

Article

# Motivación en el Fútbol Profesional - Tesis Completa

Claudio Vasalo

## RESUMEN

---

En la presente investigación se intenta determinar el nivel de correlación existente entre la Motivación Deportiva y la Motivación Social con determinados tipos de Reforzadores Internos y Externos. El Modelo de estudio utilizado fue el desarrollado por Dorcas Butt y se muestra además una exhaustiva recopilación conceptual en torno a la Motivación tanto del ámbito deportivo como de empresas. Esta investigación se llevó a cabo teniendo como muestra dos planteles superiores que competían en la Primera y Segunda División de la Asociación Fútbol Argentino. El estudio consistió en un procedimiento exploratorio con mediciones a través de Escalas, Cuestionarios e Inventarios. Los datos obtenidos fueron sometidos a Estudios Bivariados a los fines de encontrar respuestas a los interrogantes de esta investigación.

**Palabras Clave:** Motivaciones Psicológicas, Motivaciones Sociales, Reforzadores Motivacionales Internos, Reforzadores Motivacionales Externos

## INTRODUCCIÓN

---

Después de haber revisado abundante material del ámbito deportivo, específicamente del fútbol; después de escuchar a diario opiniones de entrenadores y deportistas, se detectó la necesidad de realizar una investigación con referencia a la "Motivación" de los deportistas, fundamentalmente se preguntaban cuales eran las fuentes que determinaban que dicha variable crezca o decaiga. La idea perseguida por la mayoría de los entrenadores y deportistas es detectar cuál es la clave en lo que respecta a la motivación para poder moldearla y a su vez mantenerla a lo largo de la competición deportiva.

Fue este entonces, el motivo externo que impulso el desarrollo de este estudio, el cuál se presenta con carácter exploratorio debido a que no se encuentran investigaciones previas en relación a "La Motivación en el Fútbol Profesional", tema elegido para nuestro trabajo.

Por su parte, el impulso interno corrió por cuenta de realizar una "investigación" que permita acoplar ámbitos que actualmente en nuestro contexto no se encuentran muy relacionados, o mejor dicho, no se tienen en cuenta las relaciones entre el "Ámbito Deportivo" y la "Disciplina Psicológica".

El objetivo perseguido por el estudio es contribuir al descubrimiento de las fuentes que nutren a la motivación de manera tal que la misma pueda ser entendida y "controlada" por quienes tienen a su cargo la responsabilidad de hacerlo dentro del área de la práctica profesional del deporte. Pretende además, sentar precedente a cerca de investigaciones en relación a esta variable, dentro de esta "Nueva Área" de la Psicología.

El trabajo se realizó después de haber recopilado la mayor cantidad de bibliografía en relación al tema, sobre el que hay que aclarar que es escasa. Luego se delinearón los objetivos del trabajo y se determinaron a priori una serie de

Reforzadores Motivacionales Externos e Internos, los cuáles con el paso de la investigación fueron mostrándose en mayor o menor medida como relacionados a la motivación deportiva. Ésto claro está, se pudo determinar una vez que las mediciones fueron realizadas en los planteles, y que los datos nos permitieron establecer conclusiones que obviamente se presentan al final de la presente recopilación.

Esperando contribuir de forma cierta en el deporte, desde nuestra posición de “Futuros Psicólogos”, resaltamos la importancia que en otros áreas se le ha otorgado a la variable que seleccionamos para investigar, lo cuál nos afianza y nos ayuda a creer que es posible “investigar” seriamente y tratar de cumplir con nuestra función de “Traductores de Necesidades”.

Confiando en que el material ha presentarse en este trabajo reúne los requisitos indispensables para ser tenido en cuenta como cimiento veraz para posteriores profundizaciones en el área y sintiendo una gran satisfacción por la tarea realizada siendo estudiante universitario, invito a introducirse en el apasionante mundo de “La Motivación en el Fútbol Profesional” .

## CAPÍTULO I : “LA MOTIVACIÓN”

---

### A- Modelos Teóricos y Tipos de Motivación

En el desarrollo de este capítulo trataremos de introducirnos en distintas conceptualizaciones en relación a la motivación deportiva y trataremos de explicar los principales modelos teóricos que avalan a la variable en cuestión.

Siempre que se lleve a cabo una actividad deportiva, se debe tener en cuenta como principal herramienta a la motivación, al manejo de la misma; la cuál es entendida según Charles Garfield (1987) como voluntad, y explica que la misma puede representarse como tenacidad, resolución o terquedad en la búsqueda de una meta personal. La comprensión del carácter de la voluntad y de la exploración de sus potenciales es un componente vital para la consecución del máximo rendimiento deportivo. La voluntad en sí misma no tiene control. Es como una energía eléctrica que unicamente ofrece un potencial hasta que es utilizada y guiada hacia un mecanismo correcto. Es un potencial que se activa en los deportes mediante la disciplina y la dedicación, movilizandolos poderes de la mente y el cuerpo.

Por su parte, Dorsch, F. (1991) considera que la motivación está compuesta por supuestos procesos impulsores y orientadores que resultan determinantes para la elección y para la intensidad de la actualización de las tendencias de la conducta.

Sagredo y De Diego (1992) explicitan que al trabajar la variable motivación hay que tener en cuenta que esta muestra dos caras:

a - De Impulso: referido a los componentes energéticos de la misma; cómo está activado un sujeto, cuánto esfuerzo emplea para conseguir su objetivo, cómo la actuación se ve afectada si el nivel de activación es inferior o superior al adecuado para una práctica en concreto, etc.

b - De Necesidad: relacionada con componentes direccionales de la motivación, con los objetivos del deportista. Según la teoría de A. Maslow (1992), cada persona, cada deportista en este caso, satisface sus necesidades según un sistema de prioridades. Una vez satisfecho las necesidades fisiológicas, se pasa a satisfacer las de seguridad, amor y afecto, de estima propia y ajena y finalmente de autorrealización. El orden establecido por Maslow no es irreversible, de forma que se puede avanzar y retroceder en las necesidades según sean las circunstancias.

Esquemáticamente, la motivación influye en el rendimiento deportivo en función de los dos factores antes señalados, de impulso y de necesidad. Así pues, la motivación se convierte en una respuesta dirigida a la satisfacción de una necesidad, ya sea de objetivo y/o de control energético. En la mayoría de los estudios exploratorios que se han practicado en torno a los motivos que impulsan su práctica deportiva se descubrió que los principales son dos: divertirse (pasarlo bien siendo estimulados y experimentando situaciones excitantes) y sentirse importantes jugando, lo que implica la necesidad de realizarse mediante el deporte y verse competente en esta área.

Incluso entre los motivos por los que ocurre la situación contraria, el abandono de la actividad deportiva, también aparecen los dos factores que definen la motivación; ausencia de disfrute, inadecuación tanto a la estimulación energética (bien por excesos, frustración, miedos. . . o bien por defectos, aburrimiento) como en la dirección propuesta (objetivos incorrectos, falta de apoyo de los familiares, entrenadores. . .)

A continuación vamos a presentar distintos modelos teóricos, muy prácticos en lo que al trabajo motivacional con

deportistas refiere. El primer bloque de teorías son de carácter cognitivo, pero visibles en la conducta y respuesta del deportista. Trataremos especialmente a las "Percepciones Personales" sobre las cuales desarrollaremos temas como Estilos de Afrontamiento, Locus de Control y Autoeficacia.

En un segundo bloque teórico desarrollaremos la teoría de la Profecía Autocumplida que tiene su origen en las expectativas que se elaboran internamente, pero con grandes repercusiones externas en el comportamiento del deportista.

Luego se presentarán tres teorías elaboradas en el ambiente empresarial, las cuales tienen vigencia tanto en el área deportiva como en el sector laboral que las impulsó, y son la teoría de la Jerarquía de las Necesidades Humanas, la Motivación de Logro y la teoría de los Dos Factores.

Por último se relaciona la motivación con el resto de los procesos mentales que intervienen en el rendimiento óptimo del individuo.

### **A.1 - Percepciones Personales**

Mostraremos ahora distintas teorías capaces de relacionar el cumplimiento de objetivos con nivel motivacional determinado por la manera en que el deportista percibe y capta la situación deportiva, percepción mediada por factores cognitivos que determinaran distintos estilos de afrontamiento, diferentes grados de locus de control o un nivel mayor o menor de autoeficacia.

1.1 - Estilo de Afrontamiento: es una de las dimensiones conductuales del deportista y se refiere a las razones que el deportista da y se da a sí mismo para explicar el resultado que ha obtenido. Hay dos estilos básicos:

a - Orientación al Dominio Deportivo: el deportista atribuye su éxito o derrota a la falta de esfuerzo, por lo que considera que con mayor y mejor entrenamiento podrá alcanzar resultados mejores al actual. Une el esfuerzo al resultado deportivo.

b - Orientación de Indefensión: el deportista atribuye su derrota a su incapacidad para mostrar mejores habilidades deportivas. Percibe que por más que lo intente, no lo hará mejor. Sus éxitos los atribuye a la facilidad de la tarea, no a su capacidad para resolverla. Une su incapacidad para mejorar sus habilidades deportivas al resultado deportivo, lo que se conoce como indefensión aprendida.

1.2 - Locus de Control: es la creencia que cada deportista tiene de las conexiones entre los éxitos y los fracasos y su propio comportamiento o conducta deportiva. El mismo tiene una doble naturaleza:

a - Locus de Control Interno: el deportista considera que hay una relación directa entre su actuación deportiva y el resultado que ha conseguido.

b - Locus de Control Externo: el deportista cree que no hay una relación directa entre lo que ha hecho y lo que ha conseguido.

En general, el deportista con un locus de control interno es más productivo porque tiene la sensación de control sobre su actuación deportiva y sobre la posibilidad de modificarla en competición para obtener mejores resultados.

1.3 - Autoeficacia: la misma está muy relacionado con la autoconfianza del deportista. Este concepto se refiere a la creencia del deportista de que todo lo que necesita para actuar en forma óptima lo puede lograr, es decir, la convicción interna de poder producir un resultado positivo. Es muy importante familiarizar al deportista con estas creencias para lo que se aconseja:

a - Favorecer las experiencias de dominio del deportista y la capacidad deportiva, adecuando al máximo el nivel de habilidades y el de objetivo. Aumenta la sensación de autoeficacia, autoconfianza y motivación interna del deportista.

b - Adecuar el nivel de activación y enseñarles la forma de controlarlo en situaciones difíciles para que ello no perjudique su autoeficacia.

c - Utilizar la persuasión verbal de forma que el deportista vea al entrenador como a un amigo y como un recuerdo externo de la necesidad del esfuerzo y el trabajo para obtener resultados.

d - Fomentar el aprendizaje vicario, propugnado por A. Bandura (1980). Se basa en el modelado, aprendizaje a través de la observación, donde el deportista se ve influenciado por el modelo de actuación deportiva que representa el entrenador. Este tipo de aprendizaje es eminentemente social, puesto que se necesita un modelo y un imitador, la figura del primero cobra especial importancia al transmitir tanto conductas específicas como respuestas emocionales, componente básico del refuerzo vicario. A su vez, el imitador puede incorporar con relativa rapidez en su repertorio de conductas habilidades que

antes nunca había ejecutado; puede aprender a superar miedos u otras actitudes negativas al reproducir acciones que observa que tienen consecuencias positivas para su modelo en la misma situación; en definitiva no sólo aprenden respuestas de un modelo mediante la observación e imitación, sino que también se condicionan muchas de las respuestas emocionales que éste emite.

## **A.2 - Profecía Autocumplidora**

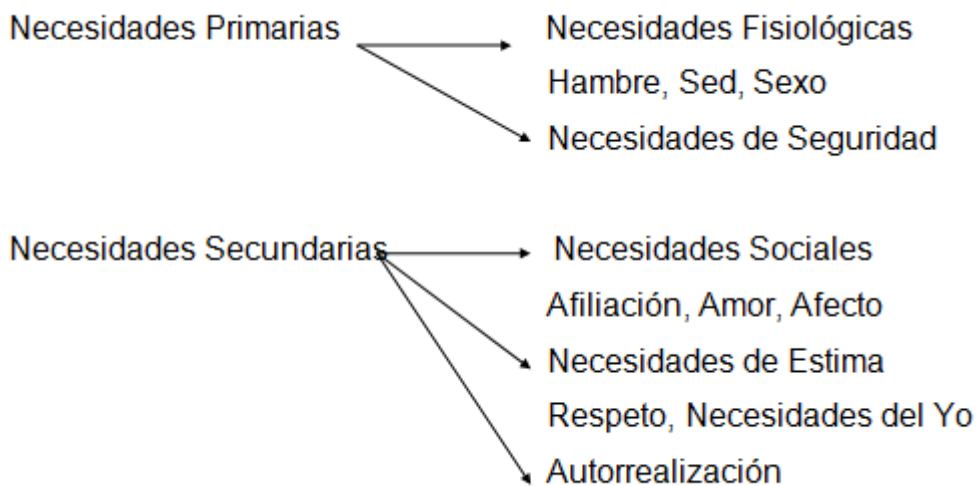
La profecía que se cumple se basa principalmente en las razones que el entrenador busca para explicar los éxitos y los fracasos de sus deportistas, y cómo estas atribuciones afectan directamente el rendimiento de los deportistas por la vía motivacional y de autoconfianza básica. Se ha realizado una traducción al ámbito deportivo del estudio llevado a cabo por el profesor R. Rosenthal (1981) descrito como el "efecto Pigmalión", el mismo consiste en que un entrenador tiene una idea determinada de un deportista, a partir de la cual lo entrena. El poder de las expectativas que el entrenador tiene acerca de sus deportistas es tan grande que puede llegar a condicionar la modalidad de entrenamiento. A este hecho se le denomina la profecía que se autorrealiza, por lo que el entrenador espera de sus deportistas, en ocasiones resulta decisivo en el desarrollo deportivo de éste último.

Desde esta teoría se sustenta el postulado que es mejor que los entrenadores tengan expectativas frente a sus deportistas, debido a que esto acarreará consecuencias tales como:

- a - Crear un clima emocional más cálido y comunicativo.
- b - Un mayor ofrecimiento de feedback en relación a los resultados alcanzados.
- c - Se genera mayor información sobre el desarrollo deportivo.
- d - Se producen mayores oportunidades a todo nivel.

## **A.3 - Estudios en Empresas**

A.3.1 - Jerarquía de las Necesidades Humanas: según Sagredo y De Diego(1992) el estudio realizado por A. Maslow tiene importancia en los estudios empresariales tanto como en los estudios psicológicos. En este caso se hará una aplicación de dicho estudio enteramente al campo deportivo. El deportista satisface sus necesidades en base a un sistema de prioridades que obedecen al siguiente esquema:



Adaptando esta teoría al ámbito deportivo existirían tres tipos de necesidades que impulsan al deportista a participar en deporte, en las cuales se encuentran los grupos anteriormente determinados por el autor y clasificadas como Necesidades Primarias y Necesidades Secundarias.

a - Jugar por divertirse: se juega por encontrar estímulos nuevos, se relacionan directamente con el nivel óptimo de activación que evita tanto el aburrimiento como la tensión y se corresponde con el flujo actitudinal. Es significativo marcar que no todos los deportistas quieren participar en competiciones, ni están motivados por la consecución de un logro deportivo. Se puede evidenciar como en este apartado se podrían asociar las necesidades de Seguridad y las necesidades Sociales de Afiliación, Amor y Afecto que el deportista necesita, por más que muchos de ellos no afronten la competición es de remarcar la seguridad que se logra en contacto social, por más que sea para divertirse y formar parte de un grupo.

b - Sentirse miembro de un grupo: los deportistas tratan de sentirse pertenecientes a un colectivo, tratan de estar en contacto con otros iguales. Esta necesidad se relaciona más con el reconocimiento y la aceptación social que con el logro de objetivos deportivos. Sólo perseguirán el objetivo de resultado si esto significa mucho para el grupo, y únicamente con el propósito de sentirse importante para él, pero no por motivos propios. Muy claro aparece la necesidad Social de Afiliación, Amor y Afecto, donde los sujetos priorizan la relación de pares a la satisfacción del resultado competitivo y el reconocimiento social que el mismo determina. En este momento, los deportistas prefieren mantenerse y formar parte de un grupo a competir.

c - Demostrar competencia: lo deportistas lo realizan para sentirse útiles y merecedores de recompensas internas principalmente aunque también externas. Es la necesidad fundamental para rendir en deporte. Siempre que se fomente la correlación del éxito con la capacidad técnica y del error con el esfuerzo insuficiente, el deportista estará orientado al éxito y tendrá una alta motivación de logro, en vez de temor a cometer un fallo. A diferencia de los anteriores apartados, en este caso el deportista presenta necesidades de Estima, de Respeto, necesidades del Yo, y de Autorrealización; es decir, se encuentra satisfecho o no por su actuación en el ámbito deportivo y por la información que del entorno le vuelve en forma de feedback, lo que le permite sentirse realizado y respetado.

Este modelo motivador encierra una serie de variables. Éstas son las fuentes de información de las cuáles se nutre la motivación:

a - Rendimiento acompañado de éxito (en competencia): es la principal fuente de la cuál se nutre la motivación, tiene tres elementos: el rendimiento, la competencia y el éxito. Es común que el deportista sienta que las derrotas pesan más que los triunfos. Los fracasos deportivos tienen también un peso específico superior al de los éxitos, la vivencia es desalentadora y se produce un fuerte sentimiento de desconsuelo que muchas veces provoca replanteos. Es muy importante que se lo prepare al deportista para que sepa valorar adecuadamente los momentos en que gana y en que pierde. Los tres factores entonces, interjuegan y se realimentan. Esperar el momento de la competencia, para rendir bien y ganar y que esto genere una consistencia que apunte al éxito. A veces el triunfo por sí solo tiene un valor importante, pero circunstancial. El asunto es que más allá de eso el atleta se siente realmente ganador cuando hace las cosas bien. Esto se expresa por una consistencia en el tiempo. Este proceso que lleva al logro de la meta propuesta.

b - Reconocimiento social: la actividad deportiva se transforma en un trabajo y como tal cumple un rol dentro de una estructura social. El reconocimiento de la importancia de este rol por medio de la sociedad y el apoyo que ésta brinda, es un estímulo importante para la carrera del atleta. El esfuerzo que el deportista realiza, la dedicación y el empeño genera la

necesidad de sentirse reconocido por la gente que lo rodea y por la sociedad que en alguna medida le ha otorgado la posibilidad de ocupar ese lugar y que espera mucho de "su" deportista.

c - Recompensa económica: es un factor motivador muy importante, sobre todo en los deportes de alto rendimiento. El apoyo económico, cuando éste es adecuado, permite al deportista poder concentrarse un ciento por ciento en el entrenamiento y en la competencia. Es muy común oír hablar de incentivación económica, evidentemente con esto se busca acrecentar el nivel de motivación de los deportistas. Se entiende que el dinero es motivador por sí sólo.

d - Bienestar Psicofísico: la necesidad de sentirse bien y en forma es un factor motivacional para todos los deportistas, tanto para los aficionados como para el que entrena para competencias relevantes.

Estas cuatro fuentes de información quizás no sean las únicas, de hecho permiten la combinación de todos los elementos que intervienen en el deporte y hacen a la vivencia del atleta.

A.3.2. Motivación de Logro: el estudio presentado por McClelland (1984) habla de motivos que impulsan al hombre al éxito, al logro de metas y objetivos de altos niveles de ejecución y con un resultado de prestigio a nivel social.

La motivación de logro es un concepto muy ligado al nivel de aspiración sobre todo en el ámbito deportivo. En general, las personas, los deportistas con alta motivación de logro actúan o bien por el placer del éxito, o bien por el temor al fracaso. En definitiva, la motivación de logro aparece como la cara opuesta a la indefensión aprendida, el miedo al error y todas aquellas percepciones que suponen un obstáculo entre el deportista o el entrenador y el logro de su meta. Los deportistas con alta motivación de logro presentan algunas características principales como:

- a - Altísima persistencia en la actividad deportiva.
- b - Gran calidad en la ejecución.
- c - Nivel muy elevado en los entrenamientos.
- d - Orientado más a la tarea que a la persona.
- e - Toman riesgos y buscan los retos.
- f - Se responsabilizan de sus acciones.
- g - Evalúan constantemente el progreso de su actividad deportiva para mejorarla.

Desde esta teoría se conceptualizó a la motivación como una disposición relativamente estable de tendencia al éxito o logro, un rasgo individual inconsciente determinado por experiencias de socialización temprana. En el terreno de la conducta de logro, el estudio de las atribuciones de causalidad es un primer intento de demostrar que individuos con distintos niveles de tendencia al logro probablemente pensaban distinto con respecto al éxito y al fracaso. Al introducir Weiner las atribuciones de causalidad en la ecuación de la motivación de logro cambió el énfasis de la investigación; la variable personalidad perdió importancia, mientras que la situación y su significado pasaron a primer plano.

Se han añadido a la teoría de la motivación de logro, las teorías de objetivos motivacionales, las cuáles adoptan un enfoque intencional del comportamiento, asumiendo que las acciones de los individuos representan intentos racionales de alcanzar objetivos. Se define el objetivo de las conductas de logro como el demostrar un alto nivel de habilidad y evitar demostrar una escasez de habilidad. Investigaciones específicas han demostrado la existencia de dos tipos de objetivos motivacionales, la relación entre esos objetivos y el rendimiento deportivo parece indicar que el objetivo de aprendizaje conlleva mayor persistencia, mientras que el objetivo de predominio personal está asociado con abandono prematuro. Consistentemente con la predicción teórica, los deportistas pueden tener altos niveles de ambos objetivos, utilizando preferentemente uno u otro según la situación. Otro hecho a mencionar es que el objetivo de aprendizaje correlaciona con mayor disfrute de varios elementos de la actividad deportiva, en particular del entrenamiento.

En resumen, esta teoría indica que los elementos críticos que determinan la conducta de logro de los deportistas son: sus objetivos, las demandas situacionales y su percepción de habilidad en la teoría específica.

A.3.3 - Teoría de los Dos Factores: está es una investigación mucho más empresarial, de Herzberg (1986). Afirma que en todo tipo de trabajo hay dos tipos de factores, los que producen satisfacción y los que producen no satisfacción, que necesariamente no quiere decir insatisfacción. En términos deportivos, esta teoría puede resultar extremadamente útil para el entrenador, ya que le ayuda a analizar que cosas motivan y satisfacen al deportista y que otras cosas le mantienen neutro motivacionalmente hablando. En el transcurso del trabajo deportivo se presentan dos factores:

a - Los higiénicos: cuya presencia no causa ni satisfacción ni insatisfacción, pero cuya ausencia causa insatisfacción. Se refiere a temas externos como el salario, las primas, el contenido del trabajo, la promoción, etc.

b - Los motivacionales: cuya presencia provoca satisfacción en el trabajo y cuya ausencia crea una gran insatisfacción en el mismo. Hablamos de conceptos internos como el logro de metas, el reconocimiento al esfuerzo, la responsabilidad, la madurez deportiva, etc.

El entrenador por lo tanto deberá controlar ambos factores para motivar a sus deportistas, ambos son importantes para el buen funcionamiento del deportista a medio y a largo plazo.

#### **A.4 - La Motivación en otros Procesos Mentales**

En general y para aunar la motivación y el resto de los procesos mentales, vamos a utilizar de forma libre la relación de “u invertida” que desarrolló Hebb; como idea general basta decir que aquel tipo de motivación adecuada que genera en el deportista el impulso necesario y la dirección correcta hacia su objetivo, favorece el estado óptimo de atención, activación, actitud, etc

4.1 - Motivación Interna-Motivación Externa: es muy importante que los deportistas así como los entrenadores se familiaricen con este tipo de conceptos motivacionales para poder ayudar a la mejora de su rendimiento.

Según Wightman(1994) los deportistas que están motivados desde sí, intrínsecamente, no esperan de los otros que los motiven. Para ellos su propia determinación y la actividad deportiva les motiva. Su recompensa es disfrutar jugando y desarrollarse mediante y en el deporte. Por ello, lo que los motiva y refuerza es su propio juego.

Por el contrario, los deportistas motivados extrínsecamente dependen de refuerzos externos tangibles como lo son el dinero o trofeos, o intangibles, como el prestigio social y el reconocimiento público, para efectuar buenas actuaciones deportivas. Sin embargo, este tipo de recompensas externas que mueven al deportista, a medida que se van alcanzando pierden su efecto motivante, por lo que un deportista desde fuera necesita constantes refuerzos para su actuación deportiva. Así pues, mientras la motivación interna es la más duradera al estar controlada por auto-recompensas, la motivación externa varía constantemente de recompensas con la misma rapidez con que se consiguen y, a medio plazo, resulta un tipo de motivación inestable para el deportista.

Lo cierto es que el entrenador no debe excluir ningún tipo de motivación al tratar con sus deportistas. Los dos tipos de motivaciones deben coexistir y ser aplicados dependiendo de la situación concreta. A través de la motivación externa el entrenador puede fomentar la motivación interna de sus deportistas, algo que no se debe despreciar porque tenga su origen en el exterior. Debe tener en cuenta que las recompensas externas si bien potencian la motivación interna, son un medio y no un fin en sí.

4.2 - Motivación Directa-Motivación Indirecta: el entrenador utiliza una motivación directa cuando usa recompensas externas o internas. La motivación indirecta la utiliza cuando emplea factores del ambiente o de la situación deportiva para favorecer un clima motivacional.

En la motivación directa, el entrenador utiliza tres tipos característicos de conductas motivantes:

a - La Complacencia: “si hoy entrenas bien, mañana sólo haremos la mitad”. Es muy útil con deportistas jóvenes y aquellos con baja confianza, aunque puede solapar, a la larga, la motivación interna en favor de la externa.

b - La Internalización: “sé que estás trabajando duro y que conseguirás el campeonato”. Este método motiva al deportista a través de sus propias creencias y percepciones, aunque debe utilizarse con deportistas muy maduros y con una fuerte motivación interna.

c - La Identificación: “te agradeceré que ganes, significa mucho para mí”. Con este tipo de motivación directa parece que los deportistas trabajan más y por el entrenador que por ellos, cualquiera de estas actuaciones se deberá adecuar a la situación y a las características del deportista-destinatario, para que resulte eficaz.

Por su parte la motivación indirecta se caracteriza por alterar los factores situacionales para favorecer el clima motivacional. Y nos referimos a cambiar el lugar de entrenamiento, variar el tipo de ejercicios, siempre que la preparación específica lo permita, estrenar ropa, etc. Claro que también se puede y debe alterar el ambiente psicológico, cambiando la actitud general, el tipo de liderazgo aunque ello resulte más complicado que el mero cambio físico externo.

4.3 - Motivación Situacional: con esto se quiere mostrar que no hay un sólo tipo o modo de motivar o estar motivado, porque no hay una única situación, objetivo o deportista ideal. A cada momento deportivo, a cada edad, a cada deportista le corresponde un tipo de motivación diferente, porque en cada una de estas variaciones los objetivos deportivos van a ser

distintos y, por tanto, lo debe ser la forma en que el entrenador motive y el deportista se impulse motivacionalmente hablando. Así pues, la motivación situacional se refiere a la toma en consideración de determinados aspectos motivacionales en función de la situación.

Como conclusión a la motivación situacional, cabe señalar que el entrenador no debe adoptar estrategias de motivación sin haber antes analizado:

- a - Las características generales del deportista (desde la edad hasta la forma de controlar cualquier variable mental)
- b - La situación deportiva y su importancia (entrenamiento, competición, concentración, si es una final, un partido contra un rival importante, etc.)
- c - El entorno y las posibles influencias en el deportista (familia, amigo, estudios)
- d - La disposición motivacional del propio entrenador hacia el deportista (a nivel de expectativas, de comunicación existente, etc.)

#### B - Los distintos niveles de la Motivación Deportiva

Para comenzar con este tema, empezaremos con la descripción del modelo teórico que hemos utilizado para este trabajo. Desde este encuadre la motivación deportiva es descrita como relacionada o desarrollada en cuatro niveles: el biológico, el psicológico, el social y el nivel secundario de refuerzos.

El primer y el cuarto nivel son los de mayor influencia; una energía o fuerza biológica tiene que ver con todas las cosas de la vida y en el establecimiento de refuerzos aprendidos. Los refuerzos pueden ser extrínsecos: cuando son recompensas abiertas o públicas, o intrínsecos; cuando son por sentimiento y crecimiento personal. Dicho modelo fue desarrollado por Dorcas Butt, en Canadá, y se puede esquematizar de la siguiente manera:





## Niveles de Motivación

1 - Motivación Biológica

Origen de Motivaciones Deportivas  
Energía o Fuerza de Vida, la Estrategia  
para Ganar y Sobrevivir

2 - Motivación Psicológica

1-Agresión      2-Conflicto      3-Competencia

3 - Motivación Social

4-Competición      5-Cooperación

4 - Refuerzos Secundarios

Formando la Motivación Deportiva

Los Premios del Deporte

Extrínsecos

- Reconocimiento Social
- Remuneraciones Económicas
- Puntuaciones en el Campeonato
- Categoría Competitiva del Deportista

Intrínsecos

- Autoestima

————— Marcan relaciones fuertes entre las variables.

----- Marcan relaciones débiles entre las variables.

La motivación en deporte se desarrolla desde dos fuentes mayores o influencias: motivación biológica y los reforzadores otorgados a través de la empresa psicológica.

La motivación psicológica es representada en tres modelos básicos de energía: de agresión, de conflicto y de competencia. Las flechas sólidas y las líneas de punto señalan el grado mayor y menor de conexión, respectivamente.

La motivación psicológica agresiva y de conflicto suelen conducir o más probablemente desembocan en una motivación social competitiva, mientras que la competencia psicológica conduce frecuentemente a una motivación social cooperativa. Ambas, la motivación social competitiva y la motivación social cooperativa serán afectadas por refuerzos en el deporte. Los premios externos serán los más importantes para el competidos y los premios internos serán los más necesarios para el deportista cooperador.

Entre estas mayores influencias, una energizando la conducta deportiva y otra formándola, están los niveles psicológicos y social; en estos dos niveles se encuentran comprendidos los cinco constructos usados en este estudio.

En el nivel psicológico las energías individuales pueden servir como cauce a tres estilos de motivaciones deportivas, ellas son la agresividad, el conflicto y la competencia; y cada una puede estar presente de manera gradual en cada participante deportivo. Estos tres constructos han producido una gran cantidad de estudios psicológicos y han sido asociados con la vida y trabajos de Lorenz, Freud y White, respectivamente. Los constructos no agotan las motivaciones psicológicas del deporte, pero cubren las conductas más importantes y estilos que fueron manifestados en el campo deportivo.

El atleta agresivo tiene mucha energía y aparece más activo e impulsivo. Si lo frustramos, este atleta agresivo puede cometer rápidamente faltas y atacar al rival verbal o físicamente.

El atleta con conflicto es ineficaz, a menudo quejosa, llenos de excusas y débil en su compromiso; cuando estos atletas logran algo importante, son a menudo dañados por su propia absorción.

La competencia orientada a atletas tiende a hacer madurar y autoconocerse. El retorno intrínseco desde el desarrollo de habilidad y poder llevan a disfrutar del deporte. Hay una constante búsqueda de niveles de excelencia.

En el nivel de las motivaciones sociales, dos constructos son demasiado importantes: competición en la cuál la motivación deriva primariamente del deseo de vencer a otros y cooperación en la cuál los pares son vistos como esenciales y apreciables compañeros de equipo en el evento deportivo. La competencia deportiva es vista por los competidores como una oportunidad de afirmación y dominación sobre otros, mientras esto es visto por los cooperadores como una oportunidad para el desarrollo de la habilidad y el crecimiento personal.

La motivación competitiva dará estatus y posición cuando compite, y podrá ser frustrada y resentida si hay impedimento. En contraste el atleta cooperativo mantendría buenas relaciones con rivales después de ganar o perder y se mostrarán interesados en el bienestar de los otros.

En síntesis, los deportistas que son atraídos por la parte izquierda y central del esquema, es decir por las motivaciones psicológicas agresivas y conflictivas y la social competitiva prefieren premios externos, mientras que los participantes que eligen la motivación psicológica de competencia y la motivación social cooperativa son más atraídos por los premios intrínsecos.

## **C - LA MOTIVACIÓN Y LAS DIFERENCIAS INDIVIDUALES**

Ahora nos interesa sumar a este estudio motivacional un aspecto que en psicología del deporte es fundamental y es el del respeto por las diferencias individuales. No enfocamos este tema en relación a los consejos antes dado en cuanto a la orientación de la motivación, más bien lo tenemos en cuenta a lo que hace referencia al umbral de motivación de cada individuo. Tradicionalmente se tenía en cuenta la teoría de la "U invertida" desarrollada por Hebb, la cuál consideraba que existía para todos los deportistas un punto central de activación que era considerada el del nivel motivacional óptimo. Niveles de activación superiores o inferiores a éste perjudicarían la ejecución del deportista. Este tipo de teoría fue muy cuestionado en los años 80 por el psicólogo ruso Yuri Hanin, quien consideraba en primer lugar que el nivel óptimo no siempre se da en el punto medio de la curva, y que el nivel óptimo de activación no se logra sólo en un punto sino en una franja entre las que oscilan los puntos máximos de activación de distintos deportistas de élite. He aquí la importancia de las diferencias individuales y de las variables situacionales a la hora de determinar el punto o la franja donde se da el nivel óptimo de motivación. Resulta desde ya imposible marcar un punto de activación central para todos los deportistas por igual. Aquí entran en juego muchas variables personales y situacionales que no se pueden dejar escapar si se pretende lograr el máximo rendimiento de los deportistas y que se encuentren en un óptimo nivel motivacional.

Este tema de la motivación se hace cada vez más interesante, resulta mucho más complejo de lo que cualquiera puede suponer a simple vista. Existen distintos tipos de variables que deben ser controladas o al menos tenidas en cuenta necesariamente si se pretende trabajar seriamente, si de motivación estamos hablando. Hemos planteado cuestiones como las distintas fuentes motivacionales en relación a la edad de los deportistas, la importancia de los grupos de pares, la significación que reviste en este campo las diferencias individuales y ahora tenemos pensado entrar a un tema ya mencionado pero que no fue desarrollado en profundidad y es "el abandono de la práctica deportiva", el cuál obviamente tiene vinculación directa con las motivaciones deportivas. Desarrollaremos por lo tanto todo lo que tiene que ver con el agotamiento deportivo, conocido científicamente como "efecto Burnout".

### **C.1. El Efecto Burnout**

Entre las variables cognitivas moduladoras de la motivación humana cabe destacar el principal papel que cumplen las expectativas. Esta anticipación de la conducta y sus posibles consecuencias, incluyendo una valoración acerca de la propia habilidad, permite realizar a la persona unas profecías sobre el comportamiento futuro en sus distintas dimensiones: expectativas de éxito o autoeficacia, valor o valencia de los resultados o metas, y el autoconcepto o autovaloración en relación con la tarea enfrentada. Es precisamente esta capacidad humana para la anticipación de las consecuencias y la percepción de la posible distancia entre la propia capacidad y la situación o tarea a resolver, uno de los factores claves que permite explicar o entender el fenómeno del agotamiento emocional o burnout (definido por otros autores como vaciado o volcado emocional) en los distintos ámbitos sociales, incluyendo el deporte.

Son precisamente las variables cognitivas mediadoras, como las expectativas, los constructos que nos permiten relacionar teóricamente los procesos motivacionales, en su papel iniciador y mantenedor de la conducta, con las distintas consecuencias de los mismos, como la continuación o el abandono de la actividad. Estas mismas variables cognitivas mediadoras contribuyen a explicar los fenómenos de ansiedad y estrés, que a su vez, son factores determinantes de la dinámica motivacional.

Así mismo, es evidente que existen otras variables de personalidad que también se han demostrado relevantes para acercarse a la explicación del fenómeno del burnout, como pueden ser la baja resistencia a la frustración, etc., en cualquier

caso, o precisamente por ello, el fenómeno del agotamiento emocional es un campo de estudio de relevancia, tanto por lo que implica de confluencia de factores emocionales y motivacionales, como por su relevancia en diversos ámbitos sociales.

En unos primeros trabajos (Freudenberger, 1974) se lo definió como el sentimiento de fracaso, el agotamiento o la sensación de volverse exhausto ante las excesivas demandas de energía, fuerza espiritual o recursos personales. Suponía, en definitiva, la percepción interior que el individuo tenía acerca de las exigencias de su trabajo y como éstas lo conducían al padecimiento del síndrome. Serían estas mismas exigencias, según el autor, las que determinarían el vaciado físico y emocional que caracteriza a toda persona quemada.

Actualmente se lo considera al burnout como un síndrome tridimensional caracterizado por agotamiento emocional, despersonalización y reducida realización personal. Los síntomas principales incluirían actitudes negativas, insensibilización, culpa, y compartiría varios problemas asociados como fatiga, insomnio, dolores de cabeza, problemas digestivos, abusos de alcohol y drogas, problemas de sociabilidad, absentismo laboral y depresión.

Es a partir de esta definición cuando la investigación empieza a adquirir mayor relevancia y empieza a enfocarse a todos los aspectos que condicionan el control del mismo: variables predictoras, consecuencias, instrumentos de medida, estrategias de intervención, etc. esto, no podía escapar del campo deportivo, por lo que Fender (1989) plantea el burnout en deportistas como una reacción a los estresores de la competición deportiva que estaría caracterizado por el agotamiento emocional, actitud impersonal hacia los sujetos de su entorno deportivo y disminución del rendimiento deportivo. Loehr (1990) entiende que la aparición del síndrome en deportistas es fruto de tres fases consecutivas:

a - Empieza a disminuir en sentimiento de entusiasmo y energía, ya que las ilusiones que motivaron la iniciación en el deporte no siguen acompañadas de los sentimientos positivos originales al caer dentro del sistema competitivo establecido.

b - La falta de energía que se empieza a manifestar en el deportista empieza a generar una serie de bloqueos que le afectan en el entrenamiento y en la competencia, lo que provoca angustia y abandonos coyunturales.

c - Si la fase anterior se prolonga demasiado tiempo aparecerá la pérdida de confianza y autoestima, depresión, alienación, y abandono definitivo del deporte.

Es precisamente el abandono uno de los pilares en los que se basa el estudio del burnout en deportistas, ya que esta es una respuesta clara por parte de la persona que supone el cese de la motivación para la participación deportivas en situaciones de logro.

El cese prematuro de una práctica deseada e ilusionada, como es el deporte, puede entenderse como la ausencia de la motivación inicial o la pérdida de los motivos que mantenía el deportista en esa actividad, así como la presencia de factores emocionales negativos que promueven la evitación, de ahí que sea más sorprendente cuando se da en edades tempranas y debido al agotamiento o burnout. La mayoría de los estudios realizados demuestran que los niños que abandonan prematuramente la práctica deportiva se dan por un excesivo entrenamiento dirigido al éxito, con lo que supone un aumento de la presión psicológica.

Loehr y Festa (1994) manifiestan una de las causas que mejor han percibido el origen de este agotamiento, y es la concepción cada vez más competitiva, lo que facilita altos niveles de estrés físico desde edades muy tempranas, olvidando el carácter lúdico del deporte como pilar motivacional básico para conseguir no “quemar” a un deportista. Por lo tanto el burnout no depende de problemáticas individuales, sino de la estructura social en la que se encuadra el deportista, de ahí que las estrategias de intervención que muchas veces se han planteado no generen resultados, debido a que el cambio no debe estar dirigido hacia las conductas del propio joven, sino a la estructura social que actualmente sustenta al deporte. Existen cuatro aspectos fundamentales que deben ser modificados:

a - Las relaciones vinculadas al deporte y que son muy diferentes a las que habitualmente establece el deportista fuera del ámbito deportivo (competitividad, dureza, excesivas presiones soportadas, énfasis en lo individual, etc)

b - El control que se ejerce sobre los jóvenes deportistas dentro y fuera del deporte, que es completamente rígido y que les obliga a llevar estilos de vida muy diferentes al que llevan el resto de los jóvenes.

c - La ausencia de criterios, por parte del deportista, para valorar objetivamente por qué participa en el deporte, y cómo la dinámica establecida por los otros lo lleva a una dedicación exclusiva a la actividad deportiva, abandonando otras que forman parte de su desarrollo normal.

d - La planificación de programas deportivos y las condiciones establecidas en el entrenamiento y la competición acordes a esta planificación, y que inciden en la rigidez normativa a la que someten la vida del deportista.

De acuerdo con esto, Coakley llega a la conclusión de que el burnout es un fenómeno social que se genera en la competición deportiva debido a que al deportista le fuerzan a desarrollar un autoconcepto unidimensional relacionado exclusivamente con el deporte, ya que se le dificulta el establecer relaciones con otras personas que puedan alterar el control excesivo de su vida.

Todos sabemos que para desarrollar una actividad se necesita un compromiso con ella, una motivación suficiente. Ante situaciones generadoras de estrés relativamente permanentes es difícil demandarle al deportista que mantenga su compromiso con el deporte, porque no obtendrá el grado de satisfacción deseado, sino todo lo contrario. Schmitd (1991) plantea que un deportista sufriría burnout y podría decidir abandonar el deporte si desequilibran los componentes asociados a su compromiso con el deporte: disminución de los refuerzos (descenso de las recompensas que habitualmente recibía el deportista), aumento de los costes (básicamente de los de carácter afectivo y emocional), descenso de satisfacción para con la práctica deportiva, disminución de las alternativas que el deporte le ofrece y, aumento de la inversión (monetaria, de esfuerzo, etc.) que ha de realizar. En esos casos, el cese de la actividad deportiva ligados a un punto de agotamiento emocional o burnout, no sólo es una consecuencia del mismo sino también un consejo a seguir para intervenir terapéuticamente ante el síndrome.

No estaremos muy desencaminados si concluimos afirmando que una de las fuentes más importantes de la generación del burnout es la concepción del deporte que se tiene en la actualidad, que puede acabar con las ilusiones y motivos originales con los que una persona empezó y conseguir que abandone el deporte de manera prematura.

#### D - Técnicas para Incrementar la Motivación en Deportistas

Suele ser esta una de las preocupaciones centrales de los entrenadores y de todos aquellos que están vinculados al entorno deportivo. ¿Cómo hago para incrementar la motivación de mis deportistas?. Para contestar a este cuestionamiento debe mencionar que a menudo, en el mundo del deporte se utilizan incentivos o recompensas para aumentar el caudal motivacional de los deportistas, sea en forma de dinero, becas, medallas, premios, etc..

Weinberg (1994) sugiere las siguientes técnicas para incrementar la motivación:

- a - Asegurarse de que todos los deportistas tienen oportunidad de experimentar éxito en ocasiones. Para ello los entrenadores deben diseñar actividades específicas para sus deportistas.
- b - Incrementar la percepción de control de los deportistas haciéndolos partícipes del proceso de decisión y dándoles responsabilidad.
- c - Utilizando refuerzos positivos y aprobación siempre que sea posible.
- d - Establecer objetivos alcanzables que representen un reto para los deportistas.
- e - Asegurar variedad en el programa de entrenamiento.

Por su parte, Yukelson (1993) describe las técnicas utilizadas para mejorar la motivación en deportes en equipos:

- a - Facilitar la comunicación.
- b - Fomentar el sentido de orgullo en pertenecer al grupo.
- c - Establecer normas comunes de conducta.
- d - Valorar las contribuciones individuales.

En el campo del ejercicio físico como medio de rehabilitación o bienestar, el trabajo de Rejeski y Kenney (1988) ilustra el uso de técnicas derivadas de la teoría del aprendizaje y del aprendizaje social. En concreto las técnicas recomendadas son:

- a - Educar al cliente con respecto a los beneficios de la actividad física y establecer actitudes positivas.
- b - Tener en cuenta otros objetivos que pueden cumplirse en un programa de actividad física, además de la forma física.
- c - Contratar las ideas y expectativas negativas.
- d - Maximizar la influencia social, favoreciendo la interacción entre los participantes, promoviendo la noción de grupo y organizando la actividad para familiares y amigos.
- e - Crear experiencias positivas del ejercicio físico.

f - Utilizar técnicas de autoregistros y autoesfuerzos para mantener las conductas deseadas.

g - Establecer objetivos inmediatos y lejanos, que sean asequibles y graduales a través de un proceso de interacción con el cliente.

h - Proporcionar clara y abundante información de los resultados y del progreso obtenido.

Resumiendo la información acerca de las técnicas utilizadas en el área de la actividad físico-deportiva para incrementar motivación, dos aspectos parecen destacarse:

1) La motivación tiende a tratarse como un rasgo relativamente estable en vez de como un proceso. Es evidente que la motivación inicial por la que un deportista comienza la actividad deportiva o por la que un paciente empieza un programa de rehabilitación es distinta de la motivación que los mantiene en actividad. E incluso dentro de la actividad, hay fluctuaciones importantes a través del tiempo. Más atención debía dedicarse a estudiar el proceso dinámico de la motivación en vez de los componentes o determinantes estáticos.

2) Pese al énfasis de las teorías en el papel que el proceso cognitivo del individuo desempeña en la motivación las investigaciones destinadas a incrementar la motivación no hacen mucho uso de este aspecto, asumiendo a lo más que se produce el cambio en la dirección deseada.

Siempre que tengamos en cuenta a la motivación, y a las técnicas que pueden incrementar el nivel de energía no podemos dejar de mencionar el trabajo propuesto por Garfield, Ch. (1984). El mismo considera a la motivación como la voluntad del deportista, y sostiene que la misma puede representarse como tenacidad, resolución o terquedad en la búsqueda de una meta personal. La comprensión del carácter de la voluntad y de la exploración de sus potenciales es un componente vital para la consecución del rendimiento máximo. La voluntad en sí misma no tiene control, es como una energía eléctrica que únicamente ofrece un potencial hasta que es utilizada y guiada hacia un mecanismo correcto. Es un potencial que se activa en los deportes mediante la disciplina y la dedicación, movilizándolo los poderes del cuerpo y de la mente.

Demasiado a menudo, consciente o inconscientemente, los deportistas eligen no ver la relación que existe entre la voluntad y el éxito personal. En el mejor de los casos, el momento pasa en un instante, con la ilusión de que fueron brevemente poseedores de fugaces poderes que nunca pensaron que pudieran reunir voluntariamente. Maslow observó que existen personas que conocen, por intuición o mediante una disciplina rigurosa, la manera de endurecer su voluntad, y así aproximarse, igualar o mejorar una y otra vez sus rendimientos máximos. Maslow denominó a estas personas "autorrealizantes", describiendo que son aquellas personas que han llegado a un alto nivel de madurez, salud y autorrealización.

Resulta significativo recordar los conceptos vertidos por Elmer y Alyce Green, cuando dicen que es importante darse cuenta que el control voluntario de las funciones autónomas no se consigue mediante la fuerza . . . se consigue imaginando y visualizando, en un estado relajado, los cambios que uno desea hacer.

#### D.1. Plan de Entrenamiento Mental

Debido a la importancia que los distintos autores le atribuyen a la práctica y al entrenamiento para mejorar o incrementar el nivel motivacional en los distintos deportistas mostraremos un plan de entrenamiento mental, basado en la voluntad, la fase de todo esfuerzo humano, según su autor Garfield, Charles(1984), y es el siguiente:

---

#### IDENTIFICAR TU VOLUNTAD FASE PRIMERA

Tiempo: Tres sesiones de 30 minutos

Beneficios: Mediante este ejercicio localizarás en tí mismo la fuerza personal que denominamos voluntad o fuerza del deseo, e identificarás las clases de experiencias individualizadas que te activarán este recurso mental.

---

Lo que el sujeto aprende al hacer este ejercicio es que la voluntad se alimenta de muchas energías: desde experiencias pasadas de sus éxitos hasta el recuerdo de acontecimientos deportivos en vivo, en libros y en películas. En el programa de entrenamiento la técnica utilizada para reunir toda esta información sobre el sujeto, para crear una clara imagen del "tú" que puede llegar a ser un atleta se denomina Agrupación.

La Agrupación fue desarrollada por Gabrielle Lusser Rico, quien la define como un proceso espontáneo no lineal,

relacionado con la libre asociación. Este ejercicio revela el importante papel que la voluntad juega en la vida del individuo, mostrándote cómo la misma influye en tus decisiones más triviales hasta incluso aquellas más complejas. Es un método de anotación libre por lo que el sujeto no debe temer a experimentar, inventar y permitir que su mente vague.

### **Instrucciones**

1 - Memoriza un momento en el que actuaste bien durante una competición o quizás conseguiste un objetivo personal muy importante. Elige tres experiencias de este tipo, realiza una breve descripción de la misma; traza una línea gruesa alrededor.

2 - Siéntate cómodo y revive esta experiencia, recuerda tantos detalles como sea posible. Escribe en pocas palabras una descripción de lo que pensaste y sentiste, y cierra en un círculo cada palabra o grupo de palabras.

3 - Pregúntate que cosas en tu vida están asociadas con tu experiencia satisfactoria. Escríbelas, ciérralas en un círculo y únelas a la agrupación. Intenta conectar los diversos elementos de tu agrupación con flechas.

4 - Concéntrate en las cosas que hiciste directa y deliberadamente para llevar a cabo la actuación. Anóta la mayor cantidad de datos posibles.

5 - Repite los pasos 2, 3 y 4 para con las otras dos experiencias que hayas elegido.

Una vez completa, la agrupación le servirá al individuo como registro individual de los acontecimientos que han alimentado su voluntad y han aumentado la fe en sí mismo. Al leer de nuevo este método y comprobar las experiencias que extrajo de él o que reforzaban su fuerza volitiva, descubrirá importantes aspectos sobre su "yo" oculto como atleta de alto rendimiento. Es muy importante conocer que es lo que entusiasma a una persona, y que a otra no, estas diferencias individuales deben tenerse en cuenta inclusive cuando se comparte el mismo entrenamiento deportivo. Al reconocer sus propias necesidades el sujeto puede lograr convertirse en un experto en identificar las experiencias que lo estimulan y que ejercen influencia positiva sobre su voluntad. La mayoría de los deportistas de alto rendimiento consideran esta individualización como el ingrediente clave para conseguir el éxito.

---

### **EVALUAR TU VOLUNTAD FASE SEGUNDA**

Tiempo: una sesión de 15 minutos

Beneficios: Este ejercicio proporciona un instrumento para caracterizar las clases de experiencias que tienen para el individuo el máximo impacto volitivo, con el objeto de que en el futuro pueda seleccionar las experiencias de entrenamiento más efectivas.

---

En esta, la segunda fase de la lección, el individuo utilizará un listado para evaluar las agrupaciones que previamente ha completado, al objeto de hacer algunas observaciones generales sobre la clase de experiencias que estimulan su voluntad.

### **Instrucciones**

Utilizando tus agrupaciones como referencia, evalúa las manifestaciones de acuerdo con el impacto volitivo que tienen para tí. Realiza la evaluación marcando con una B para el impacto volitivo bajo, la M para el impacto volitivo medio y la A para el impacto volitivo alto.

1. Acción: Tomar parte activa de un entrenamiento y/o una competición
2. Espectador: Observando a otros atletas, bien en un entrenamiento o en una competición.
3. Entrenamiento: Aprender técnicas y estrategias por conferencias y charlas.
4. Experiencias del Pasado: Revivir experiencias de tu actividad deportiva pasada, sobre todo aquellos momentos en los que disfrutaste.
5. Contemplando el Futuro: Construir imágenes mentales de objetivos o experiencias futuras en el deporte.
6. Sensación de Bienestar: Sensaciones mentales o físicas asociadas con el bienestar o con la capacidad de actuar bien.

7. La Competición: Ser motivado por la perspectiva de batir una plusmarca.
8. Ejercicios en Solitario: Entrenarse sólo, quizás compitiendo con un record personal en lugar de competir con otras personas o buscar compañerismo como parte integral del ejercicio.
9. Compañerismo: Entrenar con otros, ya sea por su compañerismo y apoyo o por el estímulo de la competición.
10. Realimentación: Cambiar impresiones con entrenadores, otros atletas para recibir una crítica constructiva de tu actuación.
11. Motivadores Externos: Cumplir las expectativas de los amigos, entrenadores, familiares, etc.

El sujeto debe tener en cuenta que las respuestas a esta evaluación representan necesidades o preferencias individuales, dictadas por la personalidad de su "yo" que puede convertirse en un atleta de rendimiento máximo

---

## EL PERFIL DEL OBJETIVO FASE TERCERA

Tiempo: Una sesión de 30 minutos.

Beneficios: En esta fase realizarás agrupaciones para crear imágenes de las experiencias de entrenamiento que en términos de tu voluntad tendrán mayor efecto sobre tí.

---

La agrupación se utiliza también aquí para desarrollar un programa de éxitos futuros y para las experiencias que pueden contribuir a su realización. Utilizarás la información que has descubierto durante las dos fases de esta lección para empezar a desarrollar un programa de entrenamiento que convierta tu meta actual en una realidad.

### Instrucciones

Elige un objetivo, algo que quieras conseguir en un futuro próximo, debe expresar un sentimiento fuerte sobre algo que deseas lograr intensamente. Escribe una breve descripción de tu objetivo en el centro de la hoja, rodéalo con una línea gruesa, como hiciste en la fase primera y empieza a agrupar. Remítete a la fase segunda y anota las declaraciones que caracterizan las experiencias que tienen un alto impacto volitivo para tí. Ahora piensa en todas las formas en que puedes experimentar tanto la competición como el ejercicio en solitario. Relájate a medida que haces esto, dejando que tu mente vague libremente. Haz agrupaciones de cada idea o sensación que te estimulan sobre tu objetivo futuro.

Repasa toda la lista de enunciados de la fase segunda y toma nota de agrupaciones de experiencias que creas pueden ayudarte a lograr tu objetivo actual. Al acabar esta fase de la lección tendrás un perfil que sugiere qué experiencias deberás extraer para favorecer y valorar tu fuerza volitiva.

De esta manera pusimos en evidencia un plan de entrenamiento que se utiliza en la actualidad y que sirve para mantener activo el nivel energético del deportista. Consideramos que lo desarrollado hasta aquí, es decir: modelos teóricos de motivación y tipos de motivaciones; motivaciones deportivas y distintos consejos en relación al desarrollo evolutivo del deportista y a sus motivaciones y las técnicas para incrementar o fortalecer la motivación, determina un enfoque general de la importancia que remite el tratamiento de las motivaciones dentro del ámbito de la práctica deportiva.

## E - MÉTODOS DE MEDICIÓN DE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA

Para desarrollar este capítulo referido a los métodos de medición de la motivación deportiva, hemos tenido en cuenta el instrumento desarrollado por Dorcas S. Butt, en Canadá en 1984, el cual consideramos apropiado e idóneo para tal fin, por lo que lo hemos utilizado para llevar a cabo este trabajo investigativo.

El autor ha tenido en cuenta para medir a la motivación deportiva distintas manifestaciones conductuales de deportistas de diferentes disciplinas como así también ha revisado las publicaciones referentes al tema anteriormente realizadas.

La motivación en un principio ha sido clasificada en dos grandes grupos: la motivación psicológica y la motivación social. La motivación psicológica se encuentra comprendida en tres constructos creados por el autor que son: la agresión, el conflicto y la competencia. A su vez, el nivel de la motivación social se encuentra determinado por dos constructos que son: la competición y la cooperación. Las características que determinan que un deportista sea considerado como agresivo, conflictivo, etc., fueron desarrolladas en el capítulo referente a los Distintos Niveles de Motivación, por lo que



explicaremos brevemente cada uno de estos apartados.

El atleta agresivo tiene mucha energía y aparece como más impulsivo, no es conveniente frustrarlo debido a que puede llegar a tacar verbal o físicamente a su rival. Por su parte, el atleta conflictivo es ineficaz y quejoso, y fundamentalmente muy débil en su compromiso con la tarea deportiva. Mientras tanto, la competencia orientada a deportistas tiende a hacer madurar y autoconocerse.

En relación a las motivaciones sociales, la motivación competitiva dará estatus y posición cuando el atleta compite. Por el contrario, los deportistas cooperativos mantendrán buenas relaciones con sus rivales después de ganar o perder y se mostrarán interesados en el bienestar de los otros.

Varias decisiones estratégicas fueron hechas en el desarrollo de medidas para las 5 motivaciones psicológicas y sociales descritas. Como las medidas serían para uso general, se decidió hacerlas concisas y evitando cualquier término diagnóstico complicado o cuestionable.

En suma, las medidas necesitarían suficientes méritos estadísticos para servir como herramientas para continuar el trabajo. Ellos fueron, por lo tanto, modelados después del Bradburn's Affect Scales los cuales han sido 5 productivos ítems para medir influencias positivas y negativas en respuestas.

Habiendo adoptado este razonamiento, las usuales etapas del test fueron desarrolladas. Diez ítems fueron desarrollados para unir cada uno de los 5 constructos creando un pool de 50 ítems. El contenido del ítem fue basado sobre las descripciones conductuales de atletas representando altos niveles de cada componente motivacional. Los méritos estadísticos de los ítems fueron analizados. Ellos fueron reducidos a la mitad en número y test, y en ítem estadístico; confiabilidad y validación fueron considerados.

De tal manera quedó conformada la Escala de Motivaciones Deportivas, la cuál se presenta como estructurada, con opciones de respuesta por SI o por NO, y a cada uno de los 25 ítems presentados le corresponde uno de los cinco constructos motivacionales anteriormente mencionados. Por consiguiente la Escala de Motivaciones Deportivas se presenta de la siguiente manera:

### **Instrucciones**

Contesta con SI o NO.

Si en la pregunta aparecen cosas que vos haces o sentis marca con una cruz en el casillero de SI.

Si en la pregunta aparecen cosas que vos no haces o sentis marca con una cruz en el casillero de NO.

### **Consigna**

Durante el último mes de entrenamiento o de competencia en ..... te sentiste?





## SI-NO

1 - Desatento y Cansado	Conflicto
2 - Dispuesto a ganar	Competición
3 - Emocionado y conmovido, sensible	Competencia
4 - Con ganas de ayudar a que tus compañeros mejoren	Cooperación
5 - Con mucha energía	Agresión
6 - Malhumorado sin tener motivo	Conflicto
7 - Que ganar es muy importante para vos	Competición
8 - Estas con muy buena relación dentro del grupo	Cooperación
9 - Decidido, impulsivo	Agresivo
10 - Mal porque la figura fue un compañero y no vos	Competición
11 - Contento, muy feliz	Competencia
12 - Culpable por no haber puesto todo	Conflicto
13 - Seguro, poderoso	Agresión
14 - Muy nervioso, intranquilo	Conflicto
15 - Contento por el buen rendimiento de tus compañeros	Cooperación
16 - Que no lograste tu máximo rendimiento	Competencia
17 - Triste con ganas de llorar	Conflicto
18 - Con ganas de cantárselas a alguien	Agresión
19 - Que tu deporte es lo más importante	Competencia
20 - Mal porque no ganaste	Competición
21 - Que haces algo para ayudar al equipo	Cooperación
22 - Que nadie puede pararte	Agresión
23 - Que lograste una habilidad	Competencia
24 - Que los otros reciben más de lo que merecen	Competición
25 - Con ganas de felicitar a alguien por su rendimiento	Cooperación

De esta forma se tabulan las respuestas que el deportista da, lo que permite determinar el puntaje motivacional que el mismo obtiene, y además se puede determinar el perfil motivacional psicológico y social, teniendo que en la motivación psicológica, el conflicto y la agresión se relacionan con la competición, perteneciente a la motivación social. Por su parte, el constructo restante de la motivación psicológica, la competencia se relaciona con el restante de la motivación social, la cooperación.

Demostramos entonces la validez del método de evaluación que no sólo nos permite cuantificar el nivel motivacional del atleta sino que también nos facilita la posibilidad de aconsejar si debe dedicarse a deportes individuales o en equipo, en relación a su perfil motivacional.

## CAPÍTULO II: "LA AUTOESTIMA"

### A - CONCEPTUALIZACIÓN DE AUTOESTIMA

Comenzaremos a desarrollar en este momento un concepto central en lo que respecta a la motivación, y es la AUTOESTIMA, que viene a ser entendido en relación a la variable anteriormente mencionada como un Reforzador Secundario Intrínseco. Se aclara que se considera a la autoestima como un Reforzador Secundario Intrínseco, teniendo en cuenta que los reforzadores secundarios son aquellos que se consideran como aprendidos, relacionados con la historia del sujeto.

Se considera que la autoestima es un Reforzador Secundario Intrínseco de la motivación, es un reforzador externo, no observable, que se desarrolla a través de una asociación con los extrínsecos, por ejemplo es sentimiento de autoestima que

se desarrolla en relación al reconocimiento social; o a la remuneración económica; o a las puntuaciones en el campeonato o a la categoría competitiva del deportista. Es decir, el fomento y consolidación de la autoestima en los deportistas depende en forma directa de la asociación que se establece con los Reforzadores Secundarios Externos.

Debemos remarcar que tanto unos como los otros, es decir, tanto los Reforzadores Secundarios Extrínsecos como los Intrínsecos incrementan el nivel motivacional de los deportistas.

Trataremos en un primer momento de conceptualizar y mostrar en que forma se va moldeando la autoestima. Luego haremos hincapié en el desarrollo de la Crítica Patológica, tanto en sus Mecanismos como lo son: la Crítica como Reforzador; las Distorsiones Cognitivas y los Deberes; y luego desarrollaremos los Atenuantes de Crítica Patológica que son: la Compasión y el Manejo de los Errores.

La autoestima es esencial para la supervivencia psicológica. Sin cierta dosis autoestima la vida puede resultar enormemente penosa, haciendo imposible la satisfacción de muchas necesidades básicas. Si bien se puede coincidir en esto, la pregunta principal reside en conocer ¿qué es la autoestima?.

Uno de los principales factores que diferencian al ser humano de los demás animales es la consciencia de sí mismo: la capacidad de establecer una identidad y darle un valor. En otras palabras, usted tiene la capacidad de definir quién es y luego decidir si le gusta su identidad o no. El juzgarse y rechazarse a sí mismo genera mucho dolor, debido a esto uno trata de evitar todo aquello que pueda agravar el dolor del rechazo hacia sí mismo. Para evitar nuevos juicios y autorrechazos, uno levanta barreras defensivas. Por momentos el individuo se inculpa, se torna excesivamente perfeccionista y hasta puede llegar a recurrir a comportamientos límites.

Muchas veces se ha intentado conocer cuál es factor que causa la autoestima, quién tiene más, cómo puede incrementarse, etc. Hasta el momento los estudios realizados en torno al tema revelaron que el estilo de crianza de los padres durante los tres o cuatro primeros años determina la cantidad de autoestima inicial del niño. Los posteriores estudios realizados con adolescentes y con adultos no han podido develar la incertidumbre acerca de cuales son las causas y cuales los efectos. Muchísimas hipótesis giran alrededor de estos cuestionamientos, por ej. el éxito académico, ¿fomenta la autoestima, o es la autoestima la que fomenta el éxito académico?, volvemos a las clásicas preguntas del huevo y de la gallina. Si las circunstancias externas determinan la autoestima, entonces todo lo que se tiene que hacer para mejorar ésta es mejorar sus circunstancias. El hecho es que la autoestima y sus circunstancias están relacionadas sólo indirectamente. Lo que se ha demostrado es la influencia de un factor que determina la autoestima todo el tiempo: las ideas.

No por esto debe desecharse la importancia que tiene en la formación y en el mantenimiento del nivel de autoestima del individuo las circunstancias, lo que se trata de mostrar es que las ideas juegan un papel preponderante en el momento de la valoración del individuo y de sus actitudes. Los pensamientos que el sujeto tiene son los que le permiten interpretar y darle significado a la vida, y a como se desempeñan ellos en la misma, otorgándole a la misma una connotación positiva o negativa, lo que sin duda va configurando el nivel de autoestima que el sujeto posee.

## **B - La crítica patológica**

Todos tenemos una voz interior que nos ataca y nos juzga permanentemente, a la misma el psicólogo Eugene Sagan denominó "crítica patológica". Los individuos con baja autoestima tienden a tener una crítica patológica más viciosa y expresiva.

El trabajo que lleva a cabo esta voz interior es acusar al sujeto de las cosas que van mal, compararlo constantemente con los demás marcando desventajas en contra del sujeto, fija estándares de perfección imposibles, recalca continuamente los fracasos y nunca resalta los logros, etc.. La crítica patológica desafía a diario el valor que el individuo tiene para sí mismo, pero actúa de manera tan entrelazada con el pensamiento que difícilmente se detecta su efecto nocivo, sus ataques siempre aparecen como ubicados y razonables, la misma forma parte del individuo, es un instrumento cotidiano de acción. Lo que siempre hay que tener en cuenta es que por más descabellado que parezca el ataque el individuo lo acepta como algo completamente lógico. Otra cosa que es importante saber sobre la crítica es que habla en clave, con una especie de mensajes taquigráficos, con sólo proclamar una palabra negativa hacia el valor de la persona, ésta descarga un arsenal de pensamientos negativos sobre el individuo. El sujeto tiene sus pensamientos estructurados en redes y en esquemas y, al aparecer una frase negativa por parte de la voz crítica desencadena un sinnúmero de comentarios adversos hacia el sujeto. En ocasiones, la crítica utiliza imágenes o figuras del pasado para socavar el valor del individuo.

Lo que llama la atención de la voz crítica es que a menudo tiene más control de la mente que el mismo sujeto. Desencadena de golpe las acusaciones, lanza un ataque tras otro y le recuerda al sujeto constantemente escenas penosas del pasado. Mediante el proceso llamado "encadenamiento" la voz crítica le muestra al sujeto los hechos penosos y sus fracasos del pasado, generando una larga cadena de asociaciones dolorosas, genera permanentes confusiones y revive sentimientos de malestar para el individuo.

La crítica tiene muchas armas. Entre las más efectivas figuran los valores y reglas de vida que ha tenido el individuo toda su vida. La crítica transforma los “debes” en contra del individuo. Compara la forma de ser del individuo con la forma en que debería ser y la juzga como insuficiente o mala.

Como mencionábamos anteriormente la crítica nace durante las primeras experiencias de socialización del individuo, es decir a manos de sus padres. Los padres le enseñan qué debe hacer, cómo lo debe hacer, qué tipo de conductas son aceptables y cuáles son peligrosas. Este tipo de enseñanza determina que es imposible crecer sin tener una buena serie de situaciones de castigo, las mismas fueron denominadas por Harry Sullivan como gestos prohibitivos. Todos los niños crecen con residuos emocionales de los gestos prohibitivos, recuerdan todos los momentos en que se sintieron reprobados o como malos. Esta son las inevitables cicatrices que el crecimiento deja en la autoestima, este constituye el punto de partida de la crítica que ya encuentra con qué nutrirse para comenzar su trabajo. Aparece la crítica en el momento justo, viene a ocupar el lugar de la voz censuradora del padre o de todos gestos prohibitivos que formaron la conducta de la infancia. Existe una directa relación entre la intensidad de los ataques en la infancia con la frecuencia de aparición de la voz crítica, es decir si el individuo no fue muy castigado durante su infancia rara vez aparece la crítica a lo largo de su vida.

Existen cinco factores principales que determinan la fuerza de sus iniciales sentimientos de malestar, y son:

- 1 - La medida en que se hicieron pasar por imperativos morales cuestiones de gusto, necesidades personales, de seguridad o buen juicio.
- 2 - La medida en que los padres dejaron de diferenciar entre conducta e identidad.
- 3 - La frecuencia de los gestos prohibitivos.
- 4 - La consistencia de los gestos prohibitivos.
- 5 - La frecuencia con que los gestos prohibitivos estuvieron vinculados a rechazos paternos.

Después de haber desarrollado lo que tiene que ver con la crítica, con todos sus efectos realmente nocivos para el individuo la pregunta que surge es ¿por qué el sujeto escucha a la crítica?. La verdad es que la crítica es gratificante para el individuo, por más ridículo que parezca la misma sirve para cubrir cierta necesidades básicas. Uno se pregunta entonces que necesidades puede reforzar la crítica, qué tipo de necesidades tiene el individuo que necesitan ser cubiertas por tanto malestar. Ellas son:

- 1 - Seguro y libre de temor.
- 2 - Efectivo y competente en el mundo.
- 3 - Aceptado por sus padres y seres queridos.
- 4 - Portador de una sensación de valor personal y bienestar en la mayoría de las situaciones.

Las personas con una autoestima suficiente tienden a tener estrategias muy diversas para satisfacer estas necesidades que no tienen las personas con baja autoestima. Si el individuo tiene suficiente autoestima, tiene también cierto grado de confianza en sí mismo, está seguro enfrentando o eliminando las cosas o situaciones que le dan miedo. En forma contraria, las personas con baja autoestima no cuentan con confianza, no se sienten capaces de afrontar los problemas, las ansiedades o los riesgos que a menudo el individuo debe sortear.

Debido a esto la vida se torna más penosa y el individuo no se siente tan efectivo. Aquí tiene su campo de acción la crítica, los sujetos sienten que ella les ayuda a enfrentar situaciones ansiógenas, a resolver problemas interpersonales, etc.; así es que paradójicamente la crítica que golpea al individuo es vivida por éste como un soporte para enfrentar la realidad. Es decir mientras la crítica lo golpea lo hace sentir mejor, por esto es que es tan difícil sacarse de encima la voz crítica, la misma lo hace sentir más seguro y más cómodo al individuo en el mundo.

## B.1 Mecanismos de la Crítica Patológica

### B.1.1. La crítica como reforzador

De la misma manera que sucede con la conducta física sucede con los pensamientos, con la conducta cognitiva, cuanto más se refuerza positivamente mayor es la probabilidad de que esta conducta aparezca con mayor frecuencia. En ocasiones la crítica actúa como reforzador positivo para la conducta cognitiva del individuo, lo que trae aparejado el arraigamiento de ésta al proceder del sujeto como algo lógico y con satisfacción. De la misma forma que actúa como reforzador positivo

puede actuar como reforzador negativo, es decir, se reforzará cualquier pensamiento que alivie sus sentimientos de ansiedad, culpa, desesperanza e insuficiencia. En síntesis, el reforzamiento negativo es un proceso de resolución de problemas. Debido a que cuando una persona se encuentra frente a una situación ansiógena y apela a un pensamiento analgésico, de la misma forma en posteriores ocasiones tratará de apelar al mismo y a otros pensamientos que lo ayuden a resolver problemas generando de esta manera esquemas de pensamientos en torno a una situación conflictiva. Esta es la típica modalidad de funcionamiento de las personas con baja autoestima debido a que las personas que tienen un nivel razonable de autoestima lo que hacen es enfrentar la situación y no tratar de evadirla mediante pensamientos analgésicos.

Este tipo de reforzamiento que suelen utilizar las personas con baja valía se denomina reforzamiento continuado es decir que se refuerza siempre una conducta o pensamiento particular. Cada vez que se desarrolla esa conducta se ve recompensada por el placer del alivio. Lo que llama la atención de este tipo de reforzamiento es que ante la falta de reforzamiento la conducta o el pensamiento tiende a desaparecer inmediatamente, de este manera se deja de repetir esa secuencia de hechos que se llevaban a cabo en busca del reforzamiento.

Distinta es la situación cuando el reforzamiento es variable, cuando no es continuo. La pauta conductual es reforzada sin una frecuencia fija ni preestablecida, se pueden reforzar acciones de manera seguida como pueden pasar períodos prolongados de tiempo sin que aparezca ningún tipo de reforzamiento. Los resultados de este tipo de reforzamiento es que como el sujeto no conoce en que momento aparecerá el reforzamiento lo espera más tiempo que cuando el reforzamiento es continuo. La extinción de conducta o pensamiento se da mucho tiempo después que en el caso del continuo, ya que si no aparece aparejado el reforzador a la pauta conductual esta se extingue.

Existen algunas formas en que la crítica le ayuda al sujeto a satisfacer necesidades. Mencionamos a continuación ciertos reforzamientos positivos para la crítica. Ellos son:

1 - La necesidad de hacer el bien: el individuo a lo largo de su crecimiento y de su desarrollo incorpora distintas modalidades de comportamiento que le indican que es lo bueno y lo malo, que es moral y que es inmoral. Cuando el sujeto transgrede estas reglas o normas se siente mal y falta de valor personal, ahí actúa la crítica como demarcando el camino por el que debe andar el sujeto para poder ser correcto y sentirse seguro.

2 - La necesidad de sentirse bien: aún cuando la crítica le dice al individuo que no es bueno, paradójicamente le da una mayor sensación de valía y aceptación. La crítica le ayuda de dos formas al individuo a sentirse más valioso: comparándose con los demás y fijando altos estándares de perfeccionismo.

3 - La necesidad de rendir: la crítica le ayuda al individuo a cumplir sus objetivos a costa de golpes en su autoestima, es decir se logran las metas a fuerza de azotes en el valor personal. Lo que refuerza la crítica es que usted consigue las cosas cuando es estimulado. En el caso de cumplir la exigencia se siente el sujeto respaldado por su voz crítica.

Como la crítica actuaba de reforzador positivo para cubrir necesidades del sujeto, también puede cubrir ciertas necesidades actuando como reforzador negativo y ellas son:

1- Necesidad de controlar los sentimientos dolorosos: cuando la crítica le ayuda al individuo a frenar sentimientos penosos, la misma se refuerza considerablemente. Aún cuando a largo plazo la crítica pretenda destruir la estima del sujeto a corto plazo es capaz de detener pensamientos dolorosos. ejemplos de este trabajo que realiza la crítica son:

a - No sentirse bien, sentirse malo o carente de valor: En muchas oportunidades uno se siente mal y con baja autoestima, impotente; aquí aparece la crítica imponiendo niveles de perfección inalcanzables para el individuo, pero como el sujeto se siente confundido encuentra en la crítica un impulso para hacer cosas y de esta manera se siente omnipotente.

b - Temor al fracaso: la crítica actúa en este caso ante situaciones ansiógenas que se dan cuando el individuo se encuentra frente al cambio o a oportunidades de cambio. Es lógico que exista en el individuo una cierta incertidumbre y ansiedad por saber si lo nuevo le dará el margen de seguridad de lo anterior, aquí la crítica alivia este sentimiento de inseguridad pero imposibilita a la vez el cambio.

c - Miedo al rechazo: la crítica en este caso procede efectuando una lectura mental con reforzamiento variable, es decir antecede sus ideas negativas al individuo acerca de la impresión que el mismo le causa a una persona, o sobre el efecto que su trabajo logra en otras personas, etc. De esta manera el individuo se siente precavido y protegido por su voz crítica.

d - Cólera: la cólera frente a personas queridas genera en la persona un cierto grado de ansiedad, lo que determina que la crítica trabaje transformando el ataque hacia los otros en un autoataque, de esta manera no existirán más situaciones ansiógenas referidas al respecto.

e - Culpa: en la medida que uno realice un acto no correspondiente la crítica le hará pagar por ello atacando su sentimiento

de valía, su insensibilidad a punto tal que termina por producir una inversión en el sujeto y hacerlo pensar que está bien este sentimiento de culpabilidad, hace que el mismo lo asimile y se sienta conforme con el mismo.

f - Frustración: todos los ataques que la crítica genera una descarga de tensión de un día agotador, de ansiedad por problemas, etc. Cuando el sujeto utiliza la crítica para enojarse consigo mismo, su meta puede llegar a ser mitigar altos niveles de frustración y estimulación negativa. En la medida que esta estrategia funciona y reduce la tensión, la crítica sale reforzada de su hostigamiento.

Es muy importante tener en cuenta los ejemplos aquí citados debido a que los mismos demuestran los fines que persiguen nuestros ataques constantes. Útil resultaría identificar esta cadena de pensamientos para poder enfrentar la realidad y no necesitar de la despiadada contribución de nuestra crítica. Mostraremos ahora algunas de las herramientas que la crítica utiliza para fatigar la estima del sujeto.

### B.1.2. Las Distorsiones Cognitivas de la Crítica Patológica

Las distorsiones cognitivas son instrumentos de la crítica patológica, los medios por los que actúa, las armas que la crítica dirige contra su autoestima. Puede llegar a decirse que las creencias irracionales son la ideología de la crítica patológica y las distorsiones cognitivas pueden considerarse la metodología de la crítica. Las distorsiones son en realidad malos hábitos: hábitos de pensamiento que el sujeto utiliza constantemente para interpretar la realidad de forma irreal. Las distorsiones son hábitos de pensar que le causan problemas al individuo. Esto es prácticamente inherente a la condición humana, nadie tiene pensamientos que se encuentren libres de distorsiones, o al menos resulta muy difícil que así suceda.

Las distorsiones separan al individuo de la realidad de diferentes maneras. Este tipo de pensamiento es siempre valorizante; automáticamente aplica etiquetas a las personas, generalmente este proceso se lleva a cabo sin haber evaluado a las personas. Las distorsiones tienden a ser inexactas e imprecisas. Tienen características muy particulares como que sólo muestran una parte del mundo, las mismas se basan para sus evaluaciones y para su proceder cotidiano en procesos emocionales más que racionales.

Se considera que existen o mejor dicho, se pueden nombrar como mas habituales o comunes 9 distintos tipos de distorsiones. Ellas son:

1 - Hipergeneralización: este tipo de pensamiento crean un universo cada vez más contraído en el que las leyes son cada vez más absolutas, por lo tanto haciendo la vida cada vez más limitada. El sujeto está hipergeneralizando cuando su crítica patológica utiliza términos como nunca, siempre, todo, cada, ninguno, nadie, todos, todo el mundo, etc.. Se utilizan términos absolutos para cerrar las puertas de la posibilidad, bloqueando el acceso al cambio y al crecimiento.

2 - Designación Global: es la aplicación de las etiquetas estereotipadas a clases enteras de personas, cosas, conductas y experiencias. La designación en relación a la hipergeneralización es más dañina en su forma de crear estereotipos y desvincularse de la vida real. Puede sospecharse que es designación global cuando la crítica son mensajes muy peyorativos sobre su aspecto, rendimiento, inteligencia, relaciones, etc..

3 - Filtrado: es una forma selectiva de ver la realidad, de enfocar al mundo. El individuo se centra en aspectos determinados de la realidad y deja de lado todo el resto. Tiene puntos ciegos que oscurecen la evidencia de su propia valía. El sujeto debe sospechar que utiliza el filtrado cuando su crítica utiliza términos como pérdida, pasado, dolido, peligroso, injusto, etc..

4 - Pensamiento Polarizado: el individuo en estos casos divide sus pensamientos en dicotomías, según estándares absolutos. El problema que plantea el pensamiento polarizado es que usted termina inevitablemente en el lado negativo de la ecuación. Nadie puede ser siempre perfecto, con lo que, al primer error debe llegar a la conclusión de que es totalmente malo. Esta forma de pensamiento es mortal para la autoestima.

5 - Autoacusación: es una forma de pensamiento distorsionado que le hace acusarse a sí mismo de todo, tenga o no la culpa. En las autoacusaciones, usted es el centro de un universo de cosas malas y todas son culpa suya. Es bueno asumir la responsabilidad de su vida, pero en caso de autoinculpación grave, usted se considera a sí mismo como patológicamente responsable. El síntoma más común de la autoacusación es la disculpa incesante. La autoacusación no le permite ver al individuo sus buenas cualidades y logros.

6 - Personalización: en un universo personalizado, el sujeto es el universo. Todos los acontecimientos adecuadamente codificados parecen tener algo que ver con usted, hay muy poca sensación de poder o de mantener el control de los acontecimientos. Pareciera como si el sujeto estuviera bajo una presión constante. La personalización tiene un componente narcisista, el individuo comienza inmediatamente a compararse con los demás. El gran error de personalización es que lo hace reaccionar inadecuadamente.



7 - Lectura de la Mente: es una forma de pensamiento distorsionado donde se supone que todos los individuos piensan como uno. Este es un error fácil, se basa en la proyección. La lectura mental es fatal para la autoestima porque hace que el sujeto piense que todos comparten la imagen negativa que el tiene de sí mismo. La lectura mental produce trágicos errores de cálculo en sus relaciones. Cuando el individuo practica la lectura mental piensa que esta y actúa en correspondencia con la misma, sin contrastar sus interpretaciones.

8 - Falacias de Control: el individuo en esta forma distorsionada de pensar puede llegar a sentirse responsable de todo el universo o puede culpar a todos los sujetos exceptuándose siempre de culpa alguna. El sentido de hipercontrol le atribuye al sujeto un sentimiento de omnipotencia. El individuo trata de controlar todos los aspectos de todas las situaciones. El estilo distorsionado de subcontrol lo despoja al individuo de todo ejercicio de control, lo sitúa al margen de toda situación siendo incapaz de influir sobre los demás. Siente que el resultado de las distintas situaciones siempre escapa a su control. De las dos falacias de control, el subcontrol es peor para la autoestima. La falta de poder se traduce en el individuo en desamparo, desesperanza, resentimiento y depresión.

9 - Razonamiento Emocional: la forma de pensar el mundo, de concebir la realidad del individuo está entendida por cambiantes sentimientos en vez de leyes racionales. La distorsión de este estilo de pensamiento consiste en evitar o descartar su pensamiento de golpe. En vez de razones, el sujeto recurre a las emociones para interpretar la realidad y orientar la acción. El verdadero error del razonamiento emocional radica en olvidarse de aquellos primeros pensamientos introducidos por su crítica patológica, los pensamientos que causaron sus emociones penosas.

### B.1.3. Los deberes de la Crítica Patológica

La crítica patológica se vale de las creencias y los valores del individuo para atacarlo. Los deberes que constituyen sus reglas de vida forman la base ideológica del esfuerzo de la crítica para destruir la autoestima del sujeto. La crítica evalúa constantemente lo que el sujeto dice, lo que el sujeto hace, e incluso lo que el sujeto siente y lo utiliza para compararlo con un ideal de perfección.

Si tenemos en cuenta lo que aquí hemos mostrado al respecto del ataque de la crítica hacia los deberes y los valores de los sujetos la pregunta que se impone para comenzar a tratar a fondo el tema es ¿cómo se forman los valores?. La mayoría de las creencias se forman del mismo modo, como respuesta a una necesidad básica.

Las primeras creencias de los sujetos surgen de la necesidad de ser queridos y aprobados por sus padres. El individuo para sentirse seguro y querido adopta las creencias de los padres acerca de sus formas de trabajar, de afrontar los errores, de practicar la sexualidad, de sentirse confiado frente a los demás y consigo mismo.

Parte de las reglas y creencias que el sujeto adquirió de sus padres estuvieron fomentadas en palabras cargadas de valor como lo son compromiso, inteligencia, dignidad, honestidad, etc. Estos son los términos que los padres, la primera forma de socialización para el sujeto, utilizaron para comunicarse y de esa manera evaluar a la gente, conforme a esto fueron determinando su valoración y conjuntamente forjando la estima del propio individuo.

Un segundo grupo de creencias está generado por la necesidad de sentir pertenencia y aprobación de los amigos. Para asegurarse la aceptación de los amigos, uno aprende a vivir de acuerdo con reglas y creencias que rigen áreas como la forma de relacionarse con el otro sexo, de afrontar la agresión, de lo que hay que revelar, de lo que uno debe al mundo en general. La aprobación de los pares depende mucho de la aceptación de las creencias y de sus modalidades de funcionamiento dentro del grupo.

Una tercera fuerza que ayuda a configurar las creencias es la necesidad de bienestar emocional y físico. Se trata de la necesidad de autoestima; la necesidad de protegerse de emociones dolorosas como el daño o la pérdida; la necesidad de placer, excitación y sentido; y la necesidad de sentirse físicamente seguro.

Como la mayoría de las creencias y reglas se forman en relación o como respuesta a las necesidades, no tienen nada que ver con la verdad o la realidad. Se generan por expectativas paternas, culturales y sociales y por sus necesidades de sentirse querido, de estar en un grupo y de sentirse seguro y bueno para consigo mismo. Si bien el proceso que genera los deberes no tiene nada que ver con la verdad literal, su fuerza depende de la idea de la verdad. Para sentirse motivado a actuar de acuerdo con un deber, debe estar convencido de su veracidad. Los deberes generan una tiranía: la naturaleza absoluta de la creencia, el sentido inamovible del bien y del mal. Si uno vive de acuerdo a sus deberes debe considerarse malvado e indigno. Ésta es la razón por la que la gente se tortura con los sentimientos de culpa y autoacusación, ésta es la razón por lo que los sujetos están dispuestos a morir en las guerras, por la que la gente se siente paralizada cuando se ve forzada a elegir entre unas reglas inflexibles y un deseo genuino.

Las reglas que son flexibles permiten las excepciones cuando las circunstancias lo justifican, mientras que las reglas no sanas son inflexibles y de aplicación universal. Una segunda norma de medir la flexibilidad de sus normas es atender a sus

cuotas de fracaso. Las reglas flexibles incluyen una consciencia implícita de que un determinado porcentaje de veces uno no podrá cumplir con el estándar ideal. Las reglas rígidas no tienen este sistema de cuotas. Tener una creencia o deber significa que uno ha examinado críticamente esta regla de vida y que aún tiene sentido. Esto contrasta con las reglas introyectadas o interiorizadas, en las que se aceptan los valores paternos sin determinar en qué medida encajan estos a sus circunstancias particulares, su personalidad y necesidades. Una aceptación incuestionable de las reglas y valores paternos es lo que forja los deberes del sujeto. Con los valores introyectados uno acepta la palabra de sus padres por causas que antes debería comprobar y evaluar usted mismo.

Los valores sanos son realistas, se basan en una evaluación de las consecuencias positivas frente a las negativas. Un valor o regla realista fomenta una conducta que produce resultados positivos. Le anima a uno a hacer cosas que producen una felicidad a largo plazo a las personas implicadas. Éste es el objetivo de un valor. El sujeto lo sigue porque de acuerdo con su experiencia el valor le guía a una forma de vida que le hace sentir bien. Los valores y deberes no realistas no tienen nada que ver con los resultados. Son absolutos y globales, prescriben una conducta porque es buena y correcta, y no porque tenga consecuencias positivas. Los valores no realistas le exigen a uno actuar por principio, independientemente del dolor que el acto le causa a uno o a los demás.

Los valores sanos fomentan la vida, más que limitarla; esto significa que las reglas tienen en cuenta las necesidades básicas del individuo como ser humano. Los valores sanos le dan la flexibilidad al sujeto de seguir sus necesidades sexuales, emocionales, intelectuales, recreativas, etc. Los valores sanos le alientan a hacer algo enriquecedor, excepto en situaciones en las que las consecuencias a largo plazo son penosas para sí o para los demás.

Después de haber desarrollado lo que tiene que ver con la formación de los deberes y con su adecuación a la satisfacción de las necesidades básicas del sujeto, pasaremos a demostrar la implicancia que esto tiene para con la autoestima. Los deberes controlan y minan la autoestima de dos formas: Primero sus deberes y valores pueden no valer para el sujeto. El hecho es que de los valores con los que el individuo fue educado ya no tienen valor para él en la actualidad; es decir que los valores fueron creados para satisfacer sus necesidades en circunstancias diferentes a las actuales. Por lo que al individuo le quedan dos opciones, opta por la privación, el abandono de la necesidad o rompe con los valores. Pérdida o culpabilidad. Los deberes exigen a menudo una conducta que no es posible o sana para un determinado individuo.

Una segunda forma en que los deberes socavan la autoestima es aplicando conceptos morales de correctitud e incorrección a situaciones, conductas y gustos esenciales no morales. Este proceso comienza en la niñez. Muchos padres suelen cometer los errores de confundir las cuestiones de gustos y preferencias con las de ideología moral, por lo que terminan formando la estima de sus hijos en función de sus gustos y no en relación a si los resultados son positivos o negativos. Cuánto más confundan los padres las cuestiones de gustos con las morales más frágil será la autoestima de sus hijos. Esto plantea un dilema para los hijos: seguir las normas que sus padres han creado o ser considerados como indignos.

## **C - Atenuantes de la Crítica Patológica**

Luego de desarrollar todo lo que tiene que ver con la crítica patológica, su ideología y su metodología, sus herramientas de trabajo como lo son los deberes y las distorsiones cognitivas, pasaremos a mostrar ahora formas que tiene el individuo para contrarrestar la crítica y cimentar la autoestima.

### **C.1. La Compasión**

La esencia de la autoestima es la compasión hacia uno mismo, cuando tiene compasión hacia uno mismo se entiende y se acepta. El sujeto puede cometer errores pero con la compasión impide que le caiga el peso de la crítica patológica y puede por lo tanto, perdonarse. La compasión le permite al individuo tener expectativas razonables acerca de sí mismo, le permite fijarse metas alcanzables y a concebirse a sí mismo como una persona buena. La crítica patológica no puede soportar la compasión del individuo. La compasión es una de las armas de las que se vale el individuo para mantener alejada su voz crítica. Como el sujeto empieza a aprender a expresar su compasión, aparejado trae el crecimiento y el fortalecimiento de la autoestima. El habla interior autocompasiva puede despejar el sedimento de daño y rechazo que puede haber cubierto durante años su innata aceptación de sí mismo.

La compasión en primer lugar, no es un rasgo de carácter inmutable; es en realidad una facultad que el sujeto puede adquirir si carece de ella o mejorarla si ya la tiene. En segundo lugar, no es algo que el sujeto siente sólo hacia los demás, sino que puede ser amable, simpático y útil para consigo mismo.

Son tres los componentes básicos de la facultad de compasión: comprensión, aceptación y perdón.

Comprensión: el intento por comprender es el primer paso hacia una relación compasiva consigo mismo y con los demás. El comprender algo importante para el individuo o para un ser querido puede cambiar sus sentimientos y actitudes. No toda comprensión resulta fácil. En ocasiones viene a resultar de un esfuerzo constante y sostenido por entender las cosas.

El comprender a los demás es principalmente cuestión de escucharles en vez de escuchar la propia versión que uno tiene de ellos.

Aceptación: es quizás el aspecto más difícil de la compasión. La aceptación es el reconocimiento de los hechos, con suspensión de todos los juicios de valor. El sujeto no aprueba ni desaprueba, acepta. La aceptación de los demás supone reconocer los hechos acerca de ellos despojados de nuestros juicios habituales.

Perdón: deriva de la comprensión y de la aceptación, igual que esos dos rasgos

no significa aprobación. Significa aceptar lo pasado como pasado, reafirmar el respeto a sí mismo en el presente y anticipar un futuro mejor. El perdón es tan importante para con uno mismo como para con los demás. El verdadero perdón de los demás significa un cierre de cuentas. La persona que causó daño ya no debe nada. El individuo para haber perdonado realmente tiene que saber que para ambos comienza un futuro con hojas en blanco.

Es muy importante revisar detalladamente estos tres componentes de la compasión para poder incorporarlos a nuestra forma de vida, en la cuál podamos despojarnos de un pasado penoso y podamos pensar en un futuro libre de exigencias con nuestra crítica patológica. Es fundamental que el individuo pueda afirmar su valía personal, pero para eso debe llegar a la conclusión de que la solución debe estar fuera de los criterios culturalmente determinados, esto le deja cuatro formas de abordar el concepto de valía y salir con una estima intacta.

1 - La primera forma de afrontar el problema de la valía es echarlo por la ventana. Aceptar que la valía de una persona es un concepto abstracto que, al ser examinado, resulta tener una base extremadamente frágil en la realidad. No es más que una etiqueta global. La idea de identificar un estándar universal de valía es una ilusión tentadora, pero el sujeto y todo el mundo está mejor sin ella. Es imposible determinar la verdadera valía de una persona.

2 - La segunda forma de afrontar el problema de la valía es constatar que hay una valía, pero que está igualmente distribuida y es inmutable. Todo el mundo al nacer tiene una valía unitaria, absolutamente igual a la de todos los demás, y que suceda lo que suceda durante la vida no se modificará y por consecuencia no existirá diferencia entre los pares. Es interesante señalar que estas dos opciones son funcionalmente equivalentes, ambas liberan al individuo de compararse con los demás y de hacer constantes juicios de valor sobre su valía relativa.

3 - La tercera opción es diferente de las dos primeras sin negar a ninguna de las dos. En esta ocasión el sujeto reconoce su propia experiencia interior de valía humana. Lo esencial es admitir que el sujeto tiene una valía personal, según evidencia su propia experiencia interior, por breve y ocasional que haya sido.

4 - La cuarta forma de afrontar el problema de la valía es realizar una buena contemplación de sí mismo a través de la lente de la compasión. La compasión le expresa la esencia de su carácter de ser humano.

Siempre debe tenerse en cuenta que nada de lo que uno hace en el empeño por sobrevivir es malo. Los diferentes enfoques son más o menos efectivos, dolorosos o no dolorosos. A pesar de sus errores, el sujeto está haciendo una buena tarea, porque es la mejor que el puede hacer. Sus errores y el dolor que sigue a cada uno de ellos le enseñan. Es posible aceptar todo lo que hace sin valoración porque durante toda su vida está el individuo implicado en una lucha irrehuible.

Para que la compasión sea completa debe orientarse tanto a uno mismo como a los demás. Actualmente puede ser que al sujeto le resulte más fácil comprender, perdonar y aceptar a los demás que comprender, perdonar y aceptarse a sí mismo. O bien puede suceder que se de el caso inverso, es decir que el individuo sea compasivo consigo mismo y no pueda serlo con los demás.

Ambos desequilibrios afectan notablemente a la autoestima, los mismos generan un baja sustancial en su nivel de valoración personal.

Afortunadamente este desequilibrio se corrige a sí mismo, el sentir una mayor compasión por los demás le hará al sujeto más fácil la tarea de sentir compasión por sí mismo. El aprender a tomarse un respiro le permite al individuo lograr una idea más compasiva del resto de la gente. Si quererse a sí mismo le parece un desperdicio de afecto, entonces empiece por aumentar su compasión por los demás. Después que haya aprendido a comprender, aceptar y perdonar los fallos de los demás, los propios errores no parecerán tan enormes.

Es muy importante lograr la empatía. La empatía es una clara comprensión por parte del sujeto de las ideas y sentimientos de los demás. La empatía supone escuchar atentamente, formular preguntas, dejar a un lado los propios juicios de valor y utilizar la imaginación para comprender el punto de vista del otro, sus opiniones, sentimientos, motivaciones y situación. La intuición que se alcanza mediante el ejercicio de la empatía lleva naturalmente al proceso compasivo de comprensión, aceptación y perdón.

La empatía no es sentir del mismo modo que siente alguien, eso es simpatía, una actividad afín pero diferente que no siempre es posible o apropiada. La empatía no consiste en actuar de forma tierna y comprensiva, eso es apoyo. La empatía no es tampoco acuerdo o aprobación. La empatía opera fuera y antes de la simpatía, el acuerdo, el apoyo y la aprobación.

## C.2. Manejo de los Errores.

En un mundo ideal, en el que los padres perfectos criasen a sus hijos perfectos no habría conexión alguna entre los errores y la autoestima. Pero seguramente nuestros padres no fueron perfectos. La mayoría de los hijos terminan sus crianza infantil con la interiorización de que cometer errores es ser malos; se fueron introyectando con el crecimiento las correcciones y acusaciones paternas.

Las contradicciones de los valores de nuestra sociedad ayudan a que cada individuo introyecte y forme su crítica. El sujeto interiorizó que para ser un buen miembro de la sociedad debe cumplir con las normas o mandatos pautados por la misma. De esta manera ante el primer error el individuo puede ponerse a la defensiva, racionalizando todos los errores; puede unirse al grupo de personas cuyos miembros temen al mínimo error que no pueden admitir ninguno. O puede seguir la senda más común de la depresión crónica por todo sus errores.

El hecho que debe quedar aclarado es que la autoestima no tiene nada que ver con ser perfectos. La autoestima no tiene nada que ver con no cometer errores. La autoestima está arraigada en su aceptación de sí mismo como un ser incondicionalmente valioso, independientemente de los errores. El sentirse bien con uno mismo no es algo que usted haga después de haber cometido todos los errores; es algo que usted hace a pesar de los errores. El único error realmente grave es estar de acuerdo con su crítica patológica cuando le dice que los errores son una muestra de falta de valía.

Muy importante resulta el trabajo que propone reenmarcar los errores, es decir cambiar las interpretaciones o puntos de vista en torno a los fallos. El reenmarcar los errores significa aprender a pensar en ellos de una forma que suprima su carácter de pesadilla, deben verse los errores como componentes valiosos de la vida de todo sujeto. Esta nueva concepción más flexible le permite al individuo responder de mejor manera cuando comete errores iniciando un aprendizaje de los mismos.

No hay forma de aprender nada o de adquirir nuevas habilidades sin cometer errores. Este proceso se denomina aproximación sucesiva: aproximarse cada vez más a un resultado satisfactorio mediante el feedback que proporcionan los errores. Cada error le dice al sujeto que tiene que corregir, cada vez lo acerca más a la realización conductual más eficaz. Durante el proceso de aprendizaje no hay que temer de los errores, hay que darle la bienvenida, las personas que no soportan cometer errores tienen un aprendizaje difícil. El enmarcar los errores como feedback necesario para el proceso de aprendizaje lo deja libre al individuo para relajarse y atender a su dominio gradual de la tarea. No tienen nada que ver con su valía, no son más que pasos en pos de una meta.

El sueño de la perfección convierte a los errores en pecados, en vez de avisos. El miedo a los errores acaba con el derecho a autoexpresión, hace que el individuo pierda espontaneidad, hace que el sujeto tema al decir lo que piensa y lo que siente. El sueño de perfección asfixia al sujeto porque no le permite dar un mal paso, una vida sin constantes aciertos es imposible bajo esta concepción. La disposición a cometer errores significa que está bien defraudar a la gente, tener un momento de dificultad, dejar que la conversación tome un cariz poco agradable.

Es muy importante tener una cuota de errores, es decir poder tolerar un porcentaje de errores sin darle lugar a la insidiosa crítica patológica que acuña el sueño de la perfección para poder mañatar al sujeto.

Siempre que se hable del manejo de los errores hay que tener en cuenta el problema del conocimiento consciente. El sujeto siempre elige la acción que tiene más probabilidades de satisfacer sus necesidades. Ésta es la esencia de la motivación: querer hacer algo más que cualquier otra cosa. La motivación consiste en la elección consciente o inconsciente de la alternativa deseable para satisfacer las necesidades planteadas. Los beneficios potenciales de la acción que elige parece compensar, al menos por el momento, las desventajas previsibles. Obviamente la acción que parece mejor en cada ocasión dependerá de su conocimiento consciente. La consciencia es el grado de claridad con el que el individuo percibe y comprende, consciente o inconscientemente, todos los factores relativos a la necesidad planteada.

Error es la denominación que se le otorga en un momento ulterior a la acción realizada, cuando ha cambiado su situación consciente. En este momento ulterior el individuo conoce las consecuencias de la acción, y decide que debiera haber actuado de manera diferente. Como el sujeto siempre hace lo mejor en un momento dado, y como los errores son el resultado de una interpretación posterior, de ahí se sigue lógicamente que la comisión de errores no debería socavar su autoestima.

Muchas veces el sujeto es influido por la crítica y considera que su desempeño es realmente penoso, debido a su serie de errores. Si el individuo se deja llevar por esta serie de razonamientos está olvidando un aspecto esencial de la motivación. Conocer mejor no basta para obrar mejor si su conocimiento consciente en el momento está enfocado a una motivación

más fuerte y opuesta. En cualquier caso, el firme compromiso de ampliar su conocimiento consciente será mucho mejor que la severa resolución de no volver a cometer el mismo error, porque el sujeto volverá a cometer el mismo error hasta que lo desarrolle su conocimiento consciente.

Responsabilidad significa aceptar las consecuencias de sus actos. Todo tiene sus consecuencias, un coste a pagar. Si el individuo es muy consciente de los costes y está dispuesto a pagarlos, elegirá acciones relativamente sensatas, habrá menos ocasiones de calificar sus acciones de errores, y se sentirá mejor consigo mismo. Si tiene el sujeto un limitado conocimiento consciente de los costes que suponen sus acciones y no está dispuesto a pagarlos cuando lleguen, puede elegir entonces acciones insensatas, calificarlas luego de errores y sufrir ataques a su autoestima.

Muchas veces en el individuo su conocimiento consciente de las consecuencias probables de sus actos está limitado por cinco factores importantes:

1 - Ignorancia: muchas veces el individuo no tiene forma válida de predecir las consecuencias porque nunca se ha enfrentado antes a circunstancias similares. En realidad, el sujeto desconoce la situación.

2 - Olvido: no hay forma de recordar todas las consecuencias de todos los actos realizados. Muchos actos se olvidan porque no son lo suficientemente penosos o importantes, en consecuencia se cometen los errores por no recordar como fue la última vez.

3 - Negación: mucha gente niega y no tiene en cuenta las consecuencias de los errores anteriores por una de dos razones: temor o necesidad. A veces se teme tanto el cambio o el hacer las cosas de forma diferente que se niega o minimiza las consecuencias negativas de los errores. Enfrentados a la misma situación se comete el mismo error porque todas las alternativas parecen por demás peligrosas.

4 - Falta de Alternativas: muchos errores se cometen porque muchas veces la gente no conoce mejores formas de actuar, carece de capacidad, habilidad o experiencia para generar nuevas estrategias y soluciones.

5 - Hábitos: algunos hábitos, arraigados de por vida, le impiden al sujeto evaluar o ser mínimamente consciente de las propias elecciones. No se piensa en las consecuencias por que no se sabe que se está tomando una decisión.

Consideramos de esta manera, haber configurado claramente el esquema donde la autoestima se desarrolla como reforzador secundario intrínseco de la motivación, así también como ella misma se va moldeando y como la Crítica patológica mediante sus distintos mecanismos y sus diferentes atenuantes trabaja en favor o en contra de el nivel de estima propia de cada sujeto.

Concluimos entonces este capítulo resaltando que si bien este desarrollo teórico en relación a la autoestima remarcó el papel que desempeñan las ideas como formadoras o socavadoras del nivel de estima del deportista, no debemos olvidar la importancia que merecen las "circunstancias", ya que en cierta forma son las que pueden actuar como Reforzadores Extrínsecos y ayudan a incrementar el nivel de autoestima en los deportistas.

En consecuencia, es muy importante, manejar tanto las "circunstancias" como así también las "ideas" del atleta, siempre que se considere a la autoestima como un Reforzador Motivacional Interno.

## OBJETIVOS

---

1 - "Establecer la relación de los Reforzadores Motivacionales Internos y Externos con la Motivación Psicológica y la Motivación Social en jugadores de fútbol profesional de la ciudad de Córdoba."

2 - "Establecer las variaciones existentes entre los jugadores profesionales de Córdoba que compiten en la Primera División del Fútbol Argentino y los que compiten en el torneo de ascenso de la Asociación del Fútbol Argentino en relación a su Motivación Psicológica y a su Motivación Social."

## CAPÍTULO III: “METODOLOGÍA”

---

### A - Tipo de Estudio

Para la realización de este trabajo se llevó a cabo un estudio de tipo “exploratorio”. El estudio “exploratorio” es la etapa inicial en el proceso de investigación social. Estos estudios tienen como objetivo la formulación de un problema, para posibilitar una investigación más precisa.

Estos estudios no comprueban o demuestran hipótesis. Pueden tener otras funciones: aclarar conceptos, reunir información, familiarizar al investigador con la temática, etc.

No obstante, y aunque en general consideramos al estudio exploratorio como una entidad, parece adecuado considerarlo también como una etapa inicial en un proceso continuo de investigación.

En la práctica, la parte más difícil de la investigación es la iniciación. Los métodos más cuidadosos en la última fase de investigación carecen de valor si han comenzado con un principio incorrecto o inadecuado.

### B - Muestra

Cabe aclarar, en este momento, que los objetivos planteados al comienzo del trabajo pretendían realizar evaluaciones en los clubes locales de fútbol que competían en las máximas categorías de la Asociación del Fútbol Argentino, a saber: Club Atlético Belgrano, Club Atlético Talleres e Instituto Atlético Central Córdoba. En ese momento se contaba con la autorización pertinente dispensada por los respectivos Directores Técnicos a cargo de los mencionados planteles.

Resulta ser, que al momento de tomar las evaluaciones dos de los tres clubes habían cambiado sus Directores Técnicos y no se pudo contar con el aval de los mismos para comenzar las mediciones. Debido a esto, se buscó la oportunidad de evaluar a algún otro club y se consiguió la cordialidad del Cuerpo Técnico del Club Atlético San Martín de San Juan.

Para el proceso de selección de la muestra se utilizó un muestreo accidental, debido a que este muestreo se conforma con aquellos sujetos de la población a los que es más fácil acceder; generalmente estos conjuntos o grupos de sujetos se han conformado con anterioridad a la investigación y sin que nada haya tenido que ver en esto el investigador.

Dado que la población de estudio son los jugadores profesionales de fútbol, se tomaron aquellos deportistas que desarrollan su actividad en la ciudad de Córdoba y en la ciudad de San Juan.

Se entendió como jugador profesional a aquel deportista que tiene un contrato con la institución y que recibe una remuneración por su labor que le permite dedicarse en forma casi exclusiva a la práctica deportiva.

Una vez obtenido el acceso al Club Atlético Talleres y al Club Atlético San Martín, se procedió a realizar la evaluación de los jugadores en relación a nuestras variables de interés, con los instrumentos que a continuación se detallarán. Cabe aclarar que cada jugador fue evaluado dos veces durante la temporada competitiva.

Se evaluaron todos los jugadores profesionales, suplentes y titulares, de la primera categoría y reserva del Club Atlético Talleres de Córdoba; y del Club Atlético San Martín de San Juan, que compiten en el torneo de ascenso de la asociación del fútbol argentino. El tamaño de la muestra se estima en  $N=40$ .

### C - Instrumentos de Recolección de Datos

1- ESCALA CORTA PARA MEDIR MOTIVACIONES DEPORTIVAS: (Anexo 1) Esta escala fue adaptada por Dorcas S Butt (1976), para evaluar las motivaciones deportivas. El autor sostiene que en las motivaciones deportivas hay dos niveles fundamentales a evaluar, y son el de la motivación psicológica y el de la motivación social. Este autor considera que la energía de la motivación psicológica proviene de tres constructos comportamentales que son: la agresión, el conflicto y la competencia. Considera también que el impulso de la motivación social es determinado por dos dimensiones conductuales que son: la competición y la cooperación.

La escala consta de 25 ítems, 5 para cada constructo conductual (agresión-conflicto-competencia-competición-cooperación). Esta escala es autoinformada por el sujeto, la consigna del instrumento se refiere a que si en el último mes de competencia o entrenamiento en su club han tenido tal o cuál sensación correspondiente al ítem en consideración, frente al cual el sujeto debe responder SI o NO y marcar con una cruz en el casillero correspondiente.

De esta prueba se obtiene un puntaje para Motivación Psicológica y Motivación Social, y arroja también puntajes para cada

uno de los constructos evaluados (agresión, conflicto, competencia, competición y cooperación).

2- CUESTIONARIO PARA MEDIR REFORZADORES EXTERNOS: (Anexo 2) Se ha construido un cuestionario que sirve para recoger información sobre los reforzadores externos asociados a la práctica del fútbol. Los ítems desarrollados hacen referencia a el reconocimiento social, las remuneraciones económicas, las puntuaciones en el campeonato y la categoría competitiva del deportista. Además se contemplan en esta ficha algunos datos sociodemográficos del sujeto como lo son el nombre; la edad; el sexo; el estado civil; el nivel educativo alcanzado, etc. Este cuestionario se responde en forma estructurada, cada pregunta tiene categorías predeterminadas.

3- INVENTARIO DE AUTOESTIMA: (Anexo 3) La autoestima es considerada por los autores como el principal reforzador motivacional interno. Este inventario fue realizado por Matthew McKay-Patrick Fanning, en 1985.

Dado que nuestro objetivo es aplicarlo a deportistas, sólo hemos seleccionado cinco de los ocho constructos que evalúa el instrumento. Los constructos seleccionados son: como me relaciono con la gente, personalidad, como me ven los demás, rendimiento en el trabajo, y rendimiento mental; cada constructo tiene un listado de adjetivos positivos y negativos a los cuales el sujeto debe responder SI, si considera que su conducta es como lo formula el adjetivo, aunque sólo sea en ocasiones y si el considera que su conducta no es como lo formula el adjetivo, debe marcar NO.

Este inventario, también es autoinformado y da un puntaje general de autoestima y un puntaje por cada uno de los constructos antes mencionados.

#### **D - Análisis de los Datos**

El Análisis de Datos persigue el objetivo de resumir las observaciones llevadas a cabo de tal forma que proporcionen respuestas a los interrogantes de la investigación; por su parte, la Interpretación intenta encontrar un significado más amplio a las respuestas mediante su conexión con otros conocimientos disponibles.

Como primer paso para el Análisis de los Datos se procedió a explorar las variables del estudio en función de :

- Motivaciones Deportivas (variable dependiente)

- Reforzadores Motivacionales Externos: (variables independientes) Reconocimiento Social, Remuneración Económica, Puntuación en el Campeonato, Categoría Competitiva, Condición Deportiva, Nivel de Ingresos, Tiempo que lleva formando parte del Plantel, Cantidad de años como Profesional, Quienes forman el Grupo Familiar, etc.

- Reforzador Motivacional Interno: (variable independiente) Autoestima.

- Variables Sociodemográficas: (variables independientes) Edad, Sexo, Estado Civil, Nivel Educativo Alcanzado.

Cada una de estas variables presentan categorías, las cuáles dentro de cada serie son mutuamente excluyentes, y también incluye todas las posibilidades significativas para esa serie de variables, de tal forma que cada respuesta puede ser asignada sin ambigüedad a una u otra categoría. Cabe aclarar que a la hora del Análisis se tuvo en cuenta el Número de Medición, y el Club al que pertenece el jugador.

El Análisis Estadístico de los Datos consistió en explorar la información de cada variable a través del cálculo de las medidas de tendencia central, como así también se calcularon las medidas de variabilidad, determinando la distancia de los individuos a partir de la media de su grupo.

Luego se procedió a estimar la relación de las distintas variables entre sí. Es decir, se lleva a cabo Estudios Bivariados o entrecruzamiento de variables, con el objetivo de encontrar respuestas a los interrogantes de la investigación. En relación a las variables entrecruzadas, teniendo en cuenta si eran discretas o continuas, o si las tablas eran de 2 x 2 o más, se calcularon Coeficientes de Correlación de Cramer`s o Gamma. De la misma manera se estimó Chi Cuadrado como medida de Prueba de Hipótesis.

Finalmente se llevó a cabo el T-Test que es un estudio de las Medias Aritméticas para establecer si se encontraban diferencias significativas entre una medición y otra; y entre un club y otro. Se utilizaron T-Test para muestras pequeñas independientes y para pequeñas dependientes.

## CAPÍTULO IV: “PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS”

---

En este capítulo se procederá a mostrar las tablas de entrecruzamiento de nuestra variable dependiente (Motivaciones Deportivas) con las siguientes variables independientes que resultaron significativas: Nivel Educativo, Pertenencia del Pase, Condición Deportiva, Puesto en el Campeonato, Tiempo que integra el Plantel, y Funcionamiento Mental (Autoestima).

Luego se mostraran los resultados de las estimaciones de los T-Test de ambos clubes en función de la primera medición, del Club Atlético San Martín de San Juan en ambas mediciones y finalmente del Club Atlético Talleres en sus respectivas evaluaciones.

Cabe consignar que en el momento de la Recolección de los Datos se tuvieron en cuenta un número mayor de variables, pero al no resultar significativas sus correlaciones se decidió omitir su presentación en este trabajo, con el objetivo único de no redundar en datos insignificantes que sólo conseguirán confundir al lector.

Debemos señalar que la escala que mide nuestra variable dependiente, las Motivaciones Deportivas, se encuentra conformada a su vez por distintas subescalas que son: las Motivaciones Psicológicas y las Motivaciones Sociales. Dentro de las Motivaciones Psicológicas se encuentran la Agresión, el Conflicto y la Competencia. Las Motivaciones Sociales están compuestas por la Competición y la Cooperación.

Finalizadas las aclaraciones a cerca de lo que se pretende mostrar en este capítulo procederemos a evidenciar lo anteriormente mencionado.

### **1- Nivel Educativo y Motivaciones Deportivas**

A continuación se presenta la relación entre Nivel Educativo, compuesto por tres categorías y la escala de Motivación Deportiva Total, escala que corre de 0 a 25 como puntaje máximo. Dicha escala se recodificó en cinco categorías en función de la Media Aritmética y la primera y segunda Desviación Standard por encima y por debajo de la misma. El puntaje mínimo corresponde a un menor nivel motivacional, y el mayor puntaje se debe a un mayor nivel motivacional.



### Tabla A. Nivel Educativo y Motivación Deportiva Total

Además se corroboró la relación entre Subescalas de Motivación Deportiva Total con la variable independiente Nivel Educativo. En este momento presentaremos la correlación que existe entre la variable independiente y las subescala de la Motivación Deportiva Total que son la Competencia Psicológica y la Agresión Psicológica, cuyos puntajes van de 0 hasta 5 como máximo.

<i>Motivaciones Deportivas</i>	<i>Nivel Educativo Alcanzado</i>			
	<i>Primario Completo</i>	<i>Secundario Completo</i>	<i>Universitario Completo</i>	
<b>1</b>	0	3	3	6
<b>2</b>	2	0	2	4
<b>3</b>	1	10	1	11
<b>4</b>	4	12	1	17
<b>5</b>	0	1	0	1
	7	26	6	39

Coeficiente Gamma  
T Significativo

-.4198  
.05

**Tabla B. Nivel Educativo y Competencia Psicológica Motivacional**

<i>Competencia Psicológica</i>	<i>Nivel Educativo Alcanzado</i>			
	<i>Primario Completo</i>	<i>Secundario Completo</i>	<i>Universitario Completo</i>	
<b>2</b>	0	0	1	1
<b>3</b>	0	7	2	9
<b>4</b>	5	14	3	22
<b>5</b>	2	5	0	7
	7	26	6	39

Coeficiente Gamma  
T Significativo

-.5982  
.01

**Tabla C. Nivel Educativo y Agresión Psicológica Motivacional**

Agresión Psicológica	Nivel Educativo Alcanzado			
	Primario Completo	Secundario Completo	Universitario Completo	
2	1	3	0	4
3	2	11	2	15
4	3	8	0	11
5	2	3	0	5
	8	25	3	36

Coefficiente Gamma  
T Significativo

-.3067  
.01

## Tabla A. "Pase y Motivación Deportiva Total"

4 - Pensamiento Polarizado: el individuo en estos casos divide sus pensamientos en dicotomías, según estándares absolutos. El problema que plantea el pensamiento polarizado es que usted termina inevitablemente en el lado negativo de la ecuación. Nadie puede ser siempre perfecto, con lo que, al primer error debe llegar a la conclusión de que es totalmente malo. Esta forma de pensamiento es mortal para la autoestima.

### 2 - Pertenencia del Pase y Motivaciones Deportivas

Se mostrará ahora la relación que existe entre la Pertenencia del Pase, como variable independiente, que está compuesta por cuatro categorías y nuestro objeto de estudio, las Motivaciones Deportivas, que se presenta recodificada de la misma manera que en la tabla anterior.

También debemos mostrar la relación que quedó establecida entre esta variable independiente y la subescala de Motivaciones Deportivas que es Competición Social Motivacional, cuyos puntajes van de 0 hasta 5 como máximo.

Motivaciones Deportivas	Pertenencia del Pase				
	Club Actual	Otro Club	Empresario	Tuyo	
1	1	1	0	4	6
2	4	0	0	0	4
3	8	0	2	1	11
4	9	5	1	2	17
5	1	0	0	0	1
	23	6	3	7	39

Coeficiente de Cramer's V  
Chi Cuadrado Significación

.41873  
.05

<i>Competición Social</i>	<i>Pertenencia del Pase</i>				
	<i>Club Actual</i>	<i>Otro Club</i>	<i>Empresario</i>	<i>Tuyo</i>	
<b>1</b>	3	0	0	0	3
<b>2</b>	14	7	2	2	25
<b>3</b>	4	1	0	1	6
<b>4</b>	0	0	1	0	1
	21	8	3	3	35

Coeficiente de Cramer's V .41568  
 Chi Cuadrado Significación .05

### **Tabla B. "Pase y Competición Social Motivacional"**

3 - Condición Deportiva y Motivaciones Deportivas

Se presenta en este apartado la relación existente entre esta variable independiente, Condición Deportiva, la cuál presenta dos categorías y la variable dependiente. En este caso en particular, la correlación se dá entre la variable explicativa y dos subescalas de la Motivación Deportiva General, que son: la Competición Social Motivacional y la Cooperación Social Motivacional. Ambas escalas poseen puntajes que van de 0 hasta 5 como máximo.

**Tabla A. "Condición Deportiva y Competición Social Motivacional"**

<i>Competición Social</i>	<i>Condición Deportiva</i>		
	<i>Titular</i>	<i>Suplente</i>	
<b>1</b>	1	0	1
<b>2</b>	21	10	31
<b>3</b>	1	6	7
	23	16	39
Coeficiente de Cramer's V		.43731	
Chi Cuadrado Significación		.005	

**Tabla B. "Condición Deportiva y Cooperación Social Motivacional"**

4 - Puesto en el Campeonato y Motivaciones Deportivas

<i>Cooperación Social</i>	<i>Condición Deportiva</i>		
	<i>Titular</i>	<i>Suplente</i>	
<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>11</b>
<b>4</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>18</b>
<b>5</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
	<b>23</b>	<b>16</b>	<b>39</b>

Se procede en este momento a demostrar la relación que existe entre esta variable explicativa, Puesto en el Campeonato y la variable en estudio, Motivaciones Deportivas. La variable Puesto en el Campeonato presenta dos categorías mientras que la escala de Motivaciones Deportivas se redefinió de la misma manera que en los puntos anteriores.

Coeficiente de Cramer's V .46028  
 Chi Cuadrado Significación .04

### Tabla A. “Puesto y Motivación Deportiva Total”

Vale mostrar en este caso, la relación que Puesto en el Campeonato demostró tener con dos subescalas de la Motivación Deportiva Total, que son: el Conflicto Psicológico Motivacional y la Cooperación Social Motivacional, cuyos puntajes van de 0 a 5 como máximo.

<i>Motivaciones Deportivas</i>	<i>Puesto en el Campeonato</i>		
	<i>Segundos</i>	<i>Terceros</i>	
<b>1</b>	6	0	6
<b>2</b>	2	2	4
<b>3</b>	5	6	11
<b>4</b>	6	11	17
<b>5</b>	0	1	1
	19	20	39

Coeficiente Gamma .8857

T Significativo .005



**Tabla B. "Puesto y Conflicto Psicológico Motivacional"**

<i>Conflicto Psicológico</i>	<i>Puesto en el Campeonato</i>		
	<i>Segundos</i>	<i>Terceros</i>	
<b>0</b>	2	1	3
<b>1</b>	7	4	11
<b>2</b>	8	8	16
<b>3</b>	2	7	9
	19	20	39

Coeficiente Gamma .4632  
T Significativo .025

## Tabla C. "Puesto y Cooperación Social Motivacional"

### 5 - Tiempo que integra el plantel y Motivaciones Deportivas

A continuación mostraremos la relación existente entre Tiempo que integra el Plantel, variable independiente que está formada por tres categorías y la Escala de Motivaciones Deportivas, nuestra variable en estudio, la cuál se presenta recodificada de la misma forma que en las tablas anteriores.

<i>Cooperación Social</i>	<i>Segundos</i>	<i>Terceros</i>	
<b>2</b>	3	1	4
<b>3</b>	8	3	11
<b>4</b>	6	12	18
<b>5</b>	2	4	6
	19	20	39

Coefficiente Gamma  
T Significativo

.5311  
.025

## Tabla A. "Tiempo que Integra el Plantel y Motivación Deportiva Total"

### 6 - Autoestima y Motivaciones Deportivas

Demostraremos en este momento la relación que existe entre la variable independiente Autoestima y la dependiente Motivaciones Deportivas.

La Autoestima está conformada por cinco categorías al igual que las Motivaciones Deportivas. En este caso en particular la correlación no se establece entre las variables en forma directa sino a través de sus subescalas, la subescala Conflicto Psicológico Motivacional se relaciona con Autoestima Funcionamiento Mental y Autoestima Como me Ven los Demás. La variable Autoestima Funcionamiento Mental se encuentra recodificada de manera que a menor puntaje menor Funcionamiento Mental, presentando como puntajes extremos al 1 y al 4; al igual que sucede con Autoestima Como me Ven los Demás.

Motivaciones Deportivas	Tiempo que Integra el Plantel			
	Menos de un Año	Entre uno y dos Años	Más de dos Años	
1	0	2	3	5
2	4	6	1	11
3	4	8	0	12
	8	16	4	28

Coeficiente Gamma .36

T Significativo .05

**Tabla A. "Autoestima Funcionamiento Mental y Conflicto Psicológico Motivacional"**

<i>Conflicto Psicológico</i>	<i>Funcionamiento Mental Total</i>				
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	
<i>0</i>	0	1	0	2	3
<i>1</i>	0	1	6	4	11
<i>2</i>	1	5	4	5	15
<i>3</i>	0	4	4	1	9
	1	11	14	12	38

Coeficiente Gamma

-.3636

T Significativo

.025

**Tabla B. "Autoestima Como me Ven los Demás y Cooperación Social Motivacional"**

7 - T- Test de Motivación Deportiva Total **Como me Ven los Demás**

En este apartado pasamos a detallar la relación planteada por este estudio de Medias Aritméticas, específicamente en relación a la variable Motivación Deportiva, y a algunas de sus subescalas, en el Club Atlético San Martín de San Juan y del Club Atlético Talleres. En este caso se utilizó un T-Test para muestras pequeñas e independientes.

	1	2	3	4	
<b>0</b>	0	2	0	1	3
<b>1</b>	1	0	5	5	11
<b>2</b>	1	8	4	2	15
<b>3</b>	1	3	5	0	9
	3	13	14	8	38

Coefficiente Gamma -0.35  
T Significativo .05

**Tabla A. "Club Atlético Talleres vs Club Atlético San Martín / Motivación Deportiva"**

	<i>N</i>	<i>Medias</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<i>Club Atlético San Martín</i>	16	1.562	.814	-2.83	.008
<i>Club Atlético Talleres</i>	20	2.550	1.191		

**Tabla B. "Club Atlético Talleres vs Club Atlético San Martín / Conflicto Psicológico Motivacional"**

	<i>N</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<i>Club Atlético San Martín</i>	20	13.842	2.316	-2.87	.007
<i>Club Atlético Talleres</i>	20	15.600	1.429		

**Tabla C. “Clua Atlético Talleres vs Club Atlético San Martín / Competencia Psicológica Motivacional”**

	<i>N</i>	<i>Medias</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<i>Club Atlético San Martín</i>	16	3.562	.727	-1.84	.05
<i>Club Atlético Talleres</i>	20	4.100	.968		

**Tabla D. “Club Atlético Talleres vs Club Atlético San Martín / Cooperación Social Motivacional”**

8 - T-Test de Motivación Deportiva Total

Mostraremos en este apartado el estudio de Medias Aritméticas realizados en el Club Atlético San Martín de San Juan en relación a la variable Motivaciones Deportivas, en función de las dos mediciones realizadas. En este caso se utilizó un T-Test para muestras pequeñas y dependientes.

	<i>N</i>	<i>Medias</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<i>Club Atlético San Martín</i>	16	3.812	.834	-2.52	.017
<i>Club Atlético Talleres</i>	20	4.450	.686		

## Tabla A. "Medición 1 vs Medición 2 / Club Atlético San Martín"

### 9 - T-Test de Motivación Deportiva Total

En este momento traemos los resultados del estudio de Medias Aritméticas entre la primera y la segunda evaluación realizada en el Club Atlético Talleres de Córdoba, en relación a la variable Motivación Deportiva. Se utilizó un T-Test para muestras pequeñas y dependientes.

	<i>N</i>	<i>Medias</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<b>Club Atlético Talleres (medición 1)</b>	20	15.600	1.429	-1.77	.05
<b>Club Atlético Talleres (medición 2)</b>	20	16.400	1.429		

## Tabla A. "Medición 1 vs Medición 2 / Club Atlético Talleres"

## CAPÍTULO V: "DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN"

	<i>N</i>	<i>Medias</i>	<i>Desviación Standard</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Significación</i>
<b>Club Atlético San Martín (medición 1)</b>	16	13.842	2.361	1.32	No Significativa
<b>Club Atlético San Martín (medición 2)</b>	16	14.875	2.277		

Por su parte, el término "Disponibles" marca que el caudal de impulsos se encuentra al servicio del deportista, cosa que muchas veces no sucede, dado que esta energía se encuentra latente por lo que preocupa a los entrenadores y a los



deportistas. Esto se puede ver en las evidencias que presenta Wightman (1994) donde los verdaderos actores de la actividad deportiva manifiestan esta preocupación por la supuesta latencia del impulso motivacional.

Para cerrar la conceptualización, decimos que “Para” busca establecer una relación directa de la orientación del impulso con el objetivo de la satisfacción de determinadas necesidades, lo que viene a determinar que la supuesta latencia del impulso deportivo no es tal, sino que se encuentra dirigido a la satisfacción de otras necesidades que exceden al ámbito deportivo. En este sentido expresan conceptos similares Garfield (1987) y Sagredo y De Diego (1992) cuando muestran que la motivación es como una energía eléctrica que únicamente ofrece un potencial si es guiada hacia una dirección correcta. Estos autores coinciden, por lo tanto en resaltar la importancia de orientar esta corriente energética al servicio del deportista.

De tal manera concluimos que la Motivación es el caudal de impulsos al servicio del deportista para la satisfacción de las necesidades que se presentan en esta área de desarrollo.

Teniendo en cuenta que los objetivos propuestos en la investigación pretendían establecer la relación de los Reforzadores Motivacionales Internos y Externos con la Motivación Psicológica y la Motivación Social en jugadores de fútbol profesional; empezaremos marcando la correlación de la Motivación Deportiva con los Reforzadores Externos.

Se observó que se produce una relación inversa entre el Nivel Educativo Alcanzado y el nivel de Motivaciones Deportivas (Tabla 1-A). Es decir que “a mayor Nivel Educativo Alcanzado menor Nivel Motivacional”.

Alcanzar un mayor Nivel Educativo le posibilitaría al individuo el establecimiento de objetivos con compromiso intelectual evidente, lo que podría llevar a una desviación del impulso motivacional de lo físico hacia lo intelectual. Lo cuál encuentra una explicación en lo que se conoce como la “orientación” del impulso motivacional; es decir, se puede fundamentar utilizando los conceptos vertidos por De Diego y Sagredo(1992) quienes enfatizan que hay que tener en cuenta la dirección a la que apunta la motivación. De esta manera las autoras se basan en la Teoría de las Necesidades de Maslow para explicar distintas “orientaciones” del impulso motivacional; lo que nos permite suponer que los deportistas con un mayor Nivel Educativo poseen mayores posibilidades para satisfacer sus necesidades de Autorrealización, lo que viene a contestar el por qué no presentan el mismo nivel motivacional aquellos jugadores de inferior Nivel Educativo.

Lo mismo ocurre entre el Nivel Educativo Alcanzado y la Agresión Psicológica (Tabla 1-C). Es decir, que aquellos deportistas que quizás encuentren en el deporte una de las únicas posibilidades de satisfacción de sus necesidades de Autorrealización, se aferren a la misma de manera que terminen moldeando ciertas conductas de dominio de la situación en pos del logro del objetivo personal antes que la satisfacción de la necesidad grupal.

Con respecto a la variable “Pertenencia del Pase” se observa que aquellos jugadores cuyo pase pertenece al club en el que juegan presentan un alto nivel motivacional (Tabla 2-A). Esto se fundamentaría teniendo en cuenta que la necesidad de seguridad , pertenencia y afiliación se satisfacen, por lo que los jugadores no deberían preocuparse por encontrar fuentes de satisfacción de estas necesidades, lo que le permite al deportista estar centrado aún más en la tarea en pos del logro del objetivo.

Las Motivaciones Sociales Deportivas se encuentran conformadas por dos dimensiones a saber: La Competición Social Motivacional y la Cooperación Social Motivacional, las cuales se relacionan con la Condición Deportiva del jugador. En este sentido se observó que los jugadores Suplentes presentan un mayor Nivel de Competición Social Motivacional (Tabla 3-A) y un mayor nivel de Cooperación Social Motivacional (Tabla 3-B). Esto se desprende de que los jugadores Suplentes por un lado quieren lograr su objetivo de formar parte del equipo Titular, de tal manera que desarrollan un elevado grado de Competición Social, es decir que encauzarían su impulso motivacional con el único objetivo de ganarse el puesto y sentirse de esa manera más seguros. Persiguirían entonces un objetivo individualista y pretenden conseguirlo de cualquier forma, cabe aclarar que actualmente el jugador que no rinde de inmediato en un club es transferido o dejado en libertad de acción.

Por su parte, el elevado nivel de Cooperación Social de los jugadores suplentes también estaría dado por la necesidad de afiliación y de pertenencia que pretenderían saciar a través de actividades grupales, lo que marca en cierta medida que estos jugadores pueden sentirse útiles al grupo y desarrollar tareas que le permitirían satisfacer necesidades sin la condición única de ser titulares. Es decir que, al igual que en relación a la variable “Pertenencia del Pase”, el nivel de satisfacción de necesidades determinaría la orientación del impulso motivacional. Muestra ésto la importancia que representaría la satisfacción de necesidades sociales en un primer momento, para luego sí, encauzar el impulso motivacional en relación al cumplimiento del objetivo.

Sin duda, esto evidencia un muy buen trabajo del cuerpo técnico que hace sentir parte del equipo a aquellos jugadores que no son titulares, cosa que no es sencilla, y menos en estos momentos donde la competencia es muy exigente.

En relación a la variable "Puesto en el Campeonato" se observó que existe una relación inversa entre esta variable y Motivaciones Deportivas (Tabla 4-A). Al analizar estos resultados hay que tener en cuenta un par de situaciones externas que pueden llegar a configurar dichas marcas. En primer lugar la diferencia de posiciones es pequeña, lo que ya de por sí determina la existencia de otros factores, de manera que se puede entender mejor esto teniendo en cuenta que es una etapa clasificatoria y no una etapa eliminatoria, lo que lleva a que los planteles aún están en formación y la presión social se haga sentir en menor medida. Aquí resulta significativo poner en juego una variable más y es la trayectoria del club en la disciplina, lo que viene a explicar que el club que se encuentra tercero, Club Atlético Talleres de Córdoba, presenta una mayor trayectoria que el otro plantel y en relación a esta variable debería estar jugando en la Primera División del fútbol argentino y no disputar el torneo de Ascenso, hecho que conllevaría a que su nivel motivacional por lograr el ascenso sea mayor que el equipo Sanjuanino.

Como consecuencia de esto es que existe una relación inversa entre Puesto en el Campeonato y Conflicto Psicológico (Tabla 4-B), es decir que existe una urgencia por conseguir el objetivo y dado que esto no es posible en ese momento podría estar generando un elevado nivel Conflictivo entre los jugadores. A su vez, este hecho muestra que los equipos que se encuentran en ubicaciones inferiores tienen un mayor nivel de Cooperación Social (Tabla 4-C). Esto se debería a que al no estar consiguiendo el objetivo trazado, los planteles tratan de configurar nuevas estrategias de ejecución y también, permite que los jugadores nuevos se sientan parte del plantel configurando el perfil Cooperativo que los resultados indican.

En relación a la variable Tiempo que Integra el Plantel se concluye que existe una relación inversa entre la variable mencionada y el nivel de Motivaciones Deportivas, es decir "a menor tiempo que integra el plantel mayor nivel motivacional", ésto se explicaría desde dos perspectivas:

- La necesidad de satisfacción de necesidades de afiliación y pertenencia a un grupo. Vuelve a evidenciarse la misma relación que apareció en las variables Pertenencia del Pase y Condición Deportiva, donde claramente se muestra la importancia que reviste para los integrantes de un plantel la satisfacción de las necesidades sociales. Claro está que en esta primera parte del campeonato, etapa clasificatoria, hay muchos jugadores provenientes de otros clubes que necesitan formar parte de un grupo que los contenga y los ayude a conseguir el objetivo del plantel.

- Por otro lado la No Habitación a las Recompensas. Suele suceder que jugadores de larga trayectoria en un club se habitúan al reconocimiento social (ovación) que reciben de su parcialidad de seguidores y no se encuentran motivados como en un principio. Generalmente las gratificaciones o el reconocimiento aparecen por buenas ejecuciones, las cuales son realizadas por jugadores idóneos que generalmente son los que llegan a los clubes al comienzo de la competencia para reforzar al equipo para conseguir el objetivo. Al ser jugadores nuevos en el club encuentran en el reconocimiento social una fuente impulsora muy elevada para su nivel motivacional, que frecuentemente actúa como feedback, ya que estimula al deportista el cuál desarrolla buenas actuaciones y por consiguiente es recompensado.

Luego de haber mostrado la relación de los Reforzadores Externos con las Motivaciones Deportivas, trataremos de relacionar la misma variable con los Reforzadores Internos, donde se observó la existencia de una relación inversa entre la subescala de Autoestima "Funcionamiento Mental" y la subescala de Motivaciones Deportivas "Conflicto Psicológico Motivacional" (Tabla 6-A), es decir: "a mayor Funcionamiento Mental menor Conflicto Psicológico Motivacional". Los conflictos psicológicos generalmente son generados por la Crítica Patológica, la cuál tiene como herramienta principal a las Distorsiones Cognitivas. Las mismas se encargan de que el individuo interprete la realidad de manera tal que se vea perjudicado e inferior en relación al mundo que lo rodea. Esto explicaría el incremento del Conflicto Psicológico Motivacional.

Podría decirse entonces que los jugadores que presentan un elevado nivel de Funcionamiento Mental pueden controlar estas formas erradas y perjudiciales de interpretar la realidad, lo que traería aparejado un nivel de Conflicto Psicológico bajo.

Se observó también una relación inversa entre la subescala de Autoestima "Como me Ven los Demás" y la subescala de Motivaciones Deportivas "Conflicto Psicológico Motivacional" (Tabla 6-B), es decir "cuanto mejor los ven los demás menor es el Conflicto Psicológico Motivacional". Hay que tener en cuenta que es muy importante como perciben los deportistas su relación con el entorno que los rodea. Las Distorsiones Cognitivas pueden llevar a que los integrantes del plantel perciban e interpretan erróneamente su relación con el medio, lo que podría ser generador de Conflicto Psicológico.

El segundo objetivo que perseguía este estudio era establecer las variaciones entre los jugadores profesionales de fútbol y la relación con su Motivación Psicológica y a su Motivación Social.

Para corroborar esta relación se llevaron a cabo pruebas de diferencias de medias aritméticas entre ambos clubes; donde se encontró una diferencia significativa en el nivel de Motivaciones Deportivas y algunas de sus subescalas, siendo mayor en el Club Atlético Talleres de Córdoba que en el Club Atlético San Martín de San Juan, que podríamos explicarlo en

función de las correlaciones anteriormente mencionadas:

- El plantel Sanjuanino presenta un Nivel Educativo mayor al presentado por el conjunto mediterráneo.
- El mismo plantel presenta una media aritmética en Años como Profesional superior al restante plantel.
- Si bien en ambos clubes la mayoría de sus deportistas son jugadores de la institución, en el Club Atlético San Martín una menor proporción de jugadores en relación con el Club Atlético Talleres son propiedad del club.

Al analizar las diferencias motivacionales entre la primera y segunda medición de cada club, se muestra un incremento en ambos clubes, siendo significativo sólo en el Club Atlético Talleres de Córdoba, y podría explicarse en función de:

- La instancia deportiva se ha modificado, dejó de ser un momento clasificatorio para ser una etapa eliminatoria. Dicha etapa, es el momento final del torneo en que ambos clubes compiten, lo que implica que si siguen compitiendo se encuentran cerca de conseguir el objetivo de ascender a la primera División del Fútbol Argentino.

Queda claro entonces, que la instancia deportiva podría explicar el incremento dado que acercaría a los planteles a la consecución de sus objetivos deportivos.

Es necesario remarcar que si bien el estudio era de carácter exploratorio y el número de casos no era muy significativo, aparecieron datos relevantes para posteriores investigaciones, y para tener en cuenta en el trabajo de campo que los profesionales dedicados a esta área puedan realizar.

Resaltamos que en la investigación no se pudo corroborar el Modelo de Motivaciones Deportivas empleado para tal estudio, lo que podría entenderse debido al bajo número de casos, recordemos que N=40. El Modelo desarrollado por Dorcas Butt (1976) planteaba una cierta correlación entre determinadas Motivaciones Psicológicas y otras Motivaciones Sociales que no se pudieron comprobar. Pero sí fue acertada la dirección de los resultados, aunque no fueron significativos.

Sí se comprobó la incidencia que determinados Reforzadores Secundarios Externos y determinados Reforzadores Secundarios Internos presentaban en relación a los niveles de Motivaciones Deportivas. Éstos Reforzadores fueron presentados en los pasos anteriores de esta conclusión.

También destacamos que en nuestro trabajo no contamos con grupos extremos que nos permitieran encontrar resultados más significativos. Tengamos en cuenta que eran dos planteles de la misma divisional competitiva, y que tenían resultados similares y no presentaros fuertes cambios en su puntuación, lo que condicionó en cierta medida los datos finales de la investigación.

Finalmente, luego de examinar profundamente todo el trabajo, y de establecer relaciones entre los resultados y las distintas teorías afines que se presentan en el Marco Teórico, queremos resaltar la importancia que cobra en este tipo de trabajos el correcto Establecimiento de Objetivos. Muchas de las explicaciones de los datos rondaron en torno a este tema, por lo que nos permite coincidir con la mayoría de los autores, que destacan la importancia que el establecimiento de Objetivos tiene en relación al mantenimiento y al incremento del nivel motivacional que puede darse en los deportistas.

En función de lo realizado en esta investigación, queremos aportar dos variables a tener en cuenta para posteriores trabajos, que no fueron tenidas en cuenta como variables principales a la hora de definir los ejes de la tarea, pero que aparentemente o potencialmente podrían estar influyendo en los resultados encontrados.

La Instancia Deportiva cobra un papel preponderante en lo que refiere a su función como fuente motivacional. La misma puede hacer que a iguales resultados en distintas instancias varíe el nivel motivacional de los deportistas. No es lo mismo una etapa clasificatoria, en la cuál el margen de error es mucho más elevado, dónde los planteles se están conformando y donde la exigencia del público es menor aún; que una etapa eliminatoria donde un error lo deja al plantel automáticamente fuera de competencia, con todo el peso social que esto trae aparejado y las consecuencias para los deportistas que inevitablemente se sienten frustrados por la no consecución del objetivo planteado.

La otra variable es la Trayectoria del Club, la cuál se relaciona con la Motivación Deportiva a través de los distintos procesos de reconocimiento social. Los clubes que tienen una mayor y mejor trayectoria en el fútbol actual, tienen mayor exigencia para la consecución de los resultados, tienen un mayor caudal de aficionados y simpatizantes que influyen de manera adversa o apoyando al plantel según se den los resultados. Estos planteles necesitan revalidar constantemente los logros obtenidos con anterioridad.

Ésto se ve claramente en la investigación ya que el Club Atlético Talleres de Córdoba es una institución que por su historia y por su convocatoria debería disputar los torneos superiores y no los torneos de ascenso de la Asociación del Fútbol

Argentino.

Esperamos que este, nuestro primer y pequeño aporte a la investigación en esta área de la Psicología Aplicada sirva para ulteriores profundizaciones en relación a las distintas variables que conciernen a este campo, y especialmente a la "Motivación en el Fútbol Profesional"

## ANEXO

---

### - Anexo 1 -

#### ***Escala de motivaciones deportivas***

*Instrucciones:*

Contesta con Si o No.

Si en la pregunta aparecen cosas que vos no haces o no sentis marca con una cruz en el casillero de "no"..

Si en la pregunta aparecen cosas que vos haces o sentis marca con una cruz en el casillero de "si"..

*Consigna:*

Durante el último mes de entrenamiento o de competencia en.....te sentiste?



	SI	NO
1- DESATENTO Y CANSADO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2- DISPUESTO A GANAR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3- EMOCIONADO Y CONMOVIDO, SENSIBLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4- CON GANAS DE AYUDAR A QUE TUS COMPAÑEROS MEJOREN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5- CON MUCHA ENERGIA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6- MALHUMORADO SIN TENER MOTIVO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7- QUE GANAR ES MUY IMPORTANTE PARA VOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8- ESTABAS CON MUY BUENA RELACION DENTRO DEL GRUPO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9- DECIDIDO, IMPULSIVO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10- MAL PORQUE LA FIGURA FUE UN COMPAÑERO Y NO VOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11- CONTENTO, MUY FELIZ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12- CULPABLE POR NO HABER PUESTO TODO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13- SEGURO, PODEROSO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14- MUY NERVIOSO, INTRANQUILO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15- CONTENTO POR EL RENDIMIENTO DE TUS COMPAÑEROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16- QUE TODAVIA NO LOGRASTE TU MAXIMO RENDIMIENTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17- TRISTE, CON GANAS DE LLORAR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18- CON GANAS DE DECIRLE ALGO A ALGUIEN (CANTARSELAS)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19- QUE TU DEPORTE ES LO MAS IMPORTANTE PARA VOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20- MAL PORQUE NO GANASTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21- QUE ESTAS HACIENDO ALGO PARA AYUDAR AL EQUIPO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22- QUE NADIE PUEDE PARARTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23- QUE LOGRASTE UNA HABILIDAD NUEVA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24- QUE LOS OTROS RECIBEN MAS DE LO QUE MERECE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25- CON GANAS DE FELICITAR A ALGUIEN POR SU RENDIMIENTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Anexo 2 -



## FICHA PERSONAL

A)- NOMBRE..... EDAD..... SEXO.....

B)- ESTADO CIVIL.....

- 1- Soltero    3- Separado 5- Otros  
2- Casado    4- Viudo

C)- NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO.....

- 1- Primario Incompleto    4- Secundario Completo    7- Universitario Incompleto  
2- Primario Completo    5- Terciario Incompleto    8- Universitario Completo  
3- Secundario Incompleto    6- Terciario Completo    9- Ns./Nc.

D)- CUANTAS PERSONAS INTEGRAN SU GRUPO FAMILIAR.....

E)- QUIENES FORMAN EL GRUPO FAMILIAR?.....

- 1- Esposa    3- Padres y Hermanos    5- Esposa, Hijos y Padres  
2- Esposa e hijos    4- Hijos    6- Otros

F)- CLUB EN EL QUE JUEGAS.....

G)- TU PASE PERTENECE A.....

- 1- Club en el que juegas    3- Un Empresario    5- Otros  
2- Otro Club    4- Es Tuyo

H)- CATEGORIA EN QUE COMPITES.....

- 1- Primera División de A.F.A.    2- Segunda División de A.F.A.    3- Otras

I)- CONDICION DEPORTIVA ACTUAL.....

- 1- Titular    2- Suplente    3- Lesionado    4- Otra

J)- CANTIDAD DE AÑOS COMO JUGADOR PROFESIONAL.....

K)- CUANTO TIEMPO HACE QUE INTEGRAS ESTE GRUPO.....

L)- CUANDO TIENES UN PROBLEMA EN EL ENTRENAMIENTO O EN LA  
COMPETICION, EN QUIEN CONFIAS HABITUALMENTE?

- Fuera del grupo.....  Quien ?.....

- Dentro del grupo.....  Quien ?.....

LL)- COMO CONSIDERA QUE SON SUS INGRESOS EN RELACION A SUS  
COMPAÑEROS.....

- 1- Bajos    3- Altos  
2- Medios    4- Muy altos

M)- QUE PUESTO OCUPA SU EQUIPO EN ESTE MOMENTO EN EL  
CAMPEONATO ?

N)- EN EL GRUPO QUE INTEGRAS QUIENES CONSIDERAS QUE TIENEN  
MAYOR RECONOCIMIENTO?.....



- Anexo 3 -

## **INVENTARIO DE AUTOESTIMA**

### **Instrucciones**

Si su forma de ser es como lo formula el enunciado, aunque solo sea en ocasiones, marque "Si".  
Si su forma de ser no es como lo formula el enunciado, marque "No".



**“TENIENDO EN CUENTA MI FORMA DE SER CON LA GENTE.** SI NO

**SOY. . . . .”**

- 1- AFECTUOSO
- 2- NO PUEDO PONER LIMITES Y DECIR QUE NO
- 3- DEMASIADO ACEPTANTE Y LUEGO RESENTIDO
- 4- CONVERSADOR, SE DIALOGAR CON LA GENTE
- 5- SOY BUENO PARA ESCUCHAR
- 6- NO PUEDO DECIR LO QUE QUIERO
- 7- ME SIENTO INCOMODO CON EXTRAÑOS
- 8- PROTECTOR
- 9- A VECES ATACO Y ME BURLO DE LOS DEMAS
- 10- SOY ABIERTO
- 11- ACEPTANTE Y FLEXIBLE
- 12- AMENO
- 13- CELOSO CON LOS AMIGOS
- 14- SOY DE MANTENER LOS COMPROMISOS
- 15- USO LA CULPA PARA OBLIGAR A LOS CHICOS A HACER LAS COSAS

**“TENIENDO EN CUENTA MI PERSONALIDAD.**

**SOY. . . . .”**

- 1- RESPONSABLE
- 2- EXTROVERTIDO, ABIERTO
- 3- IRRITABLE
- 4- ANTIPATICO CUANDO NO HAGO LAS COSAS A MI GUSTO
- 5- EXCESIVAMENTE CONFIADO
- 6- DIVERTIDO
- 7- AMIGABLE
- 8- ODI ESTAR SOLO
- 9- A VECES SOY IRRITABLE
- 10- ME ENCANTA ESTAR ATAREADO

**“TENIENDO EN CUENTA COMO ME VEN LOS DEMAS**

**SOY. . . . .”**

- 1- INDECISO
- 2- POCO CULTO
- 3- POSITIVO
- 4- COMPETENTE
- 5- FUERTE
- 6- AFECTUOSO
- 7- IRRITABLE
- 8- ENTROMETIDO
- 9- OLVIDADIZO
- 10- PIERDO TODO
- 11- DIVERTIDO
- 12- INDEPENDIENTE
- 13- DESORDENADO

**“TENIENDO EN CUENTA MI RENDIMIENTO EN EL TRABAJO**

**SOY. . . . .”**

- 1- DISPUESTO
- 2- CON HABILIDADES
- 3- HIPERESTRESADO
- 4- TORPE PARA LOS EJERCICIOS
- 5- ESFORZADO, MOTIVADO
- 6- AGRADABLE
- 7- ASEQUIBLE A LA GENTE
- 8- INQUIETO
- 9- EXPERTO EN LO QUE HAGO

**“TENIENDO EN CUENTA MI FUNCIONAMIENTO MENTAL.**

**SOY. . . . .”**

- 1- ILOGICO
- 2- POCO CREATIVO
- 3- ME GUSTA APRENDER NUEVAS COSAS
- 4- MENTE RAPIDA
- 5- MAL DISCUTIDOR Y ARGUMENTADOR
- 6- ME ATURDEN LAS COSAS QUE PASAN EN EL MOMENTO
- 7- PEREZA MENTAL
- 8- CURIOSO POR LA FORMA DE FUNCIONAR LAS COSAS

## REFERENCIAS

1. Atkinson, J (1957). Motivational determinants of risk taking behavior. *Psychological Review*, 64, pp. 359-372
2. Atkinson, J. W (1974). The mainstream of achievement-oriented activity. En Atkinson, J. W. y Raynor J. O. (comp.), *Motivation and achievement*. Nueva York: Halstead
3. Balaguer, I., Escartí, A. y Villamarín, F (1995). Autoeficacia en el deporte y en la actividad física: estado actual de la investigación. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 48, pp. 139-159
4. Bandura, A (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, pp. 191-215
5. Bandura, A (1986). Social foundations of thought and action: a social cognitive theory. En Dosil, J. (comp.), *Psicología de la Actividad Física y del Deporte*. Madrid: Editorial McGraw-Hill/Interamericana
6. Campbell, D. y Pritchard, G (1971). Motivation theory in industrial and organizational psychology. En Dosil, J. (comp.), *Psicología de la Actividad Física y del Deporte*. Madrid: Editorial McGraw-Hill/Interamericana
7. Cartwright, D (1979). Análisis del material cualitativo. En Festinger, L. y Katz, D. (eds.), *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*, pp. 389-432. Buenos Aires: Editorial Paidós
8. De Diego, S. y Sagredo, C (1992). Jugar con Ventaja. Madrid: Alianza Editorial
9. Deci, E (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, pp. 105-115
10. Deci, E. y Ryan, R (1985). Intrinsic motivation and self-determination in human behavior. En Dosil, J. (comp.), *Psicología de la Actividad Física y del Deporte*. Madrid: Editorial McGraw-Hill/Interamericana
11. Duda, J. L (1993). Goals: A social-cognitive approach to the study of achievement motivation in sport. En Murphey, R. N. y Tennant, L. K. (comp.), *Handbooks of research on sport psychology*, pp. 421-436. Nueva York: Macmillan
12. Escartí, A. y Cervelló, E (1994). La Motivación en el Deporte. En Balaguer, I. (comp.), *Entrenamiento Psicológico en el Deporte: principios y aplicaciones*. Valencia: Albatros
13. Fanning, p y McKay, M (1992). Autoestima: Evaluación y mejora. Barcelona, Editorial Martinez Roca
14. Festinger, L. y Katz, D (1979). Los métodos de investigación en las ciencias sociales. Buenos Aires: Editorial Paidós
15. Gill, D. L (1986). Psychological dynamics of sport. En Weinberg, R. y Gould, D. (comp.), *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico*. Barcelona: Editorial Ariel
16. Graso, L (1985). Elementos de Psicoestadística. *Apuntes de Cátedra. Facultad de Psicología. Universidad Nacional de Córdoba*. Córdoba: Editorial Centro de Estudiantes
17. Maher, M. y Braskamp, L (1986). The motivation factor: a theory of personal investment. En Dosil, J. (comp.), *Psicología de la Actividad Física y del Deporte*. Madrid: Editorial McGraw-Hill/Interamericana
18. Martens, R (1976). Competitiveness in sport. *Documento presentado en el International Congress of Physical Activity Sciences [Congreso internacional de ciencias de la actividad física]*. Quebec
19. Maslow, A (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50, pp. 370-396
20. McClelland, D (1961). The achievement society. En Weinberg, R. y Gould, D. (comp.), *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico*. Barcelona: Editorial Ariel
21. Roberts, G (1993). Motivation in sport: Understanding and enhancing the motivation and achievement of children. En Singer, R. N., Murphey, M. y Tennant, K. L. (comp.), *Handbook of research on sport psychology*, pp. 405-420. Nueva York: Macmillan
22. Roberts, G (1995). Motivación en el deporte y el ejercicio: limitaciones y convergencias conceptuales. G. C. Roberts (ed.), *Motivación en el Deporte y el ejercicio*. Bilbao: Descleé de De Brouwer
23. Vallerand, R. J. y Thill, E. E (1993). Introduction to the concept of motivation. En Vallerand, R. J. y Thill, E. E. (comp.), *Problems in motor control*. Nueva York: North Holland
24. Veroff, J (1969). Social comparison and the development of achievement motivation. En Smith, C. P. (comp.), *Achievement-related motives in children*, pp. 46-101. Nueva York: Rusell Sage Foundation
25. Weiner, B (1972). Theories of motivation: from mechanic to cognition. En Dosil, J. (comp.), *Psicología de la Actividad Física y del Deporte*. Madrid: Editorial McGraw-Hill/Interamericana
26. Weiner, B (1986). An attribution theory of motivation and emotion. En Weinberg, R. y Gould, D. (comp.), *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico*. Barcelona: Editorial Ariel
27. Williams, J. M (1991). Psicología Aplicada al Deporte. En Morales, M. M. y Perugini, S. (comp.). *Algunas Nociones Introductorias a la Psicología de la Actividad Física y los Deportes*. Facultad de Psicología. Universidad Nacional de Córdoba. Editorial Centro de Estudiantes