

Facultad de Ciencias de la Cultura Física y Deportes

*Tesis de Diploma para optar por el título de
Licenciado en Cultura Física*

*Propuesta de Acciones para elevar la
motivación de los atletas de Béisbol del equipo
Juvenil de Cruces*

Autor: Harley Echeverría Martínez

Tutor: M.Sc Pedro Ricardo Lee Borroto

2025

“Año 67 de la Revolución”



Universidad de Cienfuegos "Carlos Rafael Rodríguez"
Facultad de Ciencias de la Cultura Física y el Deporte

CARTA AVAL

A través de la presente se avala que:
Harley Echevarría Martínez estudiante de la
Universidad de Cienfuegos "Carlos Rafael Rodríguez". Facultad de Ciencias de la
Cultura Física y el Deporte. CUM Cruces ha realizado su trabajo
investigativo en el/(la)
Club Deportivo "Martín Dihigo" con el título
Propuesta de acciones para elevar la restricción de los atletas del equipo de Béisbol juvenil de Cruces.
Dirigido por M.Sc Pedro Ricardo Lee Borrero

Este trabajo investigativo fue apoyado metodológica y técnicamente en la fase de exploración, diagnóstico, planificación y ejecución. Se considera que el mismo contribuye al perfeccionamiento de el deporte Béisbol en la categoría juvenil dando aportes relevantes al territorio.

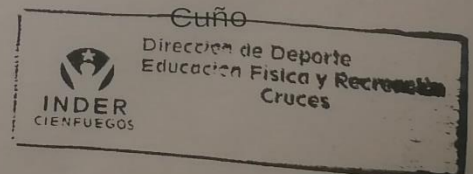
Dado en la ciudad de Cruces a los 13 días del mes de junio del 2025

Atentamente

Laribel Oliva Pedrono

Firma

Cargo: Directora de Deportes Cruces





Pensamiento

Ya no puedo iniciar nuevos caminos, pero si puedo ensayar nuevos modos de caminar”

Thiago de Mello



UNIVERSIDAD DE CIENFUEGOS
CENTRO UNIVERSITARIO
MUNICIPAL CRUCES

Agradecimientos

Agradezco a todos mis profesores, familiares y tutor los cuales han hecho posible el transcurso de mi carrera apoyándome y ayudándome en todo momento.





RESUMEN

El deporte es una esfera de la actividad humana donde el hombre posee el rol fundamental por lo que no solo se debe estudiar el estado físico sino también el psicológico de los atletas, es por ello que nuestro trabajo, titulado Propuesta de Acciones para elevar la motivación de los atletas de Béisbol del equipo Juvenil de Cruces tiene como objetivo, determinar el nivel de efectividad de una propuesta de Acciones en la elevación de la motivación en los atletas de la categoría juvenil de Béisbol de Cruces, utilizando una muestra de 25 atletas de sexo masculino, a los cuales tras la aplicó el Test de los motivos de Butt , como instrumento de investigación, con el cual se pudo evaluar los niveles de motivación del equipo por la práctica de este deporte. Además, a estos atletas se les aplicó, en la etapa de preparación general y específica, una propuesta de acciones diseñado en conjunto, entrenadores, psicólogos y especialistas del Béisbol, para que de esta forma se elevara el nivel de motivación.

Palabras Claves: atletas de beisbol elevacion acciones



ÍNDICE

	Págs
INTRODUCCION	1
I. DESARROLLO	
1. Marco Teórico.	
1.1. Origen y desarrollo del Béisbol en Cuba.	4
1.2 Características fundamentales de los deportes colectivos con pelota	6
1.3 Historia de la psicología.	8
1.4 La psicología y el deporte.	11
1.5 Conceptos generales.	15
1.6 Aprendizaje de la motivación.	23
1.7 La motivación en el deporte.	35
II. DISEÑO METODOLÓGICO	
2.1 Tipo de estudio y diseño	39
2.2 Material y métodos.	40
2.3. Propuesta de acciones.	42
2.4 Análisis de los resultados.	46
3.1 CONCLUSIONES	53
3.2 RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS	



INTRODUCCIÓN

El deporte es una esfera de la actividad humana, donde la teoría y la práctica, la ciencia y el arte están entrelazados de manera íntima. Este se ha convertido en uno de los ambientes esenciales de la sociedad, donde es el hombre quien posee el rol más importante, pues le asegura un desarrollo físico armónico y contribuye a la educación de sus cualidades morales y volitivas. La práctica de la actividad física además, influye en la actitud de la persona hacia sí misma, respecto a su situación y su potencial propio, lo cual no depende directamente de que se encuentre en una mejor forma física. Dentro de las actividades físicas se encuentra el grupo de los deportes con pelotas, los cuales son bien acogidos por el pueblo cubano logrando un número grande de seguidores.

Dentro de este grupo, en el municipio, uno de los deportes que más gusta es el Béisbol donde observamos con que pasión se deleita nuestro pueblo apreciando un juego, sin distinción de edad; pero su práctica es limitada por la carencia de implementos y mal estado de las instalaciones deportivas, sin embargo, muchos menores sienten atracción por la práctica del Béisbol, aprecian la maestría de los jugadores, su fortaleza física, y su disciplina. A pesar de esto el municipio no ha alcanzado lugares destacados. Motivados por esta problemática es que se propone realizar un estudio de algunos aspectos que están influyendo en la motivación por la práctica del Béisbol y que son importantes en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la técnica.

Fundamentación del problema.

En los últimos años, cada vez con más frecuencia, se habla del papel decisivo de la psicología en los resultados del deporte y también de los juegos de Béisbol, cuanto más alto es el nivel de preparación de los deportistas, tanto más se acercan en sus cualidades físicas e índices técnicos fundamentales, a un modelo determinado, y la individualidad la determina las particularidades psicológicas. De ahí la necesidad de una preparación psicológica especial y estrictamente individualizada.

En este aspecto se tiene que reconocer que no existe trabajo de este tipo realizado al equipo de Béisbol Juvenil de Cruces, y los entrenadores desconocen el tema además



es muy importante, saber en qué nivel de motivación se encuentran nuestros atletas a la hora de enfrentar una preparación previa para una competencia, ya que esta etapa sienta las bases para un logro futuro superior, partiendo de la premisa que para alcanzar un buen resultado, primeramente hay que prepararse bien, no sólo en los aspectos físicos y técnicos sino también en el psicológico, y este equipo procede casi en su totalidad de las filas del equipo 15-16 años el cual no alcanzó buenos resultados en los juegos escolares y juveniles, y el aspecto psicológico puede jugar un papel fundamental a la hora del entrenamiento.

Para todo lo antes expuesto se propone como **Problema Científico**:

¿Cómo contribuir a elevar la motivación en el equipo de Béisbol Juvenil de Cruces que atenta contra el desarrollo deportivo del equipo?

El **Objeto de estudio** es el Proceso de Atención Psicológica

El **Campo de acción** radica en la elevación de la motivación del equipo de Béisbol Juvenil de Cruces.

Se propone como **Objetivo General**:

- Elaborar una propuesta de acciones para elevar la motivación de atletas de la categoría juvenil de Béisbol en Cruces.

Objetivos Específicos:

1. Fundamentar teóricamente el proceso de motivación en el desarrollo deportivo.
2. Diagnosticar el nivel de motivación del equipo juvenil de Béisbol de Cruces.
3. Diseñar una propuesta de acciones para elevar el nivel de motivación en los atletas de Béisbol de la categoría juvenil en Cruces.
4. Validar teóricamente por criterio de especialistas la propuesta de acciones para elevar el nivel de motivación en los atletas de Béisbol de la categoría juvenil en Cruces.



Como **Idea a Defender** se tiene la siguiente: La elaboración de una propuesta de acciones elevaría el nivel de motivación sobre la práctica del Béisbol de los atletas de la categoría juvenil de Cruces.





I. DESARROLLO

1. Marco Teórico

1.1 Origen y desarrollo del Béisbol en Cuba.

El Béisbol es llamado en Cuba, y por derecho propio, nuestro deporte nacional, es la actividad de mayor arraigo y tradición en el pueblo cubano. Es introducido en Cuba en 1865-66, cuando un grupo de jóvenes cubanos recién llegados de universidades norteamericanas, comenzaron a practicar este deporte que tuvo gran aceptación por la juventud, que muy pronto se convirtió en su entrenamiento favorito.

Estos jóvenes se reunían en la barriada del Vedado, y sin organización alguna celebraban partidos amistosos con equipos improvisados. Estos juegos fueron celebrándose con mayor regularidad hasta hacer posible la adaptación del juego de béisbol o pelota, como se le llamó en un principio.

En su origen el juego fue combatido por las autoridades españolas en virtud de prevenciones políticas. No obstante el juego fue haciéndose más popular, aumentando considerablemente el número de participantes, tanto en la capital como en los municipios del interior del país.

En 1874 se organizaron los dos primeros equipos de Béisbol y así sucesivamente se formaron otros conjuntos en distintos barrios o municipios.

El 27 de diciembre de 1874 se celebró el primer partido de béisbol entre dos equipos organizados en los terrenos del Palmar de Junco, en la provincia de Matanzas, enfrentándose el Habana Base Ball Club y Matanzas Base Ball Club. Anteriormente a este partido se había celebrado un juego entre los tripulantes de un barco norteamericano que se encontraba atracado en la bahía de Matanzas y los portuarios que nunca habían practicado esta actividad.

El 29 de diciembre del 78 se inaugura en los terrenos de Tulipán, en el Cerro, el 1er. Campeonato de Béisbol celebrado en Cuba, con la participación de tres equipos: Habana, Almendares y Matanzas. En un principio el juego constituía un motivo de la distracción para los aficionados, no había nóminas de jugadores, ni utilidades y los



equipos estaban compuestos por jóvenes pertenecientes a las clases sociales más acomodadas. Con el decursar de los años el juego dejó de ser un privilegio de las clases sociales elevadas. La necesidad de aceptar jugadores de las clases más humildes a los que se les daba algún dinero para sufragar sus gastos, hizo que el béisbol fuera perdiendo sus características de alegre entretenimiento para convertirse en una profesión.

Los campeonatos profesionales fueron celebrados hasta 1895 al comienzo de la Guerra de Independencia, también en la manigua se celebraban partidos, considerados como centro de conspiración donde se recaudaban fondos, por lo que las autoridades españolas dictaron órdenes de prohibir la celebración de todos los juegos de pelota.

En 1905, se celebra el 1er. Campeonato de Béisbol Aficionado en La Habana. A instancias de algunas instituciones capitalinas, se funda la Liga Nacional de Baseball Amateur de Cuba en 1914, ésta celebró sus competencias ininterrumpidamente durante más de 45 años.

El béisbol aficionado cubano vivió sus momentos de mayor esplendor con la celebración de las primeras series mundiales de béisbol aficionado en el Continente Americano que tuvieron lugar en La Habana, con la participación de Venezuela, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Honduras, México, Puerto Rico, República Dominicana y otros que como Estados Unidos y Hawai enviaron ocasionalmente algunas representaciones estos eventos. A estos partidos que solo duraban 15 ó 20 días, participaban 20 000 o más aficionados.

Logros a partir del Triunfo de la Revolución

En primer lugar se elimina la comercialización y explotación de los jugadores, los mecanismos de organización y el carácter mercantil. Desaparece el profesionalismo, teniendo nuevas concepciones del deporte educativo. La nueva línea trazada, es la de crear la pasividad para el derecho y disfrute de todos. El béisbol es el espectáculo deportivo nacional de mayor atracción. Solamente en el año 1980 participaron un total de 811 356 atletas en todas las categorías que presenciaron la Serie Nacional y Selectiva alrededor de 5 471 500 aficionados, es decir, que se puede apreciar el desarrollo alcanzado a partir del triunfo de la revolución.



En una primera etapa jugaban cuatro equipos se organiza años más tarde las Series Nacionales con seis equipos, desde 1967 se integran doce. En 1974-1975 y 1975- 1976 toman parte catorce equipos en la Serie Clasificatoria y siete en la Selectiva.

En 1977 toman parte 18 equipos en la Serie Nacional representando cada una de las provincias y al municipio especial de Isla de la Juventud debido a la nueva división política- administrativo.

El deporte de Béisbol constituye el de mayor popularidad en Cuba, que lo hace acreedor del Deporte Nacional. Tal motivo determina que la población posea criterios y exija a entrenadores y funcionarios por el mejor desarrollo de su equipo. Nuestra provincia posee igual que todo este arraigo y presenta una de las primeras raíces competitivas de la isla.

No obstante a esta antigüedad, el desarrollo, sus resultados y nivel científico-técnico no se corresponden, al encontrarnos dentro de los más rezagados.

1.2 Características fundamentales de los deportes colectivos con pelota.

Los deportes colectivos o de equipo, se caracterizan porque sus acciones se producen en condiciones de interrelación e interdependencia, ya que si bien en un mismo deporte todas las posiciones de juego tienen sus particularidades y exigencias técnico-tácticas específicas, también es un hecho conocido que entre una y otra posición de juego y entre todas en general, se necesita de una interacción y colaboración estrecha para poder culminar las acciones de juego. Ejemplifica esto con claridad entre otras muchas acciones los pases, las pantallas, el apoyo, la llamada "pared" en el fútbol, el doble-play, el bloqueo, etc., Y un sinnúmero de acciones en los diferentes deportes de equipo que podrían dar claridad a estas características.

Estas características anteriores, unidas a la vida en grupo por períodos de tiempo que por lo regular son largos, hacen que en éstos deportes la dinámica social de grupo cobra un gran valor, por lo que distintos indicadores y variables psicosociales se convierten en elementos caracterizadores de estos deportes. Entre otros podemos citar los procesos de interacción (afectiva y funcional), la cohesión del grupo, el nivel de desarrollo que



como grupo adquiera el equipo, los estados de opinión, los procesos comunicativos, los fenómenos de liderazgo, etc.

Otra característica esencial de los deportes colectivos con pelota, es su carácter eminentemente táctico, que se manifiesta en forma muy compleja. Por un lado por las diferencias y exigencias de las distintas posiciones de juego en cualquiera de estos deportes, tanto a la defensiva como a la ofensiva, y por otro lado por las disímiles acciones de juego que pueden producirse, y a las que se responde tácticamente según indica la situación problema enfrentada en ese momento. Muy unido a la táctica en estos deportes aparecen extensas y en ocasiones complicadas reglas que lo rigen, que deben ser conocidas y dominadas por los deportistas ya que en muchas ocasiones deciden determinadas acciones técnico-tácticas.

Esta característica hace que estos deportes se apoyen en determinados sistemas de juego, en estrategias a la defensiva y a la ofensiva, en complejos sistemas de comunicación táctica entre los jugadores, entre entrenador y jugadores, etc. Es bueno recalcar que ésta táctica, es sobre todo una táctica colectiva, de grupo, táctica de equipo, es esto lo que le da uno de los caracteres distintivos a estos deportes.

Caracteriza también a los deportes con pelota la gran coordinación y precisión que necesitan sus acciones, estando esto determinado por varios aspectos. Uno, la necesidad del manejo y dominio de un implemento que por lo regular se utilizan en estos deportes, sobre todo el balón o la pelota (y en algunos deportes el bastón, el bate o la raqueta). Otra, la gran velocidad a la que se desarrollan casi todas las acciones de juego, por lo que se actúa por lo regular en condiciones de déficit de tiempo. Y por último, que todo lo que se hace exige precisión y exactitud; se pasa a un jugador que está en un lugar en específico, se lanza o tira en el béisbol a un punto particular, se ataca sobre determinada zona o jugador, etc. En sentido general esta característica lleva a estos deportes a darle gran valor a sus elementos técnicos y a la calidad de estos elementos. Una última característica que planteamos para estos deportes es la elevada "carga psíquica" con la que los deportistas desarrollan su actividad de juego. En esto son varios los factores a tener en cuenta. Entre otros, en el terreno de juego coinciden un significativo número de jugadores (del equipo y de los contrarios) con diferentes



reacciones emocionales antes y durante el juego, que dan una tónica afectiva a la actividad competitiva, tónica esta que surge por lo inesperado y novedoso de cada competencia, de cada acción de juego, etc.; Imprevistos casuales que se traducen en "barreras psicológicas para el deportista" como lo pueden ser; bajos rendimientos inesperados lo mismo del contrario como de su equipo; las influencias del arbitraje, las influencias de los espectadores y en fin toda una serie de fenómenos y situaciones que aparecen en la competencia imprimiendo una carga psicológica de la que no escapan los equipos en general y los jugadores en particular.

1.3 Historia de la Psicología.

La psicología procede de muy distintas fuentes, pero sus orígenes como ciencia habría que buscarlos en los orígenes de la filosofía, en la antigua Grecia.

Antecedentes filosóficos

Platón y Aristóteles, como otros filósofos griegos, afrontaron algunas de las cuestiones básicas de la psicología que aún hoy son objeto de estudio: ¿Nacen las personas con ciertas aptitudes y habilidades, y con una determinada personalidad, o se forman como consecuencia de la experiencia? ¿Cómo llega el individuo a conocer el mundo que le rodea? ¿Ciertos pensamientos son innatos o son todos adquiridos?

Tales cuestiones fueron debatidas durante siglos, pero la psicología científica como tal no se inicia hasta el siglo XVII con los trabajos del filósofo racionalista francés René Descartes y de los empiristas británicos Thomas Hobbes y John Locke. Descartes afirmaba que el cuerpo humano era como una maquinaria de relojería, pero que cada mente (o alma) era independiente y única. Mantenía que la mente tiene ciertas ideas innatas, cruciales para organizar la experiencia que los individuos tienen del mundo. Hobbes y Locke, por su parte, resaltaron el papel de la experiencia en el conocimiento humano. Locke creía que toda la información sobre el mundo físico pasa a través de los sentidos, y que las ideas correctas pueden y deben ser verificadas con la información sensorial de la que proceden (véase Empirismo).

La corriente más influyente se desarrolló siguiendo el punto de vista de Locke. Sin embargo, ciertos psicólogos europeos que han estudiado la percepción sostendrían



varios siglos después la idea cartesiana de que parte de la organización mental es innata. Esta concepción aún juega un papel importante en las recientes teorías de la percepción y la cognición (pensamiento y razonamiento).

La psicología en el siglo XX

Hasta la década de 1960 la psicología estuvo imbuida de consideraciones de índole eminentemente práctica; los psicólogos intentaron aplicar la psicología en la escuela y en los negocios, interesándose muy poco por los procesos mentales y haciendo hincapié exclusivamente en la conducta. Este movimiento, conocido como conductismo, fue en un primer momento liderado y divulgado por el psicólogo estadounidense John B. Watson.

La psicología actual todavía mantiene muchos de los problemas que se planteó originalmente. Por ejemplo, ciertos psicólogos están interesados ante todo en la investigación fisiológica, mientras que otros mantienen una orientación clínica, y algunos, una minoría, intentan desarrollar un enfoque más filosófico. Aunque algunos psicólogos pragmáticos insisten aún en que la psicología debe ocuparse sólo de la conducta, olvidándose de los fenómenos psíquicos internos (que deben incluso ser rechazados por ser inaccesible su estudio científico), cada vez son más los psicólogos que están hoy de acuerdo en que la experiencia y la vida mental (los procesos psíquicos internos) son un objeto válido de estudio para la psicología científica. Esta vuelta al estudio de los fenómenos psíquicos internos, conocido como paradigma cognitivo, por oposición al paradigma conductista dominante en la psicología académica durante buena parte del siglo, comenzó a extenderse a mediados de la década de los años setenta modificarán sus actitudes hacia el orador o hacia sus ideas, buscando el equilibrio. Del mismo modo, las personas tienden a equilibrar o reconciliar sus propias ideas con sus

Aplicaciones de la psicología.

La psicología tiene su aplicación en problemas que surgen prácticamente en todas las áreas de la vida social. Por ejemplo, los psicólogos asesoran a instituciones y organismos tan distintos como los tribunales de justicia o las grandes empresas. A continuación presentamos un breve resumen de las tres áreas principales de la psicología aplicada: psicología industrial, psicología de la educación y psicología clínica.



Psicología industrial

Los psicólogos desempeñan diversas tareas en organizaciones empresariales y lugares de trabajo: en el departamento de personal o recursos humanos, en asesorías para la contratación y selección de personal, en la entrevista y realización de tests a los candidatos, en la elaboración de cursos de formación y en el mantenimiento de un ambiente laboral adecuado; otros investigan para los departamentos de marketing (mercadotecnia) y publicidad de las empresas, o directamente para este tipo de agencias; por último, también se dedican a investigar la organización metódica del trabajo y a acondicionar el equipo o espacios laborales adaptándolos a las necesidades y potencialidades de los usuarios.

Psicología de la educación

Los psicólogos de la educación trabajan en los problemas derivados del aprendizaje y la enseñanza; por ejemplo, investigan nuevos métodos para enseñar a los niños a leer o a resolver problemas matemáticos, con el fin de hacer el aprendizaje escolar más efectivo.

Psicología clínica

Muchos psicólogos trabajan en hospitales, clínicas y consultas privadas, aplicando diferentes tipos de terapias a las personas que necesitan ayuda psicológica. Entrevistan y estudian a los pacientes y realizan tratamientos que no son médicos (con fármacos) ni quirúrgicos (mediante operaciones).

Una contribución especial de la psicología clínica es la terapia de conducta, basada en los principios del aprendizaje y el condicionamiento, con la que los terapeutas intentan modificar la conducta del paciente eliminando los síntomas negativos mediante el descondicionamiento sistemático o el refuerzo gradual de un comportamiento alternativo más positivo. Un paciente con fobia a los perros, por ejemplo, puede ser desensibilizado si progresivamente se le recompensa (refuerza) con una conducta de aproximación gradual a estos animales en situaciones no amenazadoras para el individuo. En otras formas de terapia, el psicólogo puede ayudar a los pacientes a comprender mejor sus problemas, buscando nuevas formas para enfrentarse a ellos.



1.4 La psicología y el deporte

Los primeros psicólogos de los deportes que publicaron trabajos sobre la evaluación de los deportistas a partir de 1920, en USA y en la Unión Soviética, estudiaban su personalidad a partir del indicador cognitivo, por ejemplo para predecir el éxito, los autores soviéticos trataban de identificar cualidades individuales a partir de pruebas de personalidad, de inteligencia y de psicomotricidad.

En países europeos occidentales, efectuaban la evaluación a partir de estudio de su personalidad, aunque también evaluaban la dinámica de grupo en equipos y la actitud deportiva mediante pruebas de laboratorio, sobre tiempos de reacción, percepción, concentración y vigilancia.

De esta forma se hacían cuestionarios a los deportistas, así como también por entrevistas y se evaluaron sus cualidades relacionadas con el alto rendimiento, por ejemplo: vigor, inteligencia, auto-confianza, control emocional, optimismo, determinación o capacidad de liderazgo y motivación; y tal metodología de evaluación se comportó como en otros ámbitos de la psicología y la clasificación de los deportistas en base de los rasgos de personalidad y en este caso asociados a los atletas de éxito.

En la historia más reciente de la psicología del deporte, la mayoría de las pruebas y cuestionarios, están encaminados a evaluar aspectos cognitivos del deportista, frente al entrenamiento o en la competencia, siendo escasos el uso de instrumentos para recoger información.

Hemos de tener en cuenta que en las situaciones pre-competitivas, los deportistas presentan habitualmente una activación fisiológica normal necesaria, después de haber realizado una serie de ejercicios físicos específicos (calentamiento), precisamente al estar a punto para la acción, se ven los síntomas fisiológicos de aspectos emocionales. Antes de la competencia el atleta está preocupado por los resultados posibles, dudando de su capacidad para dar el rendimiento adecuado y visualizando qué es lo que va a hacer durante el juego con el fin de no cometer error, este hecho va acompañado de emociones negativas, como la ansiedad y; aunque las preocupaciones no fueran realistas se darían reacciones fisiológicas en el organismo.



Por medio de los mecanismos neurofisiológicos, se incrementaría la actividad del sistema nervioso autónomo y se observarían aumentos de la frecuencia cardiaca, de la presión arterial, de la frecuencia respiratoria o de la tensión muscular.

Queda confuso el papel jugado por la emoción en el desencadenamiento de la motivación o activación; aunque se puede decir que hay emoción en cuanto a las expectativas que tiene el jugador antes de una competencia.

Este interés por analizar cómo cambian los pensamientos y sus significados, cuando el contexto social cambia, ha llevado en las últimas décadas a evaluar la motivación en los siguientes ámbitos generales.

- a) La iniciación deportiva en niños y jóvenes
- b) Motivación del beisbolista para los entrenamientos y competiciones
- c) Motivación en el adulto para el inicio y mantenimiento de pautas saludables de actividad física y ejercicio.

En el primero, se centra mucho la atención en que el joven principalmente se divierta con la práctica deportiva y en la figura de los adultos, como son los padres y los entrenadores y no lo tome como una obligación.

Aparte de factores motivacionales, también se tienen en cuenta factores afectivos.

Los motivos e intereses para la práctica del beisbolista, se hace recogiendo información mediante la entrevista personal.

La conducta de monitores y entrenadores y a veces de los padres que pueden influir en la motivación del beisbolista, recogiendo la información a partir de cosas referentes a su comportamiento en relación con los deportistas; ya que el deporte cumple dos papeles, uno en el cual ayuda al jugador a tener un aumento en la autoestima y sus posibilidades de interacción sobre el entorno social e influye en la capacidad de comunicarse y relacionarse con los demás. Pero hay algo que también es negativo, ya que también se ejerce presión en algunos jugadores en cuanto a su rendimiento deportivo y a la discriminación que se produce entre uno y otros jugadores.

Se acostumbra a evaluar a los deportistas con alguno de los tres aspectos siguientes:

- 1) Motivos e intereses para entrenar y para competir.
- 2) Nivel de auto-confianza en el aspecto físico, de habilidad motora.



3) Establecimiento de objetivos a corto o mediano plazo, tanto en la mejora de las habilidades, como de las metas competitivas, habitualmente a partir de entrevistas.

4) Metas del jugador en cuanto al equipo y su rendimiento competitivo

Igualmente coincidimos con los planteamientos de Rudik y Judanov (1990), al expresar qué: el objetivo general de la preparación Psicológica es el desarrollo de las cualidades psíquicas que el deportista necesita para alcanzar un alto nivel de perfeccionamiento deportivo, la estabilidad psíquica y la disposición para intervenir en competencias de envergadura

Sin embargo, a menudo resulta que las cualidades físicas y psíquicas y la preparación técnica y psicológicas se analizan por separado y con esto es como si nosotros la pusiéramos a una contra otra. ¿Pero acaso no depende el proceso de formación de las cualidades físicas de la fuerza o a la resistencia de la estructura de las cualidades volitivas, de la cualidad del objeto, la entereza y la perseverancia? ¿Acaso el dominio de las técnicas de los movimientos no se determina con tales cualidades psicológicas como la capacidad, el aprendizaje la resistencia o la variedad de los estereotipos dinámicos, la sutileza de la sensaciones musculares motoras y la actitud de las percepciones? ¿Acaso los índices cualitativos de las acciones técnicas del deportista no están relacionados con sus particularidades individuales de recepción y transformación de la información, con la particularidad de razonamiento operativo y la memoria operativa?

En la característica definición psicológica de la actividad deportiva inevitablemente entra mucho de aquello que es objeto de investigación directa del fisiólogo, del biomecánico del quinesiólogo, etc. En parte por esa amplitud de manifestación de los factores psicológicos en las competencias deportivas y porque ellos están siempre estrechamente entrelazados con otros factores es muy fácil determinar en qué, completamente en el caso dado, se manifestaran las particularidades psicológicas específicas de los contrarios.

Se dice: “Este deportista está preparado psicológicamente mejor y por eso venció”, “este equipo está mejor ‘ajustado’ al juego, eso lo condujo a la victoria”. Pero raramente nosotros podemos decir con firmeza en qué consiste ese “mejor”, no podemos dar características cualitativas y cuantitativas del “mejor”.



No siempre ayuda una buena preparación técnica (por cierto, en el caso dado ambos contrarios son suficientemente técnicos). Algunos factores psicológicos, exteriormente no perceptibles enseguida, garantizan la rapidez y fundamentalmente la calidad de ejecución de la acción dentro del juego. Cualquier entrenador y deportista calificado debe conocer su cuadro psicológico y en especial aquella parte de su estado psicológico que induce a la actuación de los deportistas (su motivación).

La motivación es el motor de la conducta, su puesta en marcha. La motivación es necesaria en toda actividad psíquica, supone la existencia de una necesidad no satisfecha y es vivida como una inquietud o tensión que sólo desaparece cuando se alcanza el objeto deseado, ya sea real o ideal. La motivación de una conducta puede deberse a impulsos y necesidades de la persona, como así también a los incentivos provenientes del mundo exterior. Las distintas escuelas psicológicas han elaborado teorías sobre la motivación de la conducta. Algunas afirman que existen motivos básicos comunes para todas las personas y que ellos actúan desde el comienzo de la vida misma. Otras afirman que las motivaciones de cada uno dependen de factores individuales y su relación con las circunstancias que se van sucediendo.

La motivación debe analizarse también como una de las habilidades psicológicas que se requieren para convertirse en un deportista efectivo. Es clave en cualquier actividad humana, y en los ámbitos deportivos, el rendimiento y los buenos resultados tienen mucho que ver con el nivel de motivación que tienen las personas. La motivación explica la energía con la que hacemos algo, la persistencia en la actividad, y la dirección que toma nuestra conducta.

La motivación aporta los indispensables componentes energéticos y direccionales la conducta del deportista. La psicología de la motivación ha tenido y tiene un puesto relevante en el panorama de la psicología científica en general y de la psicología del deportista en particular (Marrero, G., Martín-Albo, J. y Núñez, J. L., 1999)

Inicialmente, sobre todo en Europa del este, los estudios de motivación en el deporte, encabezados por Puní y Rudick, se concentraron en la intensidad del motivo deportivo. Solo motivos verdaderamente fuertes son capaces de movilizar la enorme energía que necesita un deportista para entrenar en condiciones adversa y para superar



determinadas marcas y resultados competitivos. La fortaleza de los motivos deportivos proviene de las necesidades que con él se relacionan.

Como expresó Calviño, M.(2000), son las necesidades las generatrices de la dinámica instituyente del aparato `psíquico ellas se asocian a las experiencias de satisfacción e insatisfacción, experiencia básicas e instituyentes de los dinamismo de mantenimiento (repetición), desplazamiento (compensación, equilibrio),reelaboración (superación, creación), etcétera. El origen de los motivos deportivos se puede hallar en diversos acontecimientos, coyunturas y vivencias proveniente de familiares y amigos deportistas, en la existencia de una instalación deportiva cercana, en las satisfacciones personales que provoca su práctica, como ejercitación de capacidades, perfeccionamiento estético corporal, promoción de salud y de relaciones sociales, en el goce por representar grupos y colectivos de pertenencia, etc.

1.5 Conceptos generales.

Para entender mejor este aspecto hay que remitirse a algunos conceptos sobre motivación que plantean diferentes autores

La motivación es aquel aspecto de la realidad personal (externa o interna) que nos mueve, e imprime orientación y energía a los deseos e intenciones del hombre hasta el punto de hacerlos actuar en la dirección de su logro y realización (Romero 1995).

El concepto de motivación se remonta a los antiguos griegos Sócrates, Platón y Aristóteles. Platón (discípulo de Sócrates) creía en un alma organizada de forma jerárquica con elementos nutritivos, sensitivos y racionales. Aristóteles discípulo de Platón durante 20 años, conservó el concepto de alma jerárquica aunque empleando terminología ligeramente distinta. Las partes nutritivas y sensitivas estaban relacionadas con el cuerpo y eran de naturaleza motivacional, aportando motivos de crecimiento corporal y de quietud (nutritivos) y experiencias sensoriales como placer y dolor (sensitivos); la parte racional contenía todos los aspectos intelectivos del alma, estaba relacionada con ideas, era intelectiva por naturaleza e incluía “la voluntad”. Cientos de años más tarde el alma tripartita de los griegos quedó en un alma de dos partes, las pasiones del cuerpo y la razón de la mente; Tomás de Aquino, por ejemplo sugirió que el cuerpo aportaba los impulsos motivacionales irracionales basados en el placer,



mientras que la mente aportaba motivos racionales basados en la voluntad (Reeve, 1995).

En la era moderna (post renacimiento), René Descartes impulsó una distinción entre los aspectos pasivos y activos de la motivación. Para él, el cuerpo era un agente pasivo de la motivación mientras que la voluntad era el agente activo. Descartes creía que los motivos podían emerger tanto del cuerpo como de la voluntad, esta última era el motor que iniciaba y dirigía la acción decidiendo si actuar y qué hacer mientras se actuaba; al asignarle a la voluntad poderes absolutos sobre la motivación, Descartes le dio a la filosofía la primera gran teoría de la motivación: la voluntad (Reeve, 1995).

Por otra parte el determinismo biológico de Charles Darwin hizo un aporte a la psicología, para explicar la conducta no aprendida y automatizada, propuso la idea del instinto; este podía explicar lo que no pudo explicar la voluntad de los filósofos, es decir, de donde venían las fuerzas motivacionales. Los instintos venían de la herencia genética del individuo, que era una sustancia física. El instinto de Darwin se asemejaba a una serie de reflejo complejos heredados. Más tarde William James fue el primer psicólogo en popularizar una teoría de instinto de la motivación humana, atribuyendo a los seres humanos 20 instintos físicos y 17 instintos mentales; para él los instintos eran predisposiciones a la conducta dirigidas a conseguir metas (Reeves, 1995)

Otras teorías sobre la motivación. (Garzarrelli, 2000)

Otra forma de caracterizar a las necesidades es la de “necesidades primarias” y “necesidades secundarias”. Las necesidades primarias se corresponden con los tres primeros puntos de Maslow y las secundarias ubicadas en los dos últimos estilos de necesidad, las de estima y autorrealización.

Como puede observarse las necesidades secundarias están innegablemente vinculadas a los procesos de aprendizaje en el área de lo social.

Entre las actuales investigaciones respecto de las motivaciones es interesante destacar los trabajos de Heckhausen (1974), quien aporta lo siguiente”. La forma como se comportan unas personas en una situación dada depende, en gran parte, de las especiales condiciones estimulantes de esta situación.



Son las probabilidades vividas de los posibles resultados de unas acciones, así como la esperanza de las consecuencias ligadas a ellas, las que motivan una conducta adecuada a una situación determinada: y se escogen y realizan tales acciones por cuanto prometen las consecuencias más positivas (deseadas), o lo menos negativas posibles (indeseadas)...Las diferencias individuales no son casuales, muestran una cierta estabilidad en el sentido histórico de la vida. Con el fin de aclarar estas otras diferencias individuales de la conducta en idénticas condiciones estimulantes de la situación, se emplea en la psicología moderna de la motivación el concepto aclaratorio de motivo.

El concepto de motivo expresa, por ejemplo, por qué se diferencian unas personas de otras en cuanto a las expectativas generales de éxito o fracaso de sus acciones; lo mismo ocurre con los valores normativos obligatorios para ellas, que intentan alcanzar o conservar; otro tanto sucede con los factores causales preferidos a los que se inclinan para intentar explicar los resultados de sus acciones. Para cada situación concreta no existe un motivo propio. Los motivos son, más que nada, unas disposiciones valorativas altamente generalizadas para “situaciones básicas” individuales, que, en último término, se fundamentan en la forma de la existencia humana, por la necesidad del sustento y la conservación de la existencia de acuerdo con unas condiciones vitales dadas. En estas situaciones fundamentales se encuentra el ser humano repetidas veces en el transcurso de su vida. Por ello mismo, los motivos pueden considerarse como deseos recurrentes. Uno de estos deseos recurrentes, es por ejemplo, el motivo de esfuerzo y rendimiento, el cual ha ido creciendo y configurándose en unas situaciones fundamentales temáticas del rendimiento, posibilitando la autorregulación de una acción supeditada a un objetivo. Los motivos, por lo tanto, no son innatos, sino que son unas disposiciones aprendidas. Ello tiene incluso validez para motivos corporales, es decir, para la satisfacción de necesidades orgánicas como el hambre y la sed.

Este es un punto en el que aparecen convergir aquellos aspectos que la teoría psicoanalítica posee respecto del instinto, anteriormente mencionados.

Continuando con Heckhausen (1995), leemos que “...los motivos por lo tanto, designan las diferencias entre peculiaridades individuales perdurables, que han ido surgiendo durante el desarrollo (ontogenia) de una determinada situación fundamental. Por el



contrario, la motivación es algo que depende de una situación y de un acontecimiento a corto plazo de tiempo. Con ella se designan los factores y procesos actuales que, en condiciones concretas de estímulo, conducen a unas acciones hasta su finalización. Los factores de los motivos solo constituyen una parte del acontecimiento motivacional”.

Señala Thomas (1998) que “puesto que suelen confundirse los conceptos de motivo y de motivación, deben subrayarse las consecuencias del concepto de Heckhausen, es decir, los motivos son como unos deseos que siempre retornan, que acompañan al ser humano durante toda su vida”.

Se podría homologar este concepto a la idea de fantasía, o de ensueños del yo, por medio de los cuales, el hombre otorga sentido a su vida.

Para Thomas, en su lectura de Heckhausen:

1. Los motivos no son algo innato, sino aprendido.
2. Los motivos son la sedimentación de experiencias de larga duración y están formados por imágenes sumamente generalizadas de objetivos y de expectativas de acción.
3. Entre las diversas situaciones que se le presentan al ser humano cuando debe interactuar. Los motivos no conducen directamente a la acción. Primero hace falta que los hagan despertar y los impulsen las condiciones situacionales correspondientes. De esta manera influyen en la motivación momentánea que por su parte, dirige la conducta.
4. Los motivos empiezan a formarse durante la primera época del desarrollo. Se van consolidando de forma creciente y se convierten en unos sistemas relativamente perdurables, que dirigen la conducta individual
5. Toda persona posee el correspondiente sistema de motivos para cada situación fundamental con sus estímulos recurrentes (por ejemplo, poder, agresión, rendimiento, integración social). La conducta de cada persona se ve afectada, en ocasiones, por la motivación del contacto, la motivación agresiva, la motivación del poder, la motivación de la ayuda, la motivación del rendimiento. Solo que la expresión y la orientación que tome aquella en cada caso concreto dependerá de las particularidades del desarrollo individual de los motivos.



6. De acuerdo con la experiencia, el sistema individual de motivos estará orientado en forma de búsqueda o de prevención, determinado con mayor fuerza por la esperanza de la satisfacción o por el temor a la insatisfacción.

De esta forma todo motivo puede ser dividido toscamente en dos tendencias parciales: la agresión y la inhibición agresiva, la esperanza en un contacto y el temor a ser rechazado, la esperanza de adquirir poder y el temor a perderlo, la esperanza del éxito y el miedo al fracaso. “Los individuos se diferencian de acuerdo con la tendencia parcial que en ellos predomine” (Heckhausen, 1974)

Tipos de motivación.

Existen diversas clasificaciones de motivación en función de diferentes criterios de las cuales una es comúnmente aceptada por la mayoría de investigadores y especialistas (Bakker, Whiting y Van der Brug, 1992; González, 1997; Duda, Chi, Newton, Walling y Catley, 1995; Brière, Vallerand, Blais y Pelliter, 1995; Weinberg y Gould, 1996; Chantal, Guay, Dobрева-Martinova y Vallerand, 1996), y es: motivación intrínseca y motivación extrínseca.

González (1997), define de forma muy sencilla la motivación intrínseca (M.I.) como la práctica de un deporte por el placer inherente al mismo.

En el caso de la motivación extrínseca (M.E.), podemos decir que se basa en tres conceptos (Reeve, 1994):

- a) Recompensa: objeto ambiental atractivo que se da al final de la secuencia de conducta y que aumenta la probabilidad de que esta conducta se vuelva a repetir.
- b) Castigo: objeto ambiental no atractivo que se da al final de la secuencia de una conducta y que reduce las posibilidades de que ésta se vuelva a dar.
- c) Incentivo: objeto ambiental que atrae o repele al individuo a que realice o no realice una secuencia de conducta.

La motivación según Deci y Ryan (1985), citado por Matín-Albo (1998), corresponde a un estado de no regulación, y es diferente de las motivaciones intrínseca y extrínseca. Este término se refiere al individuo que ya no percibe las contingencias entre sus acciones y los resultados que él se propone.



Los conceptos de motivación intrínseca y extrínseca no son excluyentes, sino que pueden darse de manera conjunta, sumándose una a la otra. Por ejemplo, un nadador puede practicar la natación porque le gusta y además porque le pagan por hacerlo.

La M.I. es aquella que tiene el propio nadador, y es una mezcla de distintas circunstancias relacionadas en muchas ocasiones con aspiraciones personales.

El motivo se deriva de la propia práctica deportiva. Estos atletas participan en los entrenamientos y competencia por el placer que proporciona la actividad, sin buscar de manera especial beneficios externos, los atletas con motivación intrínseca disfrutan el hecho de sentirse competentes y con control sobre la actividad que enfrentan. Esta motivación es responsable de la iniciación y la persistencia de la conducta,

La M.E. es aquella que proviene del exterior y que solemos adjudicar a las características del deporte o las propuestas del propio entrenador.

La motivación extrínseca se relaciona con las consecuencias y beneficios de la práctica deportiva. Los atletas participan en los entrenamientos y competencias para obtener satisfacciones no relacionadas directamente con la práctica. Se involucran en la actividad deportiva cuando aprecian que, por su conducta, obtendrán consecuencias positivas o deseables o, evitarían una consecuencia negativa. Por lo tanto, la conducta no se realiza por sí misma, sino por la búsqueda de recompensas externas. A nuestro juicio es difícil encontrar un deportista motivado solo en una de estas direcciones. Ambas coexisten, y el predominio de una de ellas –muchas veces coyuntural- influye con determinación en la conducta deportiva. Ajenos a un maniqueísmo simplista, hay que decir que no solo la motivación intrínseca se asocia al buen rendimiento. En determinadas situaciones deportivas y nivel de dominio técnico, las motivaciones extrínsecas parecen potencial el desempeño cuando coexisten en determinada magnitud con sus homologas intrínsecas. Se habla de la conveniencia de manipular la dimensión intrínseca vs. extrínseca y de las posibilidades que esta acción tiene en el terreno psicopedagógico.

Teniendo en cuenta las grandes variaciones intersituacionales e interindividuales que observa un psicólogo del deporte en su trabajo dentro de un equipo, parece conveniente



considerar tres bloques de motivos que permiten la orientación psicológica y pedagógica: motivos procesales, instrumentales y de contenido.

Bloque de motivos procesales. Puede incluirse en esta categoría la agrupación de motivos de carácter determinante y de esencia respecto a la motivación del deportista son motivos de profunda determinación, generadores de energía y dirección a partir de necesidades vinculada estrechamente a la actividad física y deportiva general, que se expresan en el placer que el atleta experimenta al desarrollar sus posibilidades funcionales, en este caso deportivas. En el bloque procesal puede incluirse los motivos de logros y la dimensión intrínseca extrínseca.

Bloques de motivos instrumentales. Pueden incluirse en esta categoría la agrupación de motivos de viabilización de la energía y la dirección, que se refieren a la inmediatez competitiva y el resultado. Están relacionados con el modo concreto en que se aproxima el deportista al objetivo deportivo partir de la alimentación procesal, los motivos instrumentales se ligan más a la ejecución práctica y a la aproximación del deportista al reto competitivo.

En el bloque instrumental se incluyen cualidades que se encuentran generalmente determinadas por el estado de la forma deportiva (grado desarrollo de capacidades físicas, técnicas y tácticas) y por intensidad y cualidad de los motivos procesales. Su carácter instrumental puede reflejar estilos o patrones de enfrentamiento condicionados o aprendidos ante situaciones estresantes, que les otorgan algún grado de libertad. En el bloque instrumental se incluyen tendencias motivacionales como expectativa de éxito vs. Eficacia y orientación a logro. (Duda, 1994, Moreno ,2000)

Bloque de motivos de contenido. Puede incluirse en esta categoría a la agrupación de motivos de expresión concreta coyuntural de la energía y la dirección, de orientación personal y social. Estos motivos tienen un carácter mas externo o superficial y están influidos por el contexto social deportivo, la experiencia vital, la personalidad y la situación actual del deportista. en el bloque de contenido se influyen motivos materiales, de reconocimientos personal, de autoafirmación deportiva y personal lógica y supraindividuales, de marcado carácter social. Son motivos más trabajables y reconocibles por cuyo conductor puede ascenderse (psicológica y pedagógicamente)



a los instrumentales y procesales, de mayor capacidad reguladora en la personalidad del deportista. El bloque de contenido incluye motivos materiales, de reconocimientos, de autoafirmación deportiva, de autoafirmación personalológica y supraindividuales.

El ciclo motivacional.

Si se enfoca la motivación como un proceso para satisfacer necesidades, surge lo que se denomina el ciclo motivacional, etapas son las siguientes:

- a) Homeostasis. Es decir, en cierto momento el organismo humano permanece en estado de equilibrio.
- b) Estímulo. Es cuando aparece un estímulo y genera una necesidad.
- c) Necesidad. Esta necesidad (insatisfecha aún), provoca un estado de tensión.
- d) Estado de tensión. La tensión produce un impulso que da lugar a un comportamiento o acción.
- e) Comportamiento. El comportamiento, al activarse, se dirige a satisfacer dicha necesidad. Alcanza el objetivo satisfactoriamente.
- f) Satisfacción. Si se satisface la necesidad, el retorna a su estado de equilibrio, hasta que otro estímulo se presente. Toda satisfacción es básicamente una liberación de tensión que permite el retorno al equilibrio homeostático anterior.

El ser humano se encuentra inmerso en un medio circundante que impone ciertas restricciones o ciertos estímulos que influyen decididamente en la conducta humana. Es indudable también que el organismo tiene una serie de necesidades que van a condicionar una parte del comportamiento humano. Así, por ejemplo, cuando tenemos hambre nos dirigimos hacia el alimento. Allí tenemos una conducta. Cuando tenemos hambre, en nuestro organismo se ha roto un equilibrio; existe, por tanto, un desequilibrio que buscamos remediar; entonces el organismo actúa en busca de su estado homeostático. El estado "ideal" sería el de tener el estómago lleno; pero cuando este equilibrio se rompe, inmediatamente nuestros receptores comunican al sistema nerviosa central que el estómago está vacío y que urge volver a llenarlo para mantener la vida. Entonces ese equilibrio, ese estado homeostático, se rompe y el organismo busca restaurarlo nuevamente. Sin embargo, recuérdese que la homeostasis no es absoluta sino dinámica, en el sentido de permitir el progreso.



El organismo al accionar la conducta, no siempre obtiene la satisfacción de la necesidad, ya que puede existir alguna barrera u obstáculo que impida lograrla, produciéndose de esta manera la denominada frustración, continuando el estado de tensión debido a la barrera que impide la satisfacción. La tensión existe o no liberada, al acumularse en el individuo lo mantiene en estado de desequilibrio. Sin embargo, para redondear el concepto básico, cabe señalar que cuando una necesidad no es satisfecha dentro de un tiempo razonable, puede llevar a ciertas reacciones como las siguientes:

- a) Desorganización del comportamiento (conducta ilógica y sin explicación aparente).
- b) Agresividad (física, verbal, etc.)
- c) Reacciones emocionales (ansiedad, aflicción, nerviosismo y otras manifestaciones como insomnio, problemas circulatorios y digestivos, etc.)
- d) Alineación, apatía y desinterés.

Lo que se encuentra con más frecuencia en la industria es que cuando las rutas que conducen al objetivo de los trabajadores están bloqueadas, ellos normalmente “se rinden”. La moral decae, se reúnen con sus amigos para quejarse y, en algunos casos, toman venganza arrojando la herramienta (en ocasiones lo que se encuentra con más frecuencia en la industria es que, cuando las deliberadamente) contra la maquinaria, u optan por conductas impropias, como forma de reaccionar ante la frustración.

1.6 Aprendizaje de la motivación.

Algunas conductas son totalmente aprendidas; precisamente, la sociedad va moldeando en parte la personalidad. Nacemos con un bagaje instintivo, con un equipo orgánico; pero, la cultura va moldeando nuestro comportamiento y creando nuestras necesidades. Por ejemplo, mientras en una ciudad occidental, cuando sentimos hambre vamos a comer un bistec o un pescado, o algo semejante, en China satisfacen el hambre comiendo perros. Allí el perro constituye un manjar exquisito. En nuestra cultura sea situación no está permitida. Asimismo, en nuestra cultura es importante usar cuchillo, el tenedor, las servilletas, hay que sentarse de cierta manera, etcétera para satisfacer la urgencia de alimento. De ninguna manera nos sentamos a comer con los dedos cuando vamos a un restaurante.



Las normas morales, las leyes, las costumbres, las ideologías y la religión, influyen también sobre la conducta humana y esas influencias quedan expresadas de distintas maneras. Tal vez se les acepte e interiorice como deberes, responsabilidades o se las incorpore en el autoconcepto propio; pero también se las puede rechazar. En cualquiera de tales casos, esas influencias sociales externas se combinan con las capacidades internas de la persona y contribuye a que se integre la personalidad del individuo aunque, en algunos casos y en condiciones especiales, también puede causar la desintegración. Sucede que lo que una persona considera como una recompensa importante, otra persona podría considerarlo como inútil. Por ejemplo, un vaso con agua probablemente sería más motivador para una persona que ha estado muchas horas caminando en un desierto con mucho calor, que para alguien que tomó tres bebidas frías en el mismo desierto. E inclusive tener una recompensa que sea importante para los individuos no es garantía de que los vaya a motivar. La razón es que la recompensa en sí no motivará a la persona a menos que sienta que el esfuerzo desplegado le llevará a obtener esa recompensa. Las personas difieren en la forma en que aprovechan sus oportunidades para tener éxito en diferentes trabajos. Por ello se podrá ver que una tarea que una persona podría considerar que le producirá recompensas, quizá sea vista por otros como imposible.

El mecanismo por el cual la sociedad moldea a las personas a comportarse de una determinada manera, se da de la siguiente manera:

- 1) El estímulo se activa.
- 2) La persona responde ante el estímulo.
- 3) La sociedad, por intermedio de un miembro con mayor jerarquía (padre, jefe, sacerdote, etc.), trata de enseñar, juzga el comportamiento y decide si éste es adecuado o no.
- 4) La recompensa (incentivo o premio) se otorga de ser positivo. Si se juzga inadecuado, proporciona una sanción (castigo).
- 5) La recompensa aumenta la posibilidad de que en el futuro, ante estímulos semejantes, se repita la respuesta prefijada. Cada vez que esto sucede ocurre un refuerzo y, por tanto, aumentan esa conducta se dice que ha habido aprendizaje.



6) El castigo es menos efectivo; disminuye la probabilidad de que se repita ese comportamiento ante estímulos semejantes.

7) El aprendizaje consiste en adquirir nuevos tipos actuales o potenciales de conducta. Este esquema no sólo es válido para enseñar normas sociales sino, además, cualquier tipo de materia. Una vez que se ha aprendido algo, esto pasa a formar parte de nuestro repertorio conductual.

“En lo que atañe a la motivación, es obvio pensar que las personas son diferentes: como las necesidades varían de individuo a individuo, producen diversos patrones de comportamiento. Los valores sociales y la capacidad individual para alcanzar los objetivos también son diferentes. Además, las necesidades, los valores sociales y las capacidades en el individuo varían con el tiempo.

Si partimos del supuesto que nos indica que una necesidad es una carencia que un organismo y sistema tiene para desempeñarse correctamente.

El término necesidad se define por: la carencia de algo que se siente fundamental para el desarrollo del individuo. Esencialmente está dada por la discrepancia entre una situación real en la cual se encuentra en ese momento y la situación deseada, que sea posible, por lo tanto la necesidad se determina por la diferencia entre lo posible menos lo actual y se expresa de la siguiente forma: $(N = P - A)$.

Pascual (2019), la define de la siguiente forma... “interpretado como necesidad la identificación de algo o la comparación con niveles deseables dignos de ser alcanzados. Ellas se pueden clasificar en individuales, grupales y a nivel de toda la sociedad. Mientras que atendiendo a las magnitudes del sistema pueden ser: macro necesidades y micro necesidades.

Las motivaciones surgen cuando el individuo encuentra el objeto que satisface sus necesidades. La motivación es la fuerza que arrastrará al niño en su adquisición de nuevos conocimientos. El proceso de aprender requiere un esfuerzo personal y el niño sólo se involucrará si descubre una razón para hacerlo. La motivación es la capacidad de encontrar, una razón por la cual merezca la pena el esfuerzo.

Para que el alumno pueda darle un sentido a la adquisición de un nuevo conocimiento tiene que poder relacionarlo con cosas que ya sabe, con su experiencia personal o con



sus intereses, y debe entender que ese nuevo aprendizaje le permitirá resolver otros problemas y comprender cosas que hasta ahora le eran inaccesibles.

La motivación hacia el movimiento. Según datos de algunos centros de investigación, el 40% de la población realiza algún tipo de actividad física de forma continuada. Este porcentaje aumenta en los niños ya que la necesidad de movimiento es prácticamente vital. Las razones que mueven a un sujeto a involucrarse en una práctica deportiva son, según Antón (1997), muy diversas como por ejemplo, la búsqueda de recompensas, éxito personal, liberación de energía vital, tener relaciones sociales, etc.

Los primeros estudios sobre motivación en el deporte comenzaron en los años 70, según Escartí y Servillo (1994). Estos autores citan a Adelman y Wood (1976), en una investigación sobre las razones para hacer el deporte, destacando la competencia, estar en forma y la afiliación. Con relación a las razones sobre el abandono de la práctica deportiva, citar a Orlick (1973) que en diferencia entre mayores y menores de 10 años. En los menores de 10 años los motivos son la falta de juego o el aburrimiento, mientras que en los mayores son el conflicto de intereses (otras actividades extracurriculares) o la falta de tiempo. El énfasis en la competición o el rechazo por parte del entrenador son otras razones frecuentes.

Siguiendo a Antón (1997), la motivación es la razón que dirige la conducta, la fuerza y la naturaleza del esfuerzo que impulsa al deportista para lograr su objetivo. Este autor afirma que en el campo del entrenamiento deportivo nos encontramos deportistas con distintos intereses. Los hay motivados por la necesidad de movimiento y liberación de energía que se satisfacen plenamente con el propio juego, aunque hay que frenar sus ímpetus. Otros buscan la afirmación de sí mismo, a través del éxito personal en cada acción, aunque con el peligro de que tratan de anular al compañero. Los hay que utilizan el deporte como forma de compensación de fracasos en otras facetas (estudios, familia), buscando el éxito aunque en ocasiones de forma inconstante. Algunos están motivados exclusivamente por el interés competitivo buscando la victoria con ahínco en los partidos, pero a veces desmotivándose en los entrenamientos.

Profundizando en los motivos por los que practica deporte, Bakker y otros (1993) destacan, entre otros: la necesidad de sentirse competente en un determinado



comportamiento, necesidad de afiliación (amistades), necesidad de moverse o jugar, salud, etc. En una comparación entre atletas competitivos y recreativos, en los primeros destaca el rendimiento y la competición como motivaciones más importantes con respecto a los segundos. En los atletas recreativos es mayor el motivo por el recreo, la forma física o la compañía que en los deportistas competitivos. Estos autores consideran que la motivación hacia el deporte es fundamentalmente intrínseca ya que se suele practicar sin indicios de gratificación externa unida a la conducta.

La figura del entrenador merece una atención especial por la influencia que tiene en la motivación de los deportistas (Marten, et al., 1994). Su comportamiento puede ser causa para continuar con la práctica o para el abandono. La credibilidad, la empatía y el poder en reparto de premios y castigos influyen decisivamente en la motivación de los deportistas.

En definitiva, Knapp (1981), afirma que la motivación es el factor más importante para la adquisición de una habilidad motriz. Escartí y Cervelló (1994), comentan que el entorno del deporte está considerado como una motivación de logro por buscar excelencia, aunque, la influencia del éxito o del fracaso es diferente en cada persona estos autores concluye que en general, el deporte aumenta el sentimiento de competencia en resultados o juicios tanto en el ámbito cognitivo como social o físico.

Hemos analizado anteriormente que motivar a los entrenamientos es uno de los problemas mas significativos de la mayoría de lo profesores.

Los niños pequeños se motivan a través de situaciones lúdicas mientras que a los niños de mas edad (a partir de los 11 años) también les gusta que se reconozca su perfección en los movimientos, es decir, que cuanto mas habilidad logre mas se motivara hacia la tarea (Knapp, 1981).

Motivos para la participación en los deportes.

Debemos tener en cuenta que estos motivos no siempre son conscientes, esto es: su poder motivacional a menudo no es conocido ni identificable como propio por el sujeto-deportista.

1. Motivo de Afiliación (necesidad de socializarse), sobre todo presente en la infancia y adolescencia.



2. Necesidad de Exhibirse: agradar a otros, interesar, asombrar, conmover, sorprender, destacarse.
3. Necesidad de Éxito y Autonomía (pugnar por la independencia).
4. Necesidad de Rendimiento: superar los propios límites y competir con terceros.
5. Placer intrínseco: bienestar psicofísico que el individuo encuentra en la actividad deportiva.
6. Necesidad de construcción: organizarse y constituirse a partir del reconocimiento, (sobre todo en la infancia), del propio cuerpo y sus movimientos. Debemos recordar lo dicho por Freud, acerca de que "el Yo es ante todo un Yo corporal"
7. Necesidad de sublimar impulsos agresivos propios de la naturaleza humana, que encuentran en el deporte una vía de expresión socialmente aceptada y valorada.
8. Necesidad de Dominio: Se refieren a la necesidad de influir en otros o controlarles.
9. Necesidad de Jugar, aspecto lúdico del deporte: el deporte en tanto medio para relajarse, distraerse, entretenerse.

Motivación para el rendimiento.

Para que el resultado de una acción integral, pueda considerarse como rendimiento, señala Heckhausen, existen cuatro condiciones básicas.

Primero, deberá contarse con que la actividad puede llegar a tener tanto éxito como fracasar. En segundo lugar, cualquier actividad deberá poder diferenciarse según su respectivo grado de dificultad. En tercer término, deberá existir una medida previa de calidad, que sea reconocida como válida por todos. Y por último y muy importante, es que el efecto de la actividad deberá repercutir sobre uno mismo en tanto persona.

En términos generales, motivar un rendimiento tendrá que ver con el empeño, el esfuerzo que ponga una persona para obtener un determinado nivel de calidad. Todo ser humano busca siempre, por medio del mejor rendimiento, basado en experiencias previas acumuladas, incrementar su "back-ground".

Como hemos señalado con anterioridad, la fijación de metas posibles, permite que el rendimiento se manifieste en forma amplia y sobre la base del suficiente y adecuado nivel de expectativas.



Hay personas que sin saberlo, se motivan para obtener bajos rendimientos, lo que se halla acorde con su propia estructura de personalidad; pero, cuando una persona se fija metas acordes con sus posibilidades reales, el rendimiento obtenido siempre es mayor, más perdurable y de mejor calidad.

El desarrollo conceptual (según Cantón Rivera 1990)en este campo ha transcurrido paralelo al cambio de orientación respecto al objeto de estudio, desde un interés centrado inicialmente en el deportista y su motivación, hacia un planteamiento ecológicamente válido, centrado en la actividad que el sujeto desarrolla, ampliándose por lo tanto el número de elementos a tener en cuenta en su estudio y aplicación (público, entrenadores, compañeros de equipo y contrarios, árbitros, normativa, instalaciones, etc.).

Ha permanecido constante el interés por el estudio de los motivos que inducen a las personas a iniciarse en la práctica físico-deportiva, a finalizarla, o a cambiar de actividad. Pese a que en ocasiones se ha producido una cierta confusión entre éstos y los propios procesos motivacionales (Cantón, 1999), se han podido establecer algunas conclusiones de alcance, sobre todo para orientar las intervenciones preventivas o paliativas enfocadas a la mejora de la motivación. Aunque las investigaciones utilizan variadas metodologías o sistemas de clasificación y recogida de información de grupos muy diferentes (por ejemplo, aficionados a un deporte por motivos recreativos y deportistas de élite), de su conjunto cabe extraer algunas conclusiones generales (Bakker, Whiting y van der Brug, 1993):

1. En la base de una práctica deportiva determinada puede haber muy diferentes motivos, si bien existen motivos relativamente específicos de alguna actividad, por ejemplo, el placer intrínseco de nadar.
2. La diversión y el placer aparecen como dos de los más importantes motivos. El motivo de afiliación y el deseo de logro y de excelencia aparecen también en muchas investigaciones. Los motivos de salud y la necesidad de compensar las cargas del estudio y el trabajo juegan asimismo un cierto papel.
3. La participación en el deporte parece tener un destacado valor intrínseco.

4. Además de los motivos específicos, los restantes son atribuibles en parte a la necesidad básica de demostrar competencia.

5. Las diferencias entre los deportistas y el no-deportista en cuanto a los motivos para participar en el deporte parecen ser pequeñas, aunque el motivo de logro destaca en los primeros.

6. A menudo intervienen también motivos antagónicos de cuya relación va a depender la fuerza de la motivación en un momento determinado.

En conjunto, en los trabajos publicados encontramos cierta tendencia a la integración de perspectivas teóricas y metodológicas y una propensión, igualmente clara, a analizar estos procesos en su interrelación con los restantes procesos psicológicos básicos y particularmente los de naturaleza cognitiva (Mayor y Cantón, 1995b). Por otra parte, la consideración interaccionista, global y multifacética del comportamiento humano, ha llevado a proponer a la acción como unidad de análisis y a la actividad como objeto de estudio de la psicología frente a cualquier reduccionismo conductual o fisiológico (Garrido, 1996). En un plano formal, hay que añadir el recurso a modelos explicativos enfocados como "programas de investigación" (Lakatos), que evitan la rigidez introducida por los modelos explicativos basados en la idea de la supervivencia del paradigma más fuerte y la desaparición de los restantes, y que suponen la convivencia durante tiempo entre distintos marcos teóricos. Por contra, parece posible establecer relaciones entre las distintas aportaciones conceptuales de manera complementaria e incluso integrables en un marco teórico explicativo común (Cantón, 1999).

Como ocurre en otras parcelas de la psicología, las orientaciones cognitivas sobresalen entre la diversidad de enfoques teóricos, hasta tal punto que es frecuente hablar de los procesos "cognitivo-motivacionales y afectivos" que intervienen en la conducta. Así pues, el cambio fundamental puede concretarse en la progresiva sustitución de los enfoques mecanicistas, que habían reducido el sujeto psicológico a mero receptor de la estimulación y respondiente ante la misma, por las distintas teorías cognitivas, las cuales suponen un sujeto activo cuya acción se inicia obedeciendo, primordialmente, a la interpretación subjetiva del contexto de logro.



Las numerosas líneas teóricas desarrolladas en el ámbito de la actividad física y el deporte, se concretan en una serie de teorías y modelos, habitualmente provenientes de otras áreas de aplicación, que pueden establecerse en las siguientes:

1. Teorías de la necesidad de logro (Atkinson, 1974; McClelland, 1961).
2. Teorías de la ansiedad de prueba (Mandler y Sarason, 1952).
3. Teorías de la expectativa de reforzamiento (Crandall, 1963).
4. Teorías de la atribución (Weiner, 1986).
5. Teorías de la auto-eficacia (Bandura, 1977).
6. Teorías de la competencia percibida (Harter, 1981).
7. Teorías de orientación de meta de logro (Duda, 1993).
8. Teorías de motivación intrínseca (Deci y Ryan, 1985)
9. Teorías de planificación de objetivos (Locke y Latham, 1990)

De todas ellas, por su relevancia teórica y volumen de investigación generado, podemos destacar las orientaciones derivadas de la motivación de logro y las centradas en la relación entre el arousal, la ansiedad y la ejecución. Asimismo, en estos últimos años han ido cobrando importancia los trabajos que parten de las perspectivas de meta como eje explicativo, integrando contenidos derivados de las teorías de la autoeficacia, las expectativas, las orientaciones de meta y la perspectiva de logro (Martín-Albo, 1999).

Son muchas las conclusiones que se van generando a partir de las diversas investigaciones sobre los componentes motivacionales y emocionales en el deporte, algunas de ellas con gran cantidad de evidencia empírica acumulada. A modo de ejemplos podríamos mencionar la afirmación de que los deportistas con niveles de motivación de logro elevados prefieren situaciones de riesgo de dificultad moderada, mientras que los que presentan un bajo nivel tienden a elegir tareas muy fáciles o muy difíciles (Mayor y Cantón, 1995a); que la tendencia a evitar el fracaso guarda relación con la ansiedad de los sujetos y a eludir situaciones de evaluación como las competiciones deportivas; que las recompensas extrínsecas pueden afectar a la motivación intrínseca de dos formas: disminuyéndola cuando los deportistas perciben un cambio en el locus de control de interno a externo, o incrementándola cuando proporciona información que permite aumentar el sentimiento de competencia; que la



experiencia de situaciones anteriores afecta significativamente a las atribuciones causales de los éxitos y fracasos, de tal forma que si los resultados son consistentes con la experiencia pasada, las atribuciones tienden a ser estables, lo cual puede abocar a los sujetos a una situación de indefensión cuando las experiencias de fracaso se repiten, o bien que las atribuciones de los ganadores suelen ser más internas, estables y controlables que las de los perdedores; y un largo etcétera.

El análisis de las principales orientaciones teóricas permite comprobar que en la psicología de la actividad física y el deporte prevalece, asimismo, un enfoque interactivo de la motivación y emoción. En este sentido, Weinberg y Gould (1995) establecen una serie de implicaciones: 1º Tanto las situaciones como los rasgos de personalidad son factores que motivan a las personas. 2º Las personas tienen múltiples motivos para implicarse en una actividad física o deportiva; estos motivos a veces se complementan y otras pueden entrar en conflicto. 3º Para aumentar la motivación ha de cambiarse el entorno de modo que se ajuste a las necesidades de los participantes. 4º Los líderes influyen la motivación, tanto por vías directas como indirectas. 5º Las técnicas de modificación de conducta son útiles para cambiar los motivos no deseados y fortalecer los positivos.

Otro aspecto que ocupa una gran cantidad de esfuerzo investigador y que forma parte habitual de cualquier programa de intervención profesional en el deporte, son las formulaciones que desde frentes diversos han replanteado los conceptos tradicionales acerca de la activación y su relación con variables de distinto tipo, incluyendo la calidad del rendimiento deportivo. En este sentido, se ha investigado profusamente sobre el nivel motivacional óptimo, situado en torno a si más allá del mismo se produce un deterioro en la ejecución o si, por el contrario, un incremento motivacional produce aumentos crecientes en la ejecución. Como consecuencias de los trabajos realizados, se han producido sugerentes variaciones de la teoría de la U-Invertida y formulado algunas hipótesis nuevas: las Zonas de Funcionamiento Óptimo (Hanin, 1986), la teoría del Fenómeno de la Catástrofe (Hardy, 1990) y la teoría de la Inversión o Reversal Theory (Apter, 1982 y Kerr, 1993).



En relación con los procesos emocionales, se han desarrollados trabajos centrados en aspectos muy concretos de los mismos, habitualmente empleando micromodelos y sin abordar de manera conjunta todos los factores implicados. Entre los tópicos más estudiados encontramos los relacionados con el estado emocional perturbador del rendimiento deportivo más ampliamente reconocido, el de ansiedad, y los procesos de estrés relacionados, así como las aportaciones dirigidas a determinar los perfiles emocionales adecuados para un buen rendimiento deportivo, mediante la aplicación del cuestionario de estados de ánimo –P.O.M.S.- (McNair, Lorr y Droppleman, 1971). Asimismo, por ciertas características que comporta la actividad físico-deportiva, como la exigencia de un elevado esfuerzo o la búsqueda de un resultado en competición con otros, ésta es un marco idóneo para la expresión de los componentes clásicos de las emociones: las vivencias emocionales (alegría, miedo, ira,...), el comportamiento emocional (agresión, abrazo a un compañero, simulación de una lesión,...) y las modificaciones fisiológicas (ritmo cardíaco, tensión muscular, actividad psicogalvánica de la piel,...). Por ello, en los últimos años, la investigación ha tenido como objetivo principal profundizar en temas como (Mayor y Cantón, 1995b):

- (a) los sentimientos desplegados con mayor frecuencia en el ámbito deportivo: el miedo al éxito y al fracaso, a lesionarse, al dolor y al ridículo social, entre otros procesos emocionales que como el orgullo, la tristeza o la alegría que influyen también, a veces decisivamente, en la motivación individual;
- (b) la agresividad en el deporte, que ofrece un marco natural de estudio accesible a la observación, sin demasiadas dificultades ni condicionamientos éticos;
- (c) el papel de las principales dimensiones emocionales (intensidad, tensión ante la incertidumbre de los resultados, el tono placentero o desagradable, o la complejidad situacional) y sus efectos sobre la acción y las vivencias en la práctica deportiva; y
- (d) los motivos que llevan a participar en deportes de riesgo (escalada, submarinismo, parapente, etc.), relacionado con la búsqueda de sensaciones y la experimentación de determinadas emociones, sin olvidar otros factores como la anticipación cognitiva o la flexibilización de la atención, la demostración de competencia, y el experimentar sentimientos de auto-confianza, o de control ante las reacciones de estrés.



Regulación inductora del comportamiento, o sea, la motivación determinada y regula la dirección (Objeto – Meta) y el grado de activación o intensidad del comportamiento.

En la motivación participan los procesos afectivos (emociones y sentimientos), las tendencias (voluntarias e impulsivas) y los procesos cognoscitivos (sensopercepción, pensamiento, memoria, etc.), ocupando los afectivos y las tendencias el papel más importante en ella. En el deporte los motivos pueden ser clasificados en: motivos directos de la actividad deportiva y motivos medianos de la actividad deportiva.

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. En el ejemplo del hambre, evidentemente tenemos una motivación, puesto que éste provoca la conducta que consiste en ir a buscar alimento y, además, la mantiene; es decir, entre más hambre tengamos, más directamente nos encaminamos al satisfactor adecuado. Si tenemos hambre vamos al alimento; es decir, la motivación nos dirige para satisfacer la necesidad.

La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque este provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetos de la empresa y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado.

La motivación es a la vez objetivo y acción. Sentirse motivado significa identificarse con el fin y, por el contrario, sentirse desmotivado representa la pérdida de interés y de significado del objetivo o, lo que es lo mismo, la imposibilidad de conseguirlo.

El impulso más intenso es la supervivencia en estado puro cuando se lucha por la vida, seguido por las motivaciones que derivan de la satisfacción de las necesidades primarias y secundarias (hambre, sed, abrigo, sexo, seguridad, protección, etc.).

La motivación es resultado de la interacción del individuo con la situación. De manera que al realizar el concepto de motivación se tiene que tener en cuenta que su nivel varía, tanto entre individuos como dentro de los mismos individuos en momentos deferentes.



1.7 La motivación en el deporte.

Ya en el año 1976, K. Feige realizó una serie de investigaciones vinculadas a la motivación en los deportes. Desde una perspectiva pluridimensional, este autor distingue que, dentro de una persona que va a realizar deportes, se encuentran diferentes asociaciones psicológicas:

- una base fisiológica, biológica o instintual
- un factor de relación emocional-afectivo
- una alineación y estabilización sobre la base de necesidades ya individuales, ya sociales
- un factor reforzador de naturaleza intelectual
- y una decisión voluntaria orientada tanto por los propios objetivos como la escala de valores del deportista

El primer punto tratado por Feige (1976), está profundamente vinculado a lo instintual y es de naturaleza inconsciente encontrándose su más pura manifestación ya en el infante. Para Feige, este placer derivado de funciones vitales será la base vital para la motivación en el deporte. De este placer hemos nosotros ya hablado anteriormente.

En el segundo punto, Feige, señala que en toda actividad motora, sobre todo en el deporte, como consecuencia inmediata encontraremos las emociones características. Dice este autor: “los procesos emocionales se hallan integrados en la diversidad de los acontecimientos psíquicos, es decir, actúan positiva o negativamente según las experiencias de placer o de aversión en que se basan, reforzando o rechazando todos los estratos de la personalidad, tanto en el campo de los impulsos como también en el de los procesos intelectuales y del voluntarismo”(1976).

En el tercer punto es donde se podrán encontrar casi todas “las motivaciones ligadas a las necesidades y ambiciones que ejercen un dominio en la práctica deportiva, o bien que impulsan, refuerzan y estabilizan una actividad deportiva específica”.

Será en el deporte donde el hombre podrá obtener un amplio campo para realizarse en diferentes y diversos órdenes.

En el cuarto punto, Feige hace referencia a la necesidad y a la utilidad de la práctica deportiva, tanto para la salud física o psicológica. Aquí los reforzadores intelectuales, el



darse cuenta, el insight, obrarán en forma positiva, ya que integrarán varias acciones tanto físicas como emocionales.

Dice Feige: “La dominancia original de las actividades motrices cede, en el transcurso del desarrollo, ante el desplazamiento de los impulsos hacia campos de experimentación y de acción, de forma que el fundamento instintivo para la actividad deportiva será siempre más débil y por ello mismo, solo podrá asegurarse una motivación efectiva para el movimiento corporal mediante unos conocimientos racionales”(1976). Desde este punto, merece destacarse, según nuestra opinión, que este autor da una enorme importancia a la integración paulatina, según las diferentes edades, sobre todo cuando se es adulto, al factor integración de todas las áreas para la consecución de las metas personales respecto del deporte y sus beneficios.

El último punto tendrá que ver con todos los componentes finales dirigidos hacia la consecuencia de un objetivo.

Al respecto señala Feige que “la fuerza motivadora de los componentes finales depende, por último de forma decisiva de la importancia que el logro de los objetivos deportivos tenga para la representación valorativa personal. Considerando que las medidas de valor que forman su base son divergentes de las oscilaciones y modificaciones individuales, la asignación concreta de la categoría de un objetivo deportivo solo podrá hacerse en casos aislados en relación directa con un amplio diagnóstico de la personalidad” (Feige, 1976).

Gabler y su investigación sobre la motivación en el deporte.

Basado preferentemente en la teoría sobre la motivación en el deporte de Heckhausen, Gabler realizó una investigación sobre diferentes temas vinculados a este aspecto por medio de preguntas abiertas e integrativas.

- Aportan los deportistas de competición una motivación de rendimiento más elevada que los no deportistas y también unas posiciones valorativas específicas que les capaciten para conseguir elevados esfuerzos y también grandes rendimientos, o existen en ellos unas condiciones estimulantes específicas para actualizar el motivo del rendimiento?
- Si este es el caso, cuáles son estas variables estimulantes específicas y que importancia revisten? Depende esta importancia, por motivos específico-evolutivos, de la edad, o más bien de la posición del rendimiento individual ya logrado?



- Por que capacitan precisamente estas variables estimulantes, dentro del medio deportivo, a unos individuos más que a otros, para motivarlos temáticamente para el rendimiento? Cuáles son los factores que han contribuido a crear bajo esas condiciones especiales? Piénsese por ejemplo en las influencias formativas familiares, en el papel desempeñado por unos modelos o los factores ecológicos del medio ambiente (múltiples posibilidades para el juego y los movimientos)
- Durante la infancia, en las condiciones concretas para que el carácter específico estimulante, para que el estímulo específico de la situación del deporte competitivo pueda ser plenamente efectivo.
- Está estrechamente unido este motivo del rendimiento perdurable y general a otras motivaciones (por ejemplo la agresión, la sexualidad). En caso afirmativo, con cuáles y de qué forma? Existen relaciones entre los motivos del rendimiento y otras dimensiones de la personalidad? Es esencial la estructura de la personalidad para la diferencia existente entre deportistas de competición y no deportista?
- Como se comportan los motivados por el éxito y los motivados por el fracaso en relación con la fijación de objetivos y conductas arriesgadas, teniendo en consideración que es precisamente en el deporte donde unos y otros pueden definirse con toda claridad y son comprensibles para todos? (Gabler,1972).

Teorías y teorías seguirán tratando de científizar un conducta que ya emerge como innata en la naturaleza humana y que, dentro de situaciones positivas, le permite al ser humano expresarse de un modo singular y particular. Después de todo la Vida misma, nos enseña que su esencia consiste, también, en competir contra su propio límite.

Para evaluar la intensidad de estos motivos, generalmente se recurre a dos elementos.

- 1- Disposición del deportista a sacrificar la satisfacción de otras necesidades cuando resulta incompatibles con las que subyacen el motivo deportivo y
- 2- Grado en que el deportista logra reflexionar sobre el motivo y fundamentarlo cognitivamente. En virtud del principio de unión de lo cognitivo y lo afectivo, el deportista se inclina a documentarse y llegar a conclusiones propias acerca del motivo que lo anima. Se genera si una actitud que constituye una forma organizada y estable en la cual el motivo se estructura en la manifestación concreta de la personalidad hacia los



objetos, las situaciones u otras persona concretas mediante su sistema integral de expresión, que incluye tanto sus comportamientos como su sistema de valoraciones y expresión emocional. (González, 1989).

Esta unión cognitivo-afectiva es lo que permite la relativa autonomía de los motivos. En este sentido, la motivación autónoma parte de las convicciones propias, de los sentimientos más profundos y de los fines y proyectos que han sido personalmente elaborados por sujeto la motivación autónoma regula la actividad sobre la base de los fines y proyectos dirigidos hacia el futuro inmediato o mediato que parten del propio sujeto, de sus necesidades, sentimientos, convicciones, conocimientos, capacidades, reflexiones, etc., o sea, que son elaborados por el propio sujeto'. (González, 1995).

Promedio de entrevistas, observaciones, composiciones, completamiento de frase y test de los diez deseos más el test de motivos de Butt, escogido para la evaluación de la motivación en nuestra tesis, es posible evaluar la intensidad del motivo deportivo. Sin embargo, aspectos cualitativos de la motivación ejercen también un efecto regulador en la conducta. ellos son reflejados por teorías que exploran acentos motivacionales dentro de la actividad deportiva. Algunas de ellas son importadas de la psicología general y otras estudiadas en nuestra propia esfera.

Atkinson (1964, 1974) realizó interesantes investigaciones acerca de la fuerza de la motivación y del predominio que debe existir del motivo por aproximarse al éxito, en oposición al de evitar el fracaso. Estos estudios contribuyeron a la comprensión y manejo de la conducta del deportista.

No es difícil distinguir entre un atleta que busca evitar un fracaso y aquel que se aproxima decididamente al éxito. La entrega de este último es total y la idea de perder no es siquiera una posibilidad para él, sus movimientos parecen seguros, amplios, fluidos y anticipados, muchas veces los entrenadores prefieren un deportista de discretas condiciones técnicas que posea una elevada motivación de logro, a otro virtuoso que no implique intensamente en la tarea y la mayor parte de las veces, busque evitar el fracaso.

En el acápite hacia un enfoque integral, en que el concepto actividad juegue su verdadero papel se profundizara en esta importante cualidad motivacional. Por su parte,



los problemas del carácter intrínseco o extrínseco de la motivación (Deci, E.L., 1971, 1975) ocupan también a los psicólogos del deporte.

II Diseño Metodológico

Este trabajo responde a la Línea de investigación #6 La formación psicológica y pedagógica en la Actividad Física.

2.1 Tipo de estudio

En la investigación se emplea un **estudio descriptivo**. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986). Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir.

En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así (vélgase la redundancia) describir lo que se investiga.

Tipo de diseño. Tipos de **diseños no experimentales** de acuerdo con el número de momentos o puntos en el tiempo en los cuales se recolectan los datos (dimensión temporal). En algunas ocasiones la investigación se centra en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado, o bien en cuál es la relación entre un conjunto de variables en un punto en el tiempo. En estos casos el diseño apropiado (bajo un enfoque no experimental) **es el transversal o transeccional**.

Los **diseños de investigación transeccional o transversal** recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Diseños no experimentales de investigación. Pueden abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores.

2.2 Material y Métodos

Para la investigación se tomaron como muestra 25 atletas del Equipo de Béisbol Juvenil de Cruces, que representa el 100 % de la población. La edad de los atletas oscila entre los 16 y los 18 años.

Muestra 1: 3 entrenadores

Muestra 2: 7 especialistas seleccionados teniendo en cuenta los siguientes indicadores:

1. Poseer grado académico de Licenciado o Máster en Cultura Física.
2. Poseer grado científico de Doctor
3. Tener más de 15 años de experiencia en Cultura Física.
4. Haber realizado trabajos de investigación científica en la temática que se aborda.
5. Tener al menos una publicación acerca de la temática que se investiga.
6. Haber participado en eventos científicos.

Los **métodos de investigación** empleados son los siguientes:

Métodos del nivel teórico

Histórico- lógico: El cual permitió buscar la historia y antecedentes del problema.

Analítico –sintético: Permitió mediante el análisis del problema tratar de llegar a una generalización. Se utilizó durante todo el proceso de la investigación.

Inductivo- deductivo: Posibilitó el análisis, partiendo de lo particular, llegar a lo general del problema, lo que facilitó las conclusiones de la investigación.

En lo referente a los métodos hay que destacar que se utilizaron principalmente el método empírico que es el que cumple la función de revelar y explicar las características del objeto vinculado directamente a la práctica. Participan en la búsqueda de información empírica y en la recogida de información para el logro de los objetivos y comprobación de la idea a defender.

Por la naturaleza de los datos que se obtienen los métodos empíricos pueden ser cuantitativos o cualitativos. El método cuantitativo es el que está presente en la investigación y a este le corresponde la entrevista.

La entrevista: presenta un alto grado de generalidad, ya que puede ser aplicada a cualquier ciencia en particular. Por eso en ocasiones aparece clasificada entre los llamados métodos científicos generales.

Medición: Se utilizó para la recopilación de los datos el Test de los Motivos de Butt. (Ver anexo 1). Este consiste en contestar todas las preguntas que contiene el mismo y consta de 25 de las cuales en el momento de aplicar el test solo se toman las respuestas positivas y fue escogido pues permite evaluar individuos de acuerdo con ciertas características y obtener generalmente un resultado numérico. Los test son instrumentos de medición que tienen características muy particulares en su estructura y construcción.

Para aplicar el Test de Motivos de Butt se debe tener en cuenta 5 aspectos a evaluar en este.

Estos son:

- 1- Conflicto(C)
- 2- Rivalidad(R)
- 3- Suficiencia(S)
- 4- Agresividad(A)
- 5- Cooperación(Co)

	Aspectos	Preguntas	Significación
1	conflictos	1-6-12-14-17	2 o más
2	rivalidad	2-7-10-20-24	3 o más
3	suficiencia	3-11-16-19-23	3 o más
4	agresividad	5-9-13-18-22	3 o más
5	cooperación	4-8-15-21-25	4 o más



El Criterio de especialistas: Este instrumento fue aplicado con la intención de obtener la mayor información y valoración acerca de la pertinencia de la propuesta de acciones para elevar la motivación de los atletas del equipo juvenil de Béisbol de Cruces.

2.3. Propuesta de Acciones

1. Aumentar mediante la preparación de cursos, conferencias, etc, el nivel de conocimiento de los entrenadores sobre la Psicología en general y su aplicación en el deporte. Teniendo en cuenta:

- Características psicológicas de los atletas.
- Tipos de motivación.
- La motivación en los deportes colectivos.
- Herramientas psicológicas a utilizar en el entrenamiento deportivo.

2. Superación metodológica de los entrenadores en lo concerniente a la Teoría y Metodología del Entrenamiento deportivo, para aplicar en el entrenamiento los conocimientos adquiridos en función de una mejor preparación de los atletas para enfrentar la sesión de entrenamiento. Poniendo énfasis en:

- Aumento del tiempo de calentamiento.
- Utilización de técnicas grupales en el calentamiento.
- Ejercicios competitivos en el calentamiento y en la parte principal de la sesión de entrenamiento.
- Juegos específicos.

3. Establecimientos de metas individuales y colectivas, ya sea en el entrenamiento y/o en los juegos.

Se determinó, después de realizar las entrevistas a los entrenadores del equipo juvenil de Béisbol de Cruces, y que arrojaron desconocimiento de los aspectos psicológicos en el entrenamiento deportivo, por parte de los mismos, realizar en primer lugar un



conjunto de acciones encaminadas a la superación metodológica en lo referente al aspecto relacionado a la psicología en el entrenamiento deportivo, mediante un curso general de 20 horas, coordinado y ejecutado por el departamento de Psicología del Instituto Medicina Deportiva de Cienfuegos.

En segundo lugar, se coordinó con profesores de la Facultad de Cultura Física, para realizar un curso general sobre Teoría y Metodología del Entrenamiento Deportivo y específicamente en el Béisbol, para aplicar en el entrenamiento los conocimientos que se fueran adquiriendo, para así desarrollar una mejor sesión de entrenamiento y aplicar en ella técnicas, métodos y procedimientos que fueran efectivos y permitieran mejorar la motivación.

Y por último y no menos importante, fue la realización en conjunto entrenadores y atletas de un grupo de metas individuales y en equipo que permitieran, tener un referente a lo que se quería lograr, ya sea en el entrenamiento diario, como en los juegos.

Metas individuales

Lanzadores

	Metas
Control	<ul style="list-style-type: none">• Tener más de un 65% de efectividad en los lanzamientos realizados de bullpen.
Defensa	<ul style="list-style-type: none">• Realizar el fideo de los toque de bola de frente y con dos manos y ejecutar los tiros a las bases por encima del hombro.
Resistencia	<ul style="list-style-type: none">• Realizar en el menor tiempo posible las carreras de larga distancia.

Fuerza	<ul style="list-style-type: none"> Ejecutar los ejercicios de dumbells y ligas, siempre cumplimentando las especificidades de cada uno y con la mejor técnica posible.
Rapidez	<ul style="list-style-type: none"> Realizar las carreras de distancias cortas a un 95% de intensidad.

Jugadores de cuadro.

	Metas
Defensa	<ul style="list-style-type: none"> Realizar el fildeo de rollins con dos manos, siempre que sea posible y ejecutar el tiro a las bases por encima del brazo. Realizar más de 20 fildeos de rollins a corta distancia en cada entrenamiento.
Bateo	<ul style="list-style-type: none"> Batear más de la mitad de los batazos en la tanda de bateo, por detrás del corredor. Realizar el toque de bola por ambas bandas, tratando siempre de que la pelota no recorra más de 10 metros y menos de 5. Hacer swing a más de un 80% de las bolas en zona de strike.

Jardineros

	Metas
Defensa	<ul style="list-style-type: none"> Recibir la bola de fly, siempre que sea posible, con dos manos. Fillear más de 20 fly para cada mano, en los días que se realice infield defensivos específicos. Realizar el tiro a las bases, menos a segunda, a primer rebote.
Bateo	<ul style="list-style-type: none"> Batear más de la mitad de los batazos en la tanda de bateo, por detrás del corredor.



	<ul style="list-style-type: none">• Realizar el toque de bola por ambas bandas, tratando siempre de que la pelota no recorra más de 10 metros y menos de 5.• Hacer swing a más de un 80 % de las bolas en zona de strike.
--	--

Receptores

	Metas
Defensa	<ul style="list-style-type: none">• Realizar más de 15 bloqueos de lanzamientos cada día.• Fildear más de 20 fly de foul, en los días que se realice infield defensivos específicos.• Realizar el tiro a las bases a la altura de la rodilla y en otras ocasiones, colocar un barril en las bases, para ejecutar con más precisión en el tiro.
Bateo	<ul style="list-style-type: none">• Batear más de la mitad de los batazos en la tanda de bateo, por detrás del corredor.• Realizar el toque de bola por ambas bandas, tratando siempre de que la pelota no recorra más de 10 metros y menos de 5.• Hacer swing a más de un 80 % de las bolas en zona de strike.

Preparación Física

	Jardineros	Cuadros	Receptores
Rapidez	Ejecutar las carreras a más de un 95% de intensidad.	Ejecutar las carreras a más de un 95% de intensidad.	Ejecutar las carreras a más de un 95% de intensidad.
Fuerza	Realizar ejercicios de fuerza poniendo énfasis en la técnica, para evitar lesiones	Realizar ejercicios de fuerza poniendo énfasis en la técnica, para evitar lesiones	Realizar ejercicios de fuerza poniendo énfasis en la técnica, para evitar lesiones

Resistencia	Realizar en el menor tiempo posible las carreras de larga distancia.	Realizar en el menor tiempo posible las carreras de larga distancia.	Realizar en el menor tiempo posible las carreras de larga distancia.
-------------	--	--	--

2.4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

Tabla # 1

	Significativo	%	No significativo	%
Conflicto	19	76	6	24
Rivalidad	22	88	3	12
Suficiencia	19	76	6	24
Cooperación	6	24	19	76
Agresividad	12	48	13	52

En la tabla # 1 se muestra el grado de significación de cada aspecto a evaluar en el test y se aprecia que en el primero, Conflicto es significativo para 19 atletas para un 76%, lo cual es bastante alto para un deporte colectivo. En el aspecto de Rivalidad, 22 atletas tuvieron un grado significativo, para un 88%, siendo este aspecto el de más alto índice negativo dentro del equipo. En el de Suficiencia 19 mostraron grado significativo para un 76%, lo que demuestra que los atletas se sienten capaces y confiados individualmente. Ahora, el aspecto de Cooperación tiene índices muy bajos para un deporte de equipo, que influyen grandemente en el resultado final. Para terminar, analizaremos el aspecto de Agresividad el cual tuvo grado significación con 12 atletas para un 48 % de no significación, bastante alto.

Tabla # 2

Rivalidad	SI	%	NO	%
Decidido a ser el primero.	12	48	13	52



Como si ganar fuera muy importante para ti.	16	64	9	36
Irritado porque alguien lo hizo mejor que tú.	10	40	15	60
Disgustado porque no ganaste.	22	88	3	12
Como si los otros obtuvieran más de lo que merecen (más de la parte justa)	10	40	15	60

En esta tabla se puede apreciar los resultados de las preguntas del aspecto Rivalidad y se puede constatar que en la primera pregunta, sólo 12 de los atletas está decidido a ser el primero elemento esencial a la hora del entrenamiento y de obtener un resultado deportivo satisfactorio, la segunda pregunta que trata sobre la importancia de ganar, 16 de los 25 atletas encuestados responde positivamente. La tercera pregunta es respondida positivamente por 10 de los 25 atletas lo que demuestra que hay cierta irritación a la hora de reconocer el resultado positivo de otros compañeros de equipo. En la cuarta pregunta 22 encuestados responden afirmativamente y en la quinta pregunta sólo 10 atletas responden que sí. Todos estos datos demuestran que existe rivalidad en algunos atletas, lo que puede llevar al traste el resultado final del equipo, pues aunque esa rivalidad bien enfocada puede ser beneficiosa, a la hora de elevar los índices deportivos, en este caso se manifiesta de manera negativa en el equipo.

Tabla # 3

Suficiencia	SI	%	NO	%
Emocionado	12	48	13	52
Más feliz que nunca	12	48	13	52
Que estabas haciendo más de lo que podías.	10	40	15	60

Más interesado en tu deporte que en otras cosas.	10	40	15	60
Tú has logrado algo (una destreza) bastante nueva para ti.	8	32	17	68

En la tabla # 3 se puede apreciar las preguntas relacionadas con el aspecto Suficiencia, en la cual 12 de los 25 atletas se sienten emocionados a la hora de entrenar, en la segunda pregunta 12 igualmente responden afirmativamente, sólo 10 afirman que están haciendo más de lo que podían, la cuarta pregunta, sobre el interés que pueden mostrar hacia su deporte, nuevamente 10 responden que sí y en la última pregunta, 8 responden que han logrado una habilidad nueva en el entrenamiento. Analizando los resultados nos damos cuenta que una parte de los atletas se sienten suficientes a la hora de enfrentar el entrenamiento deportivo, pero hay otra parte que demuestra desinterés por la práctica o no ponen todo su esfuerzo en el entrenamiento diario, y otros no han logrado progresar técnicamente, lo que es un verdadero reto para los entrenadores, en sesiones de entrenamiento futuras.

Tabla # 4

Cooperación	SI	%	NO	%
Como queriendo ayudar a otros a mejorar.	11	44	14	56
Muy amigable hacia el grupo (compañero, equipo o club)	13	52	12	48
Complacido porque alguien lo hizo bien.	12	48	13	52
Con ganas de hacer algo por el equipo o grupo.	11	44	14	56
Como para felicitar a alguien porque lo hizo bien.	10	40	15	60

En la siguiente tabla se puede apreciar las preguntas referentes al aspecto Cooperación, donde en la primera pregunta 11 de los encuestados manifiestan deseos de ayudar a otros atletas del equipo. La segunda pregunta muestra la amistad que puede existir en el equipo y sólo 13 deportistas manifiestan sentirse amigables con el grupo. La tercera pregunta muestra a 12 atletas que se sienten complacidos porque otro compañero lo haga bien. 11 de los 25 deportistas manifiestan ganas de hacer algo por el equipo, y dejando como última pregunta y no menos importante la de felicitar a cualquier compañero que se desempeñe bien, donde 10 atletas muestran satisfacción por esto. Estos números reflejan poca cooperación dentro del equipo, existe recelo entre los atletas y pocos deseos de estimular a quien lo haga bien, lo que hace de este aspecto uno de los que mayor seguimiento tengan por parte del colectivo de entrenadores por ser el Béisbol un deporte colectivo, necesita obligatoriamente, tener buenas relaciones entre los jugadores.

Tabla # 5

Agresividad	SI	%	NO	%
Lleno de energías.	12	64	13	36
Impulsivo.	14	56	11	44
Poderoso.	14	56	11	44
Con deseos de botar a alguien.	8	32	17	68
Como si te quisieras fajar con el que se interponga en tu camino	12	64	13	36

En esta tabla se pueden apreciar los resultados de las preguntas del aspecto Agresividad. En la primera 12 deportistas afirman que se sienten llenos de energía. La segunda, referida a si el atleta se siente impulsivo, 14 responden que si, al igual que la tercera donde se muestran los mismos resultados con la pregunta referida a si se sentían poderosos, siendo estos dos los de mayor valor de significación. La cuarta pregunta que es sobre los deseos de botar a alguien, sólo 8 responden que si, siendo

esta pregunta la de más bajo por ciento y para terminar en la última pregunta sólo 9 responden que se sienten con deseos de fajarse con alguien del grupo. Esta tabla demuestra que hay agresividad en algunos atletas, que puede conllevar a relaciones difíciles entre ellos, discusiones o desavenencias.

Tabla # 6.

Bajo	%	Medio	%	Alto	%
11	44	9	36	5	20

Para culminar, se muestra a continuación la tabla de los resultados generales del test y como se puede apreciar existen 11 atletas que tienen un nivel bajo de motivación para un 44%, 9 atletas con un nivel medio de motivación para un 36% y sólo 5 atletas con buena motivación para un 24%. En resumen, sumando los atletas que se encuentran en un nivel bajo y medio serían en total 20 para un 80%, lo que demuestra que existe un bajo nivel de motivación entre los atletas. Sumamos los niveles bajos con los medios porque consideramos que para obtener un buen resultado se debe tener una motivación alta, primeramente para el período de entrenamiento y después en la competencia; y si sumamos a todo esto que el Béisbol es un deporte colectivo, en el cual tiene que haber una buena relación entre todos su atletas y entrenadores, y que en un ambiente donde haya motivación se alcanza mejores resultados, estamos en presencia de un equipo que adolece de todo esto.

Se le realizó una entrevista al entrenador principal

Pregunta: ¿Entrenador considera usted que los atletas tienen una buena preparación psicológica?.

Respuesta: No.

Pregunta : ¿Podría decirnos a que le atribuye usted esto?.

Respuesta: Principalmente a la falta de motivación que presentan los atletas hacia la práctica del deporte.



Pregunta :¿Alguna vez ha aplicado un test de motivación para saber el nivel de motivación de los atletas?.

Entrenador: No.

Pregunta:¿En el aspecto de la psicología ha recibido algún tipo de superación que lo ayude a la hora de preparar un plan de entrenamiento?

Respuesta: Nunca lo he recibido, pero bueno este es mi segundo año de graduado y pienso que sería muy bueno en mi desempeño como entrenador.

Resultados de la entrevista a los atletas del equipo juvenil de Béisbol

Pregunta: ¿Se sienten motivados ustedes en el entrenamiento?.

Respuesta: No.

Pregunta:¿ Por qué?.

Respuesta: Porque no contamos con pelotas suficientes, el estadio queda un poco lejos y no contamos con transporte, además de que el entrenamiento es muy corto, en muchas ocasiones es monótono, no existe mucha unidad y cooperación entre nosotros.

Pregunta :¿Qué les gustaría hacer en el entrenamiento para sentirse más motivado?.

Respuesta: Nos gustaría que el tiempo de entrenamiento fuera un poco más largo, jugar un poco más, realizar ejercicios más dinámicos e interesantes ya sea en grupo o en parejas, realizar competencias en el entrenamiento en fin que exista una mayor cooperación e interés por parte de todos.

Resultados del Criterio de los Especialistas

1. Consideran que la propuesta de acciones se ajusta a los objetivos.
2. Las acciones seleccionadas son idóneas para el desarrollo del componente motivacional en el Equipo Juvenil de Béisbol de Cruces.
3. Plantean que la fundamentación de la propuesta están bien dirigidas y le parecen pertinentes.



4. La propuesta de acciones está encaminada al desarrollo de la motivación teniendo en cuenta las metas individuales de cada jugador de cuadro.
5. Plantean que la propuesta de acciones contribuye a la solución del problema diagnosticado.



III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 Conclusiones

A raíz de todo el proceso de investigación realizado y la aplicación de la propuesta de acciones, se llegan las conclusiones siguientes:

- Los referentes teóricos analizados señalan la importancia de la motivación ya que es una de las habilidades psicológicas que se requieren para convertirse en un deportista efectivo, es clave en los ámbitos deportivos pues el rendimiento y los buenos resultados tienen mucho que ver con el nivel de motivación.
- El diagnóstico realizado a los atletas del equipo juvenil de Béisbol del municipio Cruces corrobora que existen insuficiencias en el aspecto psicológico fundamentalmente en la esfera de la motivación la cual juega un papel fundamental a la hora del entrenamiento.
- El diagnóstico realizado posibilitó el diseño de una propuesta de acciones que posibilite elevar los niveles de motivación en los atletas hacia la práctica del Béisbol.
- La validación teórica por criterio de especialistas, acerca de la propuesta de acciones, permiten determinar que la misma es pertinente y aplicable en el contexto para el cual se diseñó demostrando la idoneidad para fomentar el desarrollo de la motivación en los atletas del equipo juvenil de Béisbol de Cruces.



3.2 Recomendaciones

1. Incluir en el sistema de superación de los entrenadores actividades encaminadas a elevar el conocimiento del papel que juega la psicología dentro del plan de entrenamiento y su aplicación.
2. Generalizar este trabajo a otros centros, y a otros deportes en el municipio.

BIBLIOGRAFÍA

- Andreeva, G. M. (2018). *Psicología Social*. Vneshtorgizdat.
- Añorga, J. (2019). *La educación Avanzada: mito o realidad*, Universidad R.M.P (Tesis Doctoral). Universidad R.M.P
- Armas, M. de (2018). Análisis de la comunicación en un equipo deportivo y sus influencias en los resultados de este. *Boletín de Psicología*, octubre (3).37—48.
- Arnal, J. y otros (2021). *Investigación Educativa. Fundamentos y Metodología*.
- Arnau G. J. (2015). *Diseños experimentales en Psicología y Educación*. Trillas.
- Arroyo, M. (2020). El experimento, en Hiram Valdés, introducción a la investigación científica aplicada a la Educación Física y el Deporte. Pueblo y Educación.
- Asch, S. (1964). *Psicología Social*. Eudeba.
- Barrios, A. M. (2021). *Efectividad y eficiencia organizacional*. (Tesis de Grado). Universidad de La Habana].
- Calviño, M.A. (1998). *Trabajar en y con grupos. Experiencias y reflexiones básicas*. Editorial Academia.
- Cartwright, D y A. Zander (2022). *Dinámica de grupos*. Trillas.
- Cedeño, M. (1993). Programa de entrenamiento sociopsicológico para adecuar estilos de enfrentamiento a situaciones a partir del estilo interactivo. [Trabajo de Diploma, Facultad de Psicología, UCLV].
- Cruz, J. y Riera, J. (1991). *Psicología del Deporte: Aplicaciones y perspectivas*. Martínez Rocas.
- Duberman, Y.E. (1973). El rol de la Cohesión de los grupos pequeños en el funcionamiento del Colectivo primario de producción, Moscú.
- Dzhamgarov, T .T. (2020). *El liderazgo en el Deporte*, Vneshtorgizdat.
- Dzhamgarov ,T .T y Puní, A. T .(2020) *Psicología de la Educación Física y el Deporte*. Pueblo y Educación.
- Egue, C y Hernández, P. (1995). *Estudio de Validación y Confiabilidad de la técnica Elección de Cualidades en equipos deportivos con pelotas*. (Tesis de Grado). Universidad de Las Villas].



Ehrhardt, G. (1981) *Modificación del comportamiento con respecto a las exigencias mediante el ejemplo de un complejo programa de entrenamiento*. (traducción del alemán), UCLV.

Federation Internacional de Volleyball (1997). *Coaches 's Digest Federation, FIVB*, Lars Have—Pedersen.

Fernández, C. Y. y Green, Y. (2020). *Entrenamiento sociopsicologico para mejorar algunas variables sociopsicológicas en el equipo juvenil de Jockey sobre Césped (F) de Villa Clara*. (Tesis de Grado). Universidad de Las Villas].



ANEXOS

Anexo # 1

TEST MOTIVOS DE BUT.

Instrucciones. Conteste todas las preguntas marcando SI o NO. Si la pregunta no se le puede aplicar a tu deporte responda NO, ya que usted no ha tenido la sensación. Si crees que la mejor respuesta es "alguna vez" conteste SI. Recuerde marcar todas las preguntas.

Durante los últimos meses, mientras participas, entrenas o compites en _____ ¿Te has sentido?:

Preguntas

Sí

No

- 1 Indiferente y cansado.
- 2 Decidido a ser el primero.
- 3 Emocionado
- 4 Como queriendo ayudar a otros a mejorar.
- 5 Lleno de energías.
- 6 Irritable sin razón alguna.
- 7 Como si ganar fuera muy importante para ti.
- 8 Muy amigable hacia el grupo (compañero, equipo o club)
- 9 Impulsivo.
- 10 Irritado porque alguien lo hizo mejor que tú.
- 11 Más feliz que nunca.
- 12 Culpable por no hacerlo mejor.
- 13 Poderoso.
- 14 Muy nervioso.
- 15 Complacido porque alguien lo hizo bien.
- 16 Que estabas haciendo más de lo que podías.
- 17 Que querías llorar.

- 18 Con deseos de votar a alguien.
- 19 Más interesado en tu deporte que en otras cosas.
- 20 Disgustada porque no ganaste.
- 21 Con ganas de hacer algo por el equipo o grupo.
- 22 Como si te quisieras fajar con el que se interponga en tu camino (empujándolo, golpeándolo).
- 23 Tú has logrado algo (una destreza) bastante nueva para ti.
- 24 Como si los otros obtuvieran más de lo que merecen (más de la parte justa de atención o recompensa).
- 25 Como para felicitar a alguien porque lo hizo bien.

Permite conocer el nivel de Motivación del atleta, valorando cinco aspectos en las siguientes preguntas:

Aspectos	Preguntas
Conflicto	1-6-12-14-17
Rivalidad	2-7-10-20-24
Suficiencia	3-11-16-19-23
Cooperación	4-8-15-21—25
Agresividad	5-9-13-18-22

Consta de 25 preguntas a las que el atleta contesta SI o NO respecto a cómo se ha sentido durante los últimos meses en los entrenamientos y competencias.

Evaluación de los resultados:

Cada respuesta SI da 1 pto.

Cada aspecto es calificado así:



Conflicto 2 o + Significativo

Rivalidad 3 o + Significativa

Suficiencia 3 o + Significativa

Agresividad 3 o + Significativa

Cooperación 4 o + Significativa

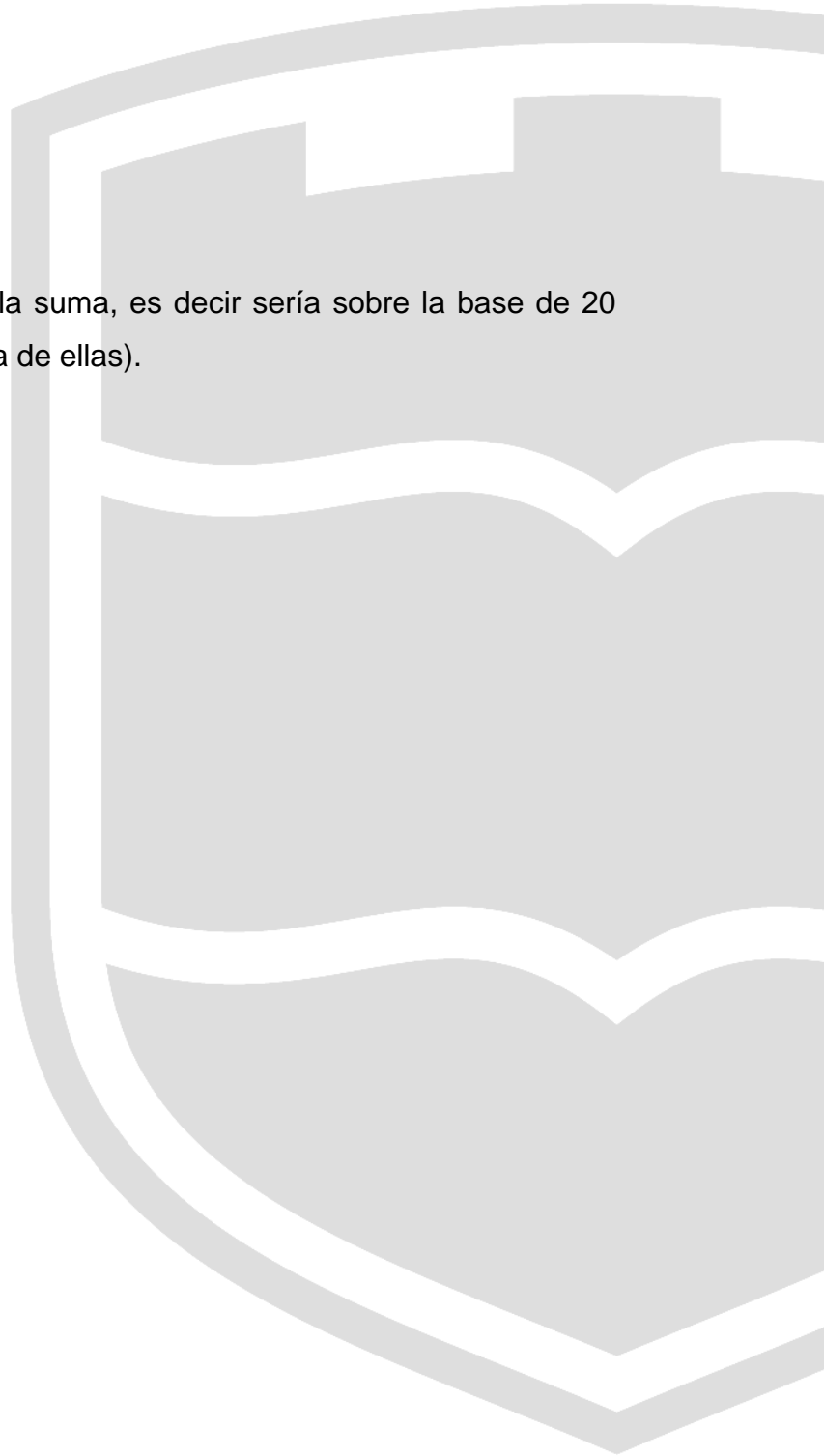
Evaluación general del Test:

Nota: El área de Conflicto no entra en la suma, es decir sería sobre la base de 20 puntos (4 áreas con 5 ítems en cada una de ellas).

+ 15 Buenos niveles de motivación

12 - 14 Nivel medio de motivación

- 11 pts. Nivel bajo de motivación





Anexo # 2

Entrevista al entrenador del equipo de béisbol juvenil de Cruces

Pregunta: ¿Entrenador considera usted que los atletas tienen una buena preparación psicológica?.

Respuesta: No.

Pregunta : ¿Podría decirnos a que le atribuye usted esto?.

Respuesta: Principalmente a la falta de motivación que presentan los atletas hacia la práctica del deporte.

Pregunta : ¿Alguna vez ha aplicado un test de motivación para saber el nivel de motivación de los atletas?.

Entrenador: No.

Pregunta: ¿En el aspecto de la psicología ha recibido algún tipo de superación que lo ayude a la hora de preparar un plan de entrenamiento?

Respuesta: Nunca lo he recibido, pero bueno este es mi segundo año de graduado y pienso que sería muy bueno en mi desempeño como entrenador.

Pregunta: Bueno muchas gracias.

Respuesta: No gracias a ti.



Anexo #3

Entrevista realizada a los atletas del equipo juvenil de Cruces

Pregunta: ¿Cómo es la relación entre el entrenador y ustedes?.

Respuesta:

Pregunta: ¿Se sienten motivados ustedes en el entrenamiento?.

Respuesta: No.

Pregunta: ¿ Por qué?.

Respuesta: Porque no contamos con pelotas suficientes, el estadio queda un poco lejos y no contamos con transporte, además de que el entrenamiento es muy corto, en muchas ocasiones es monótono, no existe mucha unidad y cooperación entre nosotros.

Pregunta :¿Qué les gustaría hacer en el entrenamiento para sentirse más motivado?.

Respuesta: Nos gustaría que el tiempo de entrenamiento fuera un poco más largo, jugar un poco más, realizar ejercicios más dinámicos e interesantes ya sea en grupo o en parejas, realizar competencias en el entrenamiento en fin que exista una mayor cooperación e interés por parte de todos.