir determinado objetivo afecta los niveles motivacionales, al gasto energético, emociones y pensamientos positivos, habilidad de concentración, capacidad de lucha-esfuerzo, habilidad para manejar la presión, resistencia física, y la probabilidad de lesionarse físicamente (Balaguer, Palomares, Guzmán) (en Balaguer, 1994).

Desarrollada por Bandura (1977) y con aportaciones de distintos autores, explica en su teoría dos tipos de expectativas en el deporte: por un lado expectativas de autoeficacia percibida y por otro expectativas de resultado. La primera se caracteriza por ser la capacidad de ejecutar con éxito determinada acción. Por su parte, la segunda, se basa en la probabilidad de que determinado comportamiento produzca un resultado específico.

En el deporte orientado a la competición, se suele observar cierta fragilidad en la autoeficacia percibida de los deportistas, en el sentido de que les resulta sumamente complicado valorar de forma realista cómo será su rendimiento en la competencia. Los deportistas que poseen mayor autoeficacia percibida tienen mayor resistencia al fracaso, se emplean más a fondo para conseguir sus objetivos, por lo que también controlan mejor su motivación. La tarea del psicólogo del deporte será ayudar a los deportistas a desarrollar esta habilidad, para que las expectativas sean adecuadas dependiendo del tipo de situación a la que se enfrenten (Dasil, 2008)

En última instancia, haremos referencia a la teoría de la competencia percibida. La idea principal de esta teoría es que las personas actúan motivadas por la necesidad de ser eficaces para su entorno. Según esta postura, las necesidades de los deportistas responden a la necesidad de sentirse competentes. Como se percibe la competencia será cambiante

ya que dependerá de diversos factores como físicos, sociales y cognitivos, que nos darán indicios acerca de cuál es el motivo real que hace que un deportista se mantenga en la actividad (Dosil, 2008).

El deseo de las personas sería obtener resultados que los haga sentir competentes, independientemente de cuáles sean esos resultados. Es así como un individuo se sentirá más motivado por una actividad cuando esta última le ofrezca la oportunidad de sentirse eficaz y hábil, lo cual le otorgará mayor placer asociado con la tarea.

Otra de las necesidades para que esta sensación sea realmente satisfactoria es que en la tarea en la cual se triunfó haya sido lo suficientemente difícil (Escartí y Cervelló) (en Balaguer, 1994).

Harter (1978) considera que dentro de la motivación de competencia podemos encontrar diferentes componentes de un modelo multidimensional, aunque este autor lo refiere al campo de la niñez, estos son:

1. La percepción de aptitud, se refiere al gran deseo del niño de demostrar habilidad y poder sentirse útil en su entorno, tanto físico como social.
2. Las consecuencias, tanto de las experiencias de éxito como de fracaso: los resultados de éxito nos llevan a encontrar sentimientos positivos hacia nosotros, en cambio, los de fracaso, conducen a la ansiedad y autopercepción negativa.
3. La orientación de la motivación, intrínseca-extrínseca: Harter diseñó una escala para medir la orientación de la motivación dentro del aula. Descubrió con sus investigaciones que se produce un cambio, desde lo intrínseco hacia lo extrínseco, del tercer al noveno año de cursada, de preferencia por el reto, curiosidad e interés por la maestría.
4. El control percibido: nos informa del sentido de responsabilidad que posee el niño sobre los resultados en los tres terrenos de aptitud. La percepción que tiene el individuo sobre el control de los acontecimientos naturales junto con la aptitud percibida tiene un impacto significativo sobre el comportamiento motivado y el logro real.
5. La influencia de los otros significativos: los adultos referentes del niño juegan un papel importante como fuente de información para los niños que utilizan para formarse determinado criterio respecto a su rendimiento y a su valía.

Esta sensación de competencia varía con la edad, por ejemplo los jóvenes le encuentran una mayor importancia a lo que le digan sus significativos (padres, entrenadores, amigos, compañeros). Los motivos por los cuales un deportista se mantiene en actividad suelen ser diversos y cambiantes, debido a esto existe un gran número de factores que intervienen en dicho mantenimiento, físicos, sociales y cognitivos por ejemplo nos darán cuenta de cuáles son los motivos por los cuales el deportista persiste ante los posibles hechos negativos que conlleva toda actividad física (lesiones, derrotas).

El sentimiento de competencia es determinante para iniciar en una práctica deportiva pero sobre todo para poder mantenerse en ella. Es el resultado de la interacción de tres factores: la competencia cognitiva, la competencia social y la física. En el caso de los deportistas más jóvenes, este sentido de competencia surge no solo del análisis de los resultados obtenidos sino que también resulta determinante la información que aportan las personas significativas del entorno (padres, entrenadores, compañeros) (Escartí y Cervelló) (en Balaguer, 1994).

2.2.5. Teoría de la asociación cognitiva.

Dosil (2008) propone un nuevo modelo motivacional debido a que las teorías cognitivas han dominado las investigaciones, sobre todo en los últimos años. Weiner (1972) marcó la ruptura con las teorías que hasta el momento se centraban en la personalidad, para dar un giro en el estudio de la motivación, centrándose en entender los pensamientos y percepciones que orientan el comportamiento del deportista.

Considerando que la motivación es producto de la interacción entre el deportista y el ambiente, dándole mayor importancia al primer factor, debido a que tiene la posibilidad de controlar o influir sobre el segundo, la teoría se basa fundamentalmente en que el deportista cuenta ante cualquier situación con una serie de asociaciones cognitivas, que dependiendo de varios factores (individuales, sociales, culturales o ambientales), hacen que estas situaciones se vuelvan positivas, negativas o neutras. Obviamente que aumentará la motivación en aquellas situaciones donde reinen aspectos mayormente positivos que en aquellos en donde ocurra lo contrario. Las situaciones neutras terminarán siendo positivas o negativas dependiendo de los factores que el deportista asocie a ellas.

Como mencionamos, los factores individuales, sociales, culturales y ambientales tienen un rol importante en esta teoría. Entre los individuales podemos destacar las experiencias previas y el reto que conlleva la actividad a enfrentar. En este caso, cuanto mayor sea el

reto y existan buenas experiencias previas, mejor será la motivación. También la cultura es un factor importante para que la actividad se pueda volver positiva o negativa, por ejemplo en nuestro país, el fútbol es una actividad sumamente motivadora ya que se encuentra ampliamente desarrollado.

Lo novedoso de este modelo es que el deportista posee un mayor control sobre su motivación, pudiendo realizar un "autodiálogo positivo" que ayude a transformar una situación que no le parezca motivante asociándolo con factores positivos. Con esta herramienta se estaría llegando al objetivo último de la psicología, poder controlar el propio comportamiento. Si bien parece ser una capacidad sumamente fácil, muchos deportistas no logran poseerla, por eso es sumamente importante asesorarse con un psicólogo del deporte (Dosil, 2008).

El modelo es aplicado en el ámbito de la actividad física y el deporte pero puede expandirse y aplicarse a diferentes situaciones de la vida, debido a que se pretende dar una explicación de la motivación del individuo añadiendo una serie de aspectos que en otros planteos teóricos pasan inadvertidos.

2.2.6. Teoría de la auto-determinación.

Con la llegada del siglo XXI, han arribado nuevas propuestas que persiguen un objetivo en común: el desarrollo positivo de las personas. Uno de los desarrollos teóricos que participa en la búsqueda de este objetivo y que ha dominado las investigaciones en este último período es la teoría de la auto-determinación.

Esta teoría postula que los seres humanos son organismos activos con tendencias innatas hacia el crecimiento personal, y a buscar implicarse de manera óptima y eficaz en el entorno que les ha tocado vivir. En la autodeterminación se defiende que si en su interacción con el medio las personas regulan su conducta de forma voluntaria y volitiva se favorecerá la calidad de la implicación y el bienestar, mientras que, si el ambiente actúa de forma controladora, esta tendencia innata se verá frustrada y se desarrollará malestar.

La teoría de la autodeterminación propone que las personas persiguen metas (divertirse, mejorar su rendimiento, etc) en relación a la práctica deportiva. Estas metas tienen que ver con una serie de necesidades psicológicas que son fundamentales para explicar el comportamiento humano. Una de ellas es la necesidad de sentirse competente (proviene del deseo de interactuar de manera eficaz con el entorno que lo rodea), por otro lado se encuentra el deseo de autonomía (deseo de elección y sentimiento de ser el principal

orientador de las propias acciones) y por último la necesidad de relacionarse con los demás (deseo de sentirse relacionado con otros y respetados los mismos). La satisfacción de estas necesidades es esencial tanto para el desarrollo de la motivación auto-determinada como del bienestar psicológico. Las personas desarrollan una motivación autodeterminada hacia aquellas situaciones que satisfagan estas necesidades (Luckwü y Guzmán, 2011).

El clima motivacional creado por las figuras de autoridad también juega un papel importante. Cuando el estilo creado actúa de forma controladora, de manera coercitiva, ejerciendo presión, y comportándose de forma autoritaria, dichas necesidades en los deportistas se ven frustradas. Mientras que, cuando el clima es orientado a la maestría y se apoya la autonomía de los participantes ofreciendo libertad y favoreciendo su implicación en el proceso de toma de decisiones, entonces la competencia, la autonomía y las relaciones sociales se ven favorecidas.

El apoyo a la autonomía significa el deseo y voluntad que tiene una persona que ocupa una posición de autoridad (por ejemplo entrenador) de situarse en el lugar o perspectiva de otros (deportistas o equipo) para detectar sus necesidades y sentimientos, y ofrecerles tanto la información apropiada y significativa para la realización de sus tareas, como la oportunidad de elección (Balaguer, Castillo, Duda, 2008).

La teoría de la autodeterminación asume que el apoyo a la autonomía es el elemento esencial para la satisfacción de las necesidades psicológicas. En esta teoría se distingue entre la motivación autónoma y controlada, y se considera que el ambiente desempeña un importante papel para que las personas se muevan de forma más o menos autónoma o de forma controlada.

El concepto central de la teoría de la autodeterminación ha sido el de motivación intrínseca, que es considerada como el prototipo de motivación a predicar y que se corresponde con el grado más alto de motivación autodeterminada ya que el sujeto se compromete con la actividad por el placer que le otorga y también el disfrute mismo, por el que el simple desarrollo de la actividad supone en sí mismo el objetivo principal. También propone que los tipos de motivación tendrán consecuencias positivas o negativas para las personas dependiendo de la naturaleza de su implicación en la actividad. De forma que los tipos más autónomos de regulación motivacional mostrarán mayores niveles de funcionamiento positivo y de ajuste personal que los tipos más controladores (Balaguer, Castillo, Duda, 2008).

3. La motivación vinculada al entrenador.

En relación al vínculo que se establece entre el deportista y su entrenador las investigaciones afirman que esta adquiere un valor importante, sobre todo en la repercusión que puede llegar a tener en la motivación del deportista. El entrenador es el responsable de establecer claramente los objetivos, atender a las necesidades de sus jugadores y exigencias del deporte. Esta profesión ha sido estudiada por los psicólogos del deporte y han desarrollado un material teórico importante para la comprensión y facilitación de su tarea.

La concepción del entrenamiento por parte del entrenador lleva a formular con claridad las reglas de funcionamiento del equipo, los objetivos (tanto a corto como a largo plazo), el estilo de juego que se relaciona con lo que se denomina "filosofía de juego" por parte del entrenador, las relaciones interpersonales, la disciplina y el control del entrenamiento, los códigos de conducta del deportista y muchos otros aspectos que se relacionan con el entrenamiento (Balaguer, 1994).

Otro factor importante que determinará la relación del entrenador con los deportistas va a ser el estilo que tenga el director técnico. El estilo va a determinar cómo funcionará el entrenamiento, los métodos para disciplinar a los jugadores, pero sobre todo que papel otorgará a los deportistas en la toma de decisiones.

Según Martens (2002) los entrenadores oscilan entre tres tipos de estilo de entrenamiento: el estilo autoritario, dócil y cooperativo.

El estilo autoritario es donde el entrenador toma todas las decisiones y el papel que se le da al deportista es simplemente responder a esto. Solo se dedican a escuchar, asimilar y obedecer.

En el estilo dócil, los entrenadores toman el menor número de decisiones posibles, sólo organizan la actividad y asumen decisiones disciplinarias solo si es de total necesidad.

Por último, en el estilo cooperativo, entrenadores y jugadores se organizan en la toma de decisiones. Aunque los entrenadores son quienes asumen la responsabilidad a la hora del liderazgo para lograr los objetivos, en este modelo se reconoce el lugar de los deportistas ya que son ellos quienes en última instancia van a ejecutar las acciones.

El estilo autoritario podría resultar eficaz solo si el objetivo fuese solamente ganar, pero su principal desventaja es la deficiencia que ocurre en la motivación intrínseca de los jugadores,

ya que estos se encuentran presionados dentro del terreno de juego y no pueden actuar de forma libre. Este estilo está siendo cada vez más desestimado por los entrenadores debido al poco lugar que se le otorga a los jugadores como artífices de sus propias decisiones.

El cooperativo por su parte comparte la toma de decisiones junto con los deportistas y prioriza el objetivo de: los atletas primero y la victoria en segundo lugar. El entrenador con este estilo permite a los deportistas aprender a fijar sus propias metas y a luchar por ellas (Martens, 2002).

Siguiendo la línea de clasificación de entrenadores es posible encontrar otro tipo clasificación, encontramos entrenadores autocráticos y democráticos. Dentro del primer grupo encontramos a aquellos directores técnicos que dejan muy poco protagonismo para los jugadores y donde siempre ellos tendrán la última palabra. Es posible encontrar ciertos puntos de coincidencia entre este tipo de estilo y el mencionado anteriormente por Martens, el estilo autoritario. En el segundo grupo de entrenadores se encuentran aquellos que permiten que se produzca cierta interacción entre los jugadores y el entrenador, en este caso, el proceso hacia los entrenamientos y la competición se encara en conjunto, siendo mucho más participativo para los jugadores.

Es posible concluir que para aquellos jugadores más jóvenes y sin experiencia, el entrenador de corte autocrático posee mayores cualidades que los podrían llevar al éxito, en cambio, para aquellos jugadores más experimentados, el entrenador democrático resultaría más efectivo a la hora de planificar los entrenamientos y posteriormente la competencia.

Distintos trabajos han marcado la tendencia de que para poder llegar a ser un buen entrenador, este debe poseer determinadas habilidades psicológicas. Las más importantes son liderazgo, comunicación y capacidad para motivar a sus jugadores.

El liderazgo es una de las habilidades más importantes para un entrenador ya que es el encargado de llevar adelante el grupo. En todo equipo deportivo debe estar aquella persona que establezca las metas, que clarifique y guíe en el camino hacia las mismas, asigne los roles a cada miembro en el equipo, motive, discipline y elimine los posibles problemas que puedan surgir en todo grupo.

Es uno de los fenómenos más estudiados por la psicología social. Es un proceso que se da en el grupo y en el que toman parte el líder, los seguidores y donde también habrá que tener en cuenta las características de la situación y las metas anteriormente establecidas.

En el modelo de Chelladurai (1978) se considera al liderazgo como un subsistema dentro del sistema organizacional en general. En este modelo la satisfacción y el rendimiento del deportista son considerados como el producto de la interacción de tres componentes del liderazgo: la conducta que se espera del líder, la conducta preferida del líder y por último la conducta real del líder. Además, estos tres aspectos vinculados a la conducta del líder se encuentran afectados de alguna manera por los antecedentes (características del líder, de los subordinados y de la situación) y estos a su vez tienen consecuencias (satisfacción y rendimiento de los subordinados) (Cox, 2009).

Acerca de las características de la situación, podríamos destacar la disciplina deportiva o el ejercicio que está realizando el deportista. También es importante marcar si se trata de un deporte colectivo o individual.

Dentro de las características del líder podríamos destacar: inteligencia, asertividad, autoconfianza, persuasión, flexibilidad, motivación intrínseca y hacia el éxito, locus de control interno, optimismo, carisma, persistencia, lealtad, capacidad de mejora, pragmatismo, empatía, etc (Balaguer, 1994).

Por último, encontramos las características de los miembros. Es importante que el entrenador reconozca que no solamente él va a tener una influencia sobre los deportistas sino que también por parte de los deportistas van a existir determinados comportamientos que afectaran el comportamiento del líder.

La interacción de los tres antecedentes con las conductas del líder da como resultado las consecuencias del liderazgo según el modelo multidimensional de Chelladurai. El autor considera que las consecuencias se pueden analizar a través del rendimiento y de la satisfacción de los deportistas. La satisfacción se relaciona con: el liderazgo del entrenador, el rendimiento del equipo, el rendimiento propio y el ambiente del equipo en general.

Comunicación: otra de las habilidades que un buen entrenador debe poseer para tener éxito es la capacidad de contar con una buena comunicación y por supuesto una llegada clara a sus dirigidos. El comunicar no incluye solamente enviar mensajes sino que también la recepción de los mismos. Otro factor importante en la comunicación es que no solamente se expresa a través de palabras sino que muchas veces se comunica a través de gestos. Por último, la comunicación se divide en dos partes: contenido y emoción. El contenido por un lado, es la parte sustancial del mensaje, y por otra parte, la emoción es lo que se siente al respecto. El

contenido es verbal y la emoción se transmite de modo no verbal (Martens, 2002). La comunicación oral utiliza como medio al lenguaje oral articulado, es más común entre hombres y en la iniciación deportiva.

Los movimientos del cuerpo cuando hablamos con otra persona también son un tipo de comunicación. Estos movimientos se ven en: ojos, cabeza, rostro, hombros, tronco, brazos, piernas, etc.

En relación a lo anterior, en la Universidad de Lovaina se ocuparon de estudiar el papel desempeñado por estos comportamientos no verbales del proceso de comunicación. Sus conclusiones fueron que la actitud en el cuerpo es necesaria para la persona que habla. Las personas cuando transmiten sus pensamientos y sentimientos realizan determinados movimientos para expresarse (Balaguer, 1994).

Dentro del deporte, existen algunos factores que afectan la comunicación, estos pueden darse cuando hay una comunicación individual o también cuando el entrenador se dirige al grupo en su totalidad. En esta línea, con respecto a la comunicación individual del entrenador a sus dirigidos hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Edad: es indudable que el entrenador debe tener en cuenta la edad de la persona con quien se comunica, esta no será la misma con un niño que con una persona adulta.
2. Capacidad intelectual: se relaciona con la habilidad del receptor del mensaje para comprender lo que el entrenador quiere comunicar.
3. Experiencia: se refiere a la historia personal de cada deportista, siempre en relación al deporte en práctica.
4. Otros: por ejemplo el conocimiento que el entrenador tenga de sus deportistas para saber que no puede comunicarse de la misma forma con todos y debe tener en cuenta las características propias de cada dirigido.

Por otra parte, el entrenador deberá comunicar de forma distinta al grupo o equipo, teniendo en cuenta estos factores:

1. Tamaño: es importante a la hora de la comunicación tener en cuenta la cantidad de integrantes del mismo. Mientras mayor sea el número de integrantes, menor será la atención individual que el entrenador podrá prestar. Por lo general, será una comunicación unilateral.

2. Historia: se relaciona con el hecho de saber si el grupo se conoce con anterioridad o se encuentran por primera vez.
3. Situación actual: hace referencia a la situación deportiva que atraviesa el grupo, por ejemplo una serie consecutiva tanto de derrotas o victorias.

Motivación: por último, la capacidad de motivar por parte del entrenador es una de las habilidades psicológicas fundamentales que cualquier conductor de un grupo debe manejar si desea tener éxito.

House y Dessler (1974) afirman que la principal función en relación a la motivación que recae en el líder es recompensar a los subordinados por el cumplimiento de los objetivos fijados, clarificar las dudas, eliminar posibles problemas y aumentar las posibilidades de que los deportistas se encuentren satisfechos con su trabajo en el equipo.

Distintas investigaciones se han llevado adelante sobre los estilos de liderazgo y motivación de los deportistas, de las cuales se desprenden las siguientes conclusiones:

- 1- El estilo de decisión con el que el entrenador se maneja influye en el nivel de motivación de los deportistas. Aquellos jugadores más experimentados prefieren conductas más autocríticas por parte de sus entrenadores (Carron, 1984).
- 2- La conducta de apoyo social por parte del entrenador se relaciona con la motivación del deportista, sobre todo en aquellos que cuentan con mayor experiencia y de sexo masculino (Chelladurai y Carron, 1993).
- 3- La conducta adoptada en el entrenamiento por parte del entrenador también tiene relación con la motivación de los deportistas, especialmente si se combina el esfuerzo con las instrucciones técnicas (Curtis, Smith y Smoll, 1979).
- 4- La conducta de feedback positivo (recompensa) por parte del entrenador se relaciona con la motivación de los deportistas, si el primero tiene en cuenta la buena distribución equitativa de los premios, la motivación de sus dirigidos será mejor (Carron, 1984).

3.1. Clima motivacional.

A la estructura de metas que se visibiliza y prevalece en determinado contexto se le denomina clima motivacional. Se distinguen dos tipos de climas, uno orientado a la tarea y otro orientado al ego. Otros autores optan por denominarlo bajo los nombres de perfeccionamiento y competitivo.

La mayoría de los entrenadores y aquellas personas vinculadas al deporte destacan la importancia que asume la existencia de un buen ambiente entre los miembros del equipo para optimizar el rendimiento del equipo.

El clima motivacional es importante porque puede influir tanto en la orientación de metas como también en el compromiso con las mismas.

Cox (2007) diferencia dos tipos de climas, uno de perfeccionamiento y otro competitivo. El primero, es aquel donde los deportistas reciben un refuerzo positivo cuando: a- trabajan intensamente, b- demuestran avances, c- ayudan a otros a aprender a través de la cooperación y, d- creen que la contribución de cada jugador es importante.

Por otra parte, el clima competitivo es aquel en el cual los deportistas perciben que: a- serán castigados por un bajo desempeño y cometer errores, b- los deportistas de mayor habilidad recibirán la mayor atención y reconocimiento, y c- el entrenador fomenta la competencia entre los miembros del equipo.

En cuanto a la importancia del entrenador en este clima, Epstein (1989) y Treasure y Roberts (1995) proponen que el clima orientado hacia el perfeccionamiento puede ser creado por el entrenador y será de utilidad en el desarrollo de la autoconfianza y la motivación intrínseca de los deportistas. Teniendo en cuenta el desarrollo de la motivación intrínseca como aquella que se recomienda en los deportistas, es importante controlar determinadas condiciones ambientales que llevarán al clima de perfeccionamiento. Se propone a los entrenadores tomar en cuenta las siguientes condiciones: autoridad, tareas, recompensas, grupo, evaluación y tiempo.

Algunos de los beneficios asociados con un clima motivacional de perfeccionamiento incluyen: mejor percepción de la competencia, mayor satisfacción, menor aburrimiento, más habilidad percibida, menor violencia en el juego, mayor esfuerzo, mayor diversión y mayor autoestima (Boixados, Cruz, Torregrosa y Valiente, 2004; Halliburton y Weiss, 2002, Weigand y Burten, 2002) (en Cox, 2007).

El clima motivacional por otra parte, se encuentra íntimamente ligado con la cohesión de grupo. En relación a trabajos que vinculan estos dos ejes podemos ver que la mayoría de ellos afirman la existencia de una estrecha relación positiva entre el clima motivacional que implica a la tarea del entrenador y la cohesión de grupo, incluso defienden una relación negativa entre el clima que implica al ego y la cohesión de grupo.

4. Líneas de investigación

Distintas investigaciones han tomado como referencia a las teorías planteadas para encontrar nuevas relaciones y descubrimientos. Todos estos trabajos de carácter científico contribuyen al progreso en el ámbito de la Psicología del Deporte. En un primer momento nos abocaremos a la presentación de las investigaciones, para luego continuar con sus hipótesis y por último extraer conclusiones.

4.1. Teoría de la atribución.

Esta teoría propone en su postulado principal estudiar el modo que tiene el deportista de interpretar su conducta y la de los demás, ha tenido un interesante y amplio desarrollo en cuanto a investigaciones donde fue tomada como referencia.

En esta línea encontramos una investigación desarrollada por García Calvo, T., Cervelló, E., Sánchez, P., Leo, F., Navas, L. (2010), *Análisis de las relaciones entre la motivación y las atribuciones causales en jóvenes deportistas*, este trabajo tuvo como marco conceptual a la teoría de metas de logro y la teoría de la atribución. El objetivo fue encontrar relaciones entre estas orientaciones, los climas motivacionales y las atribuciones frente al mal rendimiento, así como también diferenciar distintos perfiles atribucionales entre los deportistas.

Encontraron que en las atribuciones frente al mal rendimiento, la orientación al ego se correlaciona negativamente con el locus de causalidad y el control interno, y positivamente con el control externo.

Otra conclusión que se desprende de dicha investigación, es que las personas que cuentan con una elevada orientación al ego, suelen ser aquellas que tienden a percibir el rendimiento propio como algo en donde han participado de forma activa en situaciones de éxito, mientras que al obtener un resultado adverso suelen interpretar las cosas como ajenas a ellas.

Un elemento que influye decisivamente en las atribuciones que realizan los deportistas tiene que ver con la modalidad practicada, hablamos de, deportes individuales o grupales. Distintas investigaciones coinciden en que los deportistas que practican deportes individuales en situaciones de fracaso atribuyen el resultado a causas internas y controlables. De manera contraria, aquellos deportistas que realizan actividades grupales, también en situaciones de fracaso asignan este resultado a variables externas y poco controlables.

4.2. Teoría de la auto-determinación.

En relación a esta teoría encontramos las investigaciones desarrolladas por Alvarez, Balaguer, Castillo y Duda (2005) con jóvenes jugadores de fútbol.

Se informó que cuando los deportistas percibían que su entrenador apoyaba su autonomía, estos se sentían con mayor poder sobre sus decisiones e incluso más libres al tener el poder de tomarlas, también tenían mayor competencia y mejores relaciones sociales. A medida que los factores sociales favorecen la percepción de la autonomía, competencia y relaciones se desarrollarán los tipos más autónomos o auto-determinados de motivación.

En una investigación realizada por Tomás García Calvo, Pedro Antonio Sánchez Miguel, Francisco Miguel, Leo Marcos, David Sánchez Oliva y Diana Amado Alonso (2012) denominada *Análisis del grado de diversión e intención de persistencia en jóvenes deportistas desde la perspectiva de la teoría de la autodeterminación*, se buscó analizar el grado de diversión e intención de persistencia de los jóvenes deportistas desde una perspectiva de la teoría de la auto-determinación.

Encontraron que los niveles de auto-determinación y las necesidades psicológicas básicas muestran una estrecha relación con la intención de persistencia y diversión. Encontraron una relación entre el índice de auto-determinación y la intención de seguir practicando deporte por parte de los jugadores.

También se pudo comprobar la correlación existente entre las necesidades psicológicas básicas con la intención de persistencia por parte de los deportistas, es decir, en aquellos atletas que se sientan competentes en el contexto deportivo, que se sientan también como el motor de sus comportamientos, y por otra parte que encuentren el sentido de pertenencia a un grupo de iguales, estos deportistas serían quienes muestren un mayor deseo de seguir participando y practicando el deporte a pesar de las adversidades.

En lo que respecta a las relaciones que existen entre la motivación auto-determinada y la diversión, se pudieron observar correlaciones significativas entre los mayores niveles de auto-determinación y el disfrute de la práctica deportiva. Por otra parte, en cuanto a las necesidades psicológicas, la percepción de autonomía, de competencia y relaciones sociales se hallan como variables altamente relacionadas con la diversión en la práctica deportiva.

Otra investigación que tomó la teoría de la auto-determinación en sus estudios, es la realizada por Luckwü y Guzmán (2011) en deportistas de balonmano, denominada *Deportividad en balonmano: un análisis desde la Teoría de la Autodeterminación*.

Encontraron como resultado de sus estudios que un modelo predictor de la percepción de la deportividad en jóvenes basado es la teoría de la auto-determinación, en el cual se articulan la percepción del contexto a través del clima motivacional, la percepción de la satisfacción de las necesidades psicológicas y la motivación auto-determinada.

Este modelo tiene utilidad práctica puesto que puede tomarse como punto de partida para algunos de los planteamientos educativos en el mundo de la iniciación deportiva y en el caso del balonmano en particular. Por otra parte, este estudio mostró la relación existente entre la percepción del clima de maestría con las percepciones de la competencia, relaciones sociales y autonomía, y que a su vez se predicen positivamente el índice de autodeterminación de la motivación. Y por último demostraron que la teoría de la auto-determinación propone que una motivación moderadamente auto-determinada lleva a consecuencias afectivas, cognitivas y/o conductuales positiva en el ámbito deportivo (Deci y Ryan, 1985a, 1985b; Vallerand, 1997).

4.3. Teoría de las metas de logro.

Esta teoría plantea que el individuo es percibido como un organismo intencional dirigido por determinados objetivos hacia una meta que opera de forma racional (Nicholls, 1984).

Dicha teoría surgió en el ámbito escolar y posteriormente se aplicó al campo de la actividad física y el deporte. La misma postula dos concepciones diferentes de habilidad: por un lado la denominada orientación al ego, que se relaciona con la comparación del resultado obtenido en un rendimiento con los demás. Y por otro la orientación a la tarea, que se da cuando el contexto se caracteriza por el aprendizaje y la maestría de habilidades, buscando la propia superación en cuanto al rendimiento y esfuerzo personal.

Debido a que gran parte del desarrollo de la teoría de metas de logro ha sido en el área de la educación, se han tomado como referencia algunas investigaciones en dicho plano pero que establecen una relación con la actividad física.

Dichas investigaciones, realizadas en el ámbito educativo, han coincidido en encontrar relaciones positivas entre la orientación de meta del sujeto y sus creencias acerca de lo que propone la educación. En consecuencia, afirman que la orientación a la tarea se asocia a que la educación cumple un fin en sí mismo, donde el éxito dependerá del esfuerzo y del interés, como también el énfasis puesto en aprender.

Por el contrario, en la orientación hacia el ego, los resultados fueron distintos. Se asocia a la educación como un medio para conseguir algo, considerando el éxito a través de la comparación, la aprobación social y recompensas externas que generan actitudes negativas.

En cuanto a investigaciones que relacionan ambas variables (orientación de metas y educación física), Papaioannaou y McDonald (1993) encontraron relaciones positivas entre la orientación a la tarea y creencia de que el fin de la educación física era entre otras cosas: promover la salud, fomentar la cooperación y demás atributos que se relacionaron con sentimientos positivos. En tanto aquellos que su orientación es hacia el ego se observó que su creencia es que el propósito de la educación física era aumentar el autoestima personal y el estatus social.

Walling y Duda (1995) también estudiaron estas relaciones y encontraron que aquellos alumnos orientados hacia la tarea defendían las clases de educación física ya que permitían mejorar, aprender y trabajar con esfuerzo.

Los alumnos orientados hacia el ego toman a la educación física como el espacio que permitía aumentar su habilidad y ser más competitivos.

En resumen, las personas orientadas hacia la tarea perciben a la educación física y el deporte como una actividad física fortalecedora de la capacidad de cooperación, capaz de incrementar el aprendizaje y el esfuerzo hacia la tarea en cuestión sin dejar por fuera los beneficios en cuanto a la salud.

Por otra parte, los individuos orientados hacia el ego asumen la actividad física y el deporte como algo que permite aumentar su popularidad y estatus social.

Por último, podemos establecer una relación entre aquellos que presentan una orientación a la tarea y la motivación intrínseca, y aquellos que se orientan hacia el ego con una motivación de corte extrínseco.

4.4. Teoría de la motivación extrínseca - intrínseca.

En relación a investigaciones tomamos como referencia a Edward Deci (1971, 1972) que en la década del 60 fue uno de los investigadores que comenzó a buscar relaciones entre las recompensas extrínsecas y la motivación intrínseca. Deci encontró que los participantes recompensados con dinero por participar en alguna actividad pasaban menos tiempo realizando esta actividad que aquellos que no recibían dinero. Por lo que recibir un pago por

realizar una actividad intrínsecamente motivadora puede disminuir la motivación intrínseca de la persona por dicha actividad (Weinberg, Gould, 2010).

Otra investigación denominada *Convirtiendo el juego en trabajo* escogió a niños como principales participantes y eligieron una actividad de por sí motivante para los niños como dibujar con colores. Se le pidió a los niños que dibujaran a cambio de recibir una de tres recompensas.

En el caso de una "recompensa esperada" los niños dibujaban para recibir el premio de "mejor participante". Los niños que no esperaban recompensa, obtuvieron un premio sin esperarlo.

Luego de unos días se volvió a observar a estos niños sin que lo notaran y en una situación totalmente libre. En los niños que realizaron dibujos a la espera de una recompensa se observó una disminución de la motivación intrínseca, mientras que los otros dos grupos siguieron dibujando con el mismo entusiasmo. Con esta investigación se demuestra los efectos que a largo plazo pueden tener las recompensas extrínsecas y la importancia de administrarlas de forma correcta (Weinberg y Gould, 2010).

4.5. Teoría socio cognitiva.

En primer instancia comenzaremos tratando la teoría de la autoeficacia. Para Bandura la autoeficacia hace referencia al sentimiento de competencia ante los desafíos que acontecen en la vida de las personas, de forma que las mismas pueden afrontar estas situaciones con la sensación de poder controlarlas y de esta manera reducir la incertidumbre.

En relación a las investigaciones, estas han rondado en el plano académico. Multon, Brown y Lent (1991) realizaron un meta-estudio donde se compararon juicios de valor de eficacia con medidas de rendimiento en destrezas cognitivas básicas en distintas áreas académicas. Encontraron que la capacidad predictiva de la percepción de la autoeficacia era más alta cuando se trataba de estudiantes de bajo nivel académico.

En el ámbito de la educación física y el deporte se encuentran estudios que apuntan que la percepción de eficacia actúa como un mediador relevante del comportamiento de los adolescentes en relación con la práctica de actividad física (Carroll y Loumidis, 2001; Dishman, Moll, Sounders, Felton, Ward, Dowda, 2004) (en RPD, Vol 20, núm 1, pp 13-28, 2011).

Por otra parte, en relación a la teoría de la competencia percibida encontramos que según Fox (1988) esta es una realidad dinámica que evoluciona paralelamente con la edad de las personas y sus experiencias, tanto de éxito como de fracaso en los entornos de logro.

En relación al género, las investigaciones concluyen que la percepción de los varones en competencia percibida con respecto a las mujeres suele ser superior, siendo sumamente significativo en la adolescencia (Balaguer, 1988).

Otro estudio realizado en Murcia acerca de los hábitos de práctica físico-deportiva arrojó como principales conclusiones que la percepción de competencia motriz es mayor en jóvenes y hombres, que disminuye a medida que aumenta la edad. También existe una relación entre la competencia percibida y el nivel de práctica, siendo mayor en quienes realizan actividades deportivas en grupo.

En última instancia, con respecto a la teoría de perspectiva de metas vemos que los sujetos juzgan su competencia a través de dos grandes objetivos: metas de maestría y metas de competitividad.

Una de las variables sobre las cuales las investigaciones en el área han hecho hincapié ha sido el género. Estudios realizados en el presente siglo han marcado la tendencia de que los chicos suelen estar más preocupados por ganar y demostrar su capacidad que las chicas, por lo que se puede concluir que los varones se encuentran más orientados al ego que las mujeres.

5. ¿Pertinencia del coaching?.

En los últimos 30 años, el mercado y la intención de diversos profesionales de aportar procedimientos que expliquen y mejoren el rendimiento de las personas se ha expandido. Tal es el caso del coaching, una estrategia de intervención psicológica que tiene como fin modificar el comportamiento de las personas.

Lo cierto es que aún no existe una definición única e integrada del coaching. Diversas escuelas y asociaciones han intentado definir este concepto. Tomaremos como referencia a la *International Coach Federation* que define el coaching como una relación profesional continuada que ayuda a que las personas produzcan resultados extraordinarios en sus vidas, carreras, negocios u organizaciones. Se espera a través de este proceso de coaching, que los

clientes profundicen su aprendizaje, mejoren su desempeño y refuercen su calidad de vida (García-Naveira, A., Locatelli, L. 2015).

El coaching básicamente consiste en que el coach (persona que aplica el coaching y está formada en ello) entrena a un coachee (cliente) o grupo de ellos a través de conversaciones eficaces (con la idea de producir el efecto deseado) con intenciones de movilizar a estas personas hacia sus metas (García-Naveira, 2015).

Es una estrategia de intervención psicológica debido a que produce cambios mantenidos en la cognición, emoción y conducta del cliente. Cambios que cubren el espacio entre "lo que no es" y "lo que puede ser". La estrategia se basa en preguntas que ayudan a un coachee a explorarse y cuestionarse en relación a sus creencias, valores, fortalezas y limitaciones. A partir de esta exploración se espera que el cliente sea capaz de tomar decisiones y de comprometerse en un proceso de cambio y aprendizaje (García-Naveira, 2013).

El mercado que incluye la población deportiva ha marcado la necesidad de la aplicación del coaching, y a partir de esto existe un gran número de personas que no son profesionales en Psicología que ofrecen sus servicios a cambio de una remuneración. Pero incluso psicólogos no poseen las facultades necesarias para la aplicación del coaching, se requiere de una formación especializada para el uso de manera correcta de esta estrategia.

Si bien es cierto que el coaching se ha expandido a diversas áreas del ámbito social como por ejemplo el empresarial (el cual ha adoptado el modelo de coaching, directivo-empleado), en lo que a este trabajo respecta hablamos de deporte, entonces... ¿qué es el coaching deportivo?.

5.1. Coaching deportivo.

El coaching deportivo es una nueva técnica de liderazgo que se ha estado abriendo camino aceleradamente en los últimos años y que ha hecho su aparición tanto en el deporte base como en el deporte de alto rendimiento (García-Naveira, A., Jerez, P., S/F).

El origen del coaching se encuentra en el ámbito deportivo donde el entrenador entrena o prepara al deportista para que este rinda al máximo y pueda conseguir los objetivos establecidos. El mismo proviene de Estados Unidos con la intención de enseñar, mejorar, desarrollar capacidades y técnicas de las personas (Bayon, 2010).

Podríamos decir que consiste en entrenar a través de conversaciones eficaces e intencionadas, para que las personas aumenten su rendimiento, mejoren las relaciones interpersonales como también el liderazgo (punto muy importante en el área del coaching) de modo que se consigan las metas establecidas. En el área deportiva los objetivos principales de aplicar esta estrategia son: progreso personal, desarrollo del talento deportivo, reducción de los procesos de maduración psicológica, mejora del bienestar psicológico, aumento del rendimiento y cumplimiento de metas (García-Naveira, 2011) (en García-Naveira, A., Locatelli, L. 2015).

Las personas expertas en el tema creen que las personas se encuentran envueltas en el lenguaje, a través del cual se puede definir y comprender el mundo. Es por esto que se propone una metodología que tiene como base justamente el lenguaje, pero apuntando a la reflexión y a la acción que nos permita hacernos responsables frente al mundo y asumir mayor responsabilidad ante nuestros hechos.

6. Conclusiones.

Tanto la importancia, como la gran extensión de la motivación ha quedado reflejada en estas líneas. Diversas son las teorías que buscan una explicación de esta variable desde distintos puntos de vista pero aún no existe una total concordancia que sea de común aceptación. También como resaltamos, esta diversidad de teorías ha permitido un gran número de investigaciones de las cuales se desprenden interesantes resultados y avances.

Estas investigaciones también han sido desarrolladas debido a la necesidad de ampliar el campo de conocimiento de la Psicología del Deporte. Por otra parte, existe un interés en la sociedad de encontrar respuestas a sus problemas y un marcado avance en el conocimiento de comportamiento humano, por lo que este conocimiento utilizado de buena manera sería beneficioso para la salud de las personas.

La motivación deportiva como constructo multidimensional psicológico tenderá a seguir siendo uno de las más estudiadas en el área debido a que el deporte se ha ido convirtiendo en uno de los fenómenos sociales que mayor público reúne, por lo tanto aquellas personas involucradas directamente con el deporte buscarán controlar esta variable de manera eficaz.

La orientación de la motivación parece ser un tema clave a la hora de comprender la participación y el énfasis puesto en la actividad. En esta línea es posible concluir en relación a las teorías y tipos de motivación expuestos que la motivación de corte intrínseco se vincula

positivamente con las metas de maestría, ósea con el dominio de la actividad y el placer en cuanto a la auto-superación. También es posible considerarla como más potente ya que los deportistas ante situaciones negativas persisten en la tarea debido a que se encuentran motivados por el placer de realizar la actividad. Por otra parte, la motivación extrínseca, se orienta más a la competitividad.

Por lo mencionado anteriormente es posible trazar un paralelismo entre ambas teorías, la extrínseca-intrínseca y la de metas de logro, ya que existe la tendencia en investigaciones a confirmar que aquellos deportistas orientados de forma intrínseca en la motivación se orientan a las metas de maestría relacionadas con la auto-superación en términos de rendimientos y aprendizajes. Y por otro lado aquellos deportistas con una orientación extrínseca en su motivación se ven mayormente vinculados con metas de competitividad, en donde el deportista necesita compararse con los demás, y donde no solo alcanza el buen rendimiento sino que el resultado es un factor determinante para la satisfacción.

Las teorías expuestas son realmente relevantes para los avances y el conocimiento a fondo de la temática, de cada una de ellas se desprenden interesantes conclusiones. En relación a la teoría de la atribución, la misma parece ser sumamente útil para entender la conducta en casos de competencia. El locus de causalidad engloba gran parte de la teoría ya que a partir de esta dimensión el deportista explica justamente las causas de su rendimiento y a partir de allí las expectativas a futuro.

La teoría de metas de logro ha tenido un interesante y extenso desarrollo teórico en cuanto a material e investigaciones se trata. Las orientaciones de meta (a la tarea o al yo) que toma el deportista parece predisponer la evaluación que este tendrá en cuanto a su propia habilidad. Uno de los aspectos sobre los cuales las investigaciones deberían realizar mayor énfasis es en la relación entre la orientación de metas de los deportistas y el clima motivacional. Es importante debido a que algunas orientaciones de meta se correlacionarían positivamente en ciertos tipos de clima. Encontrar este tipo de relaciones ayudaría a identificar estrategias para intervenir con deportistas mejorando su confianza y motivación.

La motivación intrínseca y extrínseca también ha sido de las más estudiadas, y una de las conclusiones que se extraen es que las recompensas extrínsecas pueden perjudicar a la motivación intrínseca, esto depende del tipo de recompensa, si es de control o de información, esta última parece mejorar la motivación intrínseca de los deportistas.

Por otra parte, al analizar la figura del entrenador y como este juega un papel importante en la motivación de los deportistas, podemos ver que el estilo del mismo tanto en los entrenamientos como en la competición tendrá una influencia crucial. Más allá de que existen determinados estudios que concluyen que deportistas más jóvenes prefieren un tipo de entrenador con un estilo autocrático y aquellos de mayor experiencia uno democrático, es importante el apoyo por parte del director técnico a sus jugadores en cuanto a la autonomía dentro del terreno de juego, de esta forma, los deportistas se sentirán más libres en cuanto a las decisiones a tomar y no sentirán que serán castigados si actúan de mala manera, lo que disminuiría su motivación.

7. Bibliografía.

- Amado, A; Calvo, T; Sánchez, M; Miguel, L; Sánchez, O. (2012). Análisis del grado de diversión e intención de persistencia en jóvenes deportistas desde la perspectiva de la teoría de la autodeterminación. *Revista de Psicología del Deporte* 2012. Vol. 21, núm. 1, pp. 7-13.
- Balaguer, I. (1994). *Entrenamiento psicológico en el deporte. Principios y aplicaciones.*
- Balaguer, I; Castillo, I; Duda, J. (2008). Apoyo a la autonomía, satisfacción de las necesidades, motivación y bienestar en deportistas de competición un análisis de la teoría de la autodeterminación. *Revista de Psicología del Deporte.* 2008. Vol. 17, núm. 1, pp. 123-139.
- Bayon, F. (2010). *Coaching hoy: teoría general del coaching.* Ed. Universitaria Ramon Areces.
- Castillo, I; Duda, J; Álvarez, M; Mercé, J; Balaguer, I. (2011) *Revista de Psicología del Deporte.* Vol. 20, núm. 1, pp. 149-164.
- Carron, A. (1984). *Motivation: Implications for Coaching & Teaching.*
- Cox, R. (2009) *Psicología del deporte. Conceptos y sus aplicaciones.* Madrid. Ed. Panamericana. 6º edición.
- Cruz, J. (2003) *Psicología del deporte.*
- Cruz, J; Pérez, G; Roca, J. (1985). *Psicología y deporte.*
- Dosil, J. (2008)..*Psicología de la actividad física y del deporte.* Madrid: España, Ed. McGraw-Hill.
- Fonseca, Manuel Antonio; de Paula Brito, Antonio. (2000). Las concepciones sobre la competencia deportiva y los objetivos de logro. *Revista de Psicología del Deporte* 2000. Vol. 9, núm. 1-2. pp. 159-176.
- García Calvo, T; Sánchez Miguel, P; Leo Marcos, F; Sánchez Oliva, D; Amado Alonso, D. (2012) Análisis del grado de diversión e intención de persistencia en jóvenes deportistas de la teoría de la autodeterminación. *Revista de Psicología del Deporte* 2012. Vol. 21, núm. 1, pp. 7-13.
- García Calvo, T; Cervelló, E.; Sánchez, P.; Miguel Leo, F.; Navas, L. (2010). Análisis de las relaciones entre la motivación y las atribuciones causales en jóvenes deportistas. *Revista Latinoamericana de Psicología,* vol. 42, núm 1. 2010, pp. 75-85.

- García Domínguez, F; Sánchez Pérez, A; de Nicolás y Martínez, L. (1999). Revista de Psicología del Deporte 1999. Vol. 8, núm 2, pp. 207-218.
- García, A; Locatelli, L ;Vaamonde, N. (2015). Avances en psicología del deporte.
- Guzmán, F; Luckwü, R. (2011). Deportividad en balonmano: un análisis desde la Teoría de la Autodeterminación.
- Hellin Gómez, P; Moreno Murcia, J; Rodríguez García, P. (2007). La competencia percibida en la práctica físico deportiva.
- Jiménez Sáiz, S; Lorenzo Calvo, A. (2010) El buen entrenador como experto adaptativo que lidera el grupo. Revista de Psicología del Deporte 2010. Vol. 19, núm. 1, pp. 9-21.
- Malico Sousa, P; Rosado, A; Cabrita, T; Lancho, J L. (S/F). Estudio atribucional sobre los motivos del éxito y el fracaso deportivo en función de la modalidad practicada.
- Navas Martínez, L; Soriano Llorca, A; Holgado Tello, P. (2006) Revista de Psicología del Deporte. Vol. 15, núm. 2 pp. 167-181.
- Núñez, J; León, J; Gonzalez, V; Martín-Albo, J. (2011). Propuesta de un modelo explicativo del bienestar psicológico en el contexto deportivo.
- Palatnik, N. (2014). Ganar y perder también cuentan. Montevideo 1º Edición. Ed. Tradinco S.A.
- Ribeiro da Silva, A. (1970). Psicología del deporte y preparación del deportista. Buenos Aires. Ed. Kapelusz.
- Rubio, K. (2001). De la psicología general a la psicología del deporte: marcos teóricos, relaciones y dependencias. Revista de Psicología del Deporte 2001. Vol. 10, núm. 2, pp. 255-265.
- Urra Tobar, B. (2008). Intervención psicológica para la detección y manejo de estilos atribucionales en dos deportes de motor: rally de automóviles y karting competitivo. Revista de Psicología del Deporte, 2008. Vol. 17, núm. 2. pp. 205-219.
- Vaquero, P. (2005). Motivación, incentivos y rendimiento. Estudios de un caso en hockey sobre césped.

- Villamarín, F; Maurí, Cristina; Sanz, A. (1998). Competencia percibida y motivación durante la iniciación en la práctica del tenis.
- Weinberg, R; Gould, D. (2010). Fundamentos de Psicología del Deporte y del Ejercicio físico. Madrid. Ed. Panamericana. 4º Edición.