

Título: “Caracterización de la motivación de logro en deportistas de los centros de alto rendimiento de Matanzas”.

Autores: Lic.: Dencil Escudero Sanz. Facultad de Cultura Física de Matanzas.

E-mail: { [HYPERLINK "mailto:dencil.escudero@umcc.cu"](mailto:dencil.escudero@umcc.cu) } y Lic. Yordanis Álvarez Martínez.

Facultad de Cultura Física de Matanzas. **E-mail:** { [HYPERLINK "mailto:yordanis.alvarez@umcc.cu"](mailto:yordanis.alvarez@umcc.cu) } }

Introducción

En el deporte, como en toda actividad humana, las personas practican motivadas por la satisfacción de determinadas necesidades, por tanto, los fines propuestos se expresan de manera distinta en cada sujeto. En el largo proceso hacia la consecución de tales objetivos, los deportistas se ven inmersos en una amplia gama de vivencias, lo que les induce a actuar de maneras e intensidades diferentes.

La practica deportiva exige grandes esfuerzos por parte de los practicantes tanto para enfrentar las difíciles situaciones que en ella se presentan como para permanecer ejerciéndola durante un tiempo prolongado. Para la ejecución de toda acción en el deporte se requiere un mecanismo que mueva al individuo hacia ella. La motivación es pues el impulso que garantiza en cada sujeto la realización y permanencia en cualquier actividad y por tanto también en las de carácter deportivo.

Partiendo de estos elementos resulta importante conocer la orientación motivacional de cada deportista, puesto que de ella se deriva la causa por la cual se practica una u otra modalidad deportiva, así como la ruta psicológica que se sigue para llevarla a cabo.

Una tarea fundamental de todo entrenador consiste en diagnosticar el tipo de motivo hacia la práctica deportiva así como las tendencias motivacionales presentes en cada uno de sus deportistas, lo que constituye un importante punto de partida para enfocar el trabajo psicológico y del cual depende además la consecución de otros componentes necesarios para lograr altos resultados deportivos.

Muchos entrenadores y especialistas de la esfera dedican gran interés al estudio de la motivación en el deporte, no dejando de ser este aspecto en sus deportistas una preocupante a lo largo del proceso de entrenamiento.

Al igual que en otras esferas de la vida, en el deporte, el impulso motivacional que mueve a las personas a actuar se ha tratado de explicar desde diferentes teorías, aportando muchas de ellas elementos válidos de considerar como determinantes de la práctica deportiva.

El deporte de alto rendimiento se dirige fundamentalmente hacia la consecución de altos resultados en las competencias, ello exige por parte de los deportistas una correcta orientación desde el punto de vista motivacional hacia la actividad en cuestión así como el deseo de conseguir el éxito en las acciones que se realizan tanto en entrenamientos como en competencias.

Una de las teorías motivacionales que más incidencia tiene en este campo es la teoría de la motivación de logro, condicionada por las tendencias de todo deportista a buscar el éxito o evitar el fracaso en las acciones que realiza y determinante en gran medida de la ruta psicológica que se sigue durante todo el proceso de entrenamiento.

En los últimos años se han publicado trabajos relacionados a la motivación de logro en el deporte, obteniéndose de ellos datos que confirman su influencia decisiva en dicha actividad. El surgimiento de herramientas que permiten diagnosticar el comportamiento de dicho componente en la actividad deportiva, ha permitido ampliar los conocimientos acerca de algunas tendencias de éxito y fracaso que caracterizan a los deportistas, así como poder modificar estas conductas logrando elevar los resultados deportivos.

En nuestro país no se conoce sobre la aplicación de algún cuestionario para diagnosticar la motivación de logro en el deporte, el trabajo de los entrenadores en esta dirección se ejecuta sobre la base de la experiencia que puedan poseer así como la observación de sus deportistas tanto en entrenamientos como en competencias, lo que conduce en ocasiones a laborar sobre la base de algunos errores sobre la apreciación de las conductas reales de éxito y fracaso presentes en sus practicantes.

La posibilidad de aplicar una herramienta que permita caracterizar la motivación de logro presente en nuestros deportistas, constituiría un aporte importante desde el punto de vista teórico, pues ayudaría a ampliar los conocimientos sobre el comportamiento de tal componente en nuestros practicantes. Desde el punto de vista práctico permitiría una mejor estructuración del trabajo motivacional partiendo de conocimientos reales sobre las tendencias de éxito y fracaso que puedan presentarse nuestros deportistas así como que los entrenadores puedan contar con un importante indicador a tener en cuenta para la toma de decisiones en sus respectivos deportes.

En este trabajo se refiere una investigación para caracterizar la motivación de logro en deportistas de los centros de alto rendimientos de la provincia de Matanzas, relacionándose una serie de variables que se encuentran presentes en el proceso de entrenamiento.

Desarrollo

El hombre para llevar a cabo cualquier actividad encaminada al logro de algún objetivo, necesita desde el punto de vista psicológico la presencia de un componente que le induzca a ejecutarla, brindándole además la fuerza subjetiva y la orientación requerida en cada caso. Sin un impulso interior, sería imposible ejecutar incluso los actos concientes más simples.

El motivo constituye el centro de toda actividad humana, sin su presencia seríamos seres paralizados en el instante. Desde épocas remotas el hombre se ha interesado por el estudio de este componente tratando así de darle explicación a una serie de interrogantes relacionadas con lo que mueve a las personas a actuar.

La fuente de toda actividad humana o móvil de la conducta está constituida por la necesidad, cuando esta se hace conciente para lograr un objetivo entonces deviene en motivo. De ahí que estos dos componentes constituyan los elementos básicos de la motivación humana.

La necesidad es un estado de carencia del individuo que lo lleva a la actividad con vista a satisfacerla, por ello resulta necesario su estudio para comprender el motivo y la dinámica motivacional del hombre.

Sánchez Gonzáles (2004) plantea la explicación de cinco características de las necesidades:

1. *“ El doble aspecto de necesidad:*

-Estado de carencia, el sujeto requiere de algo que está fuera de él, este es el aspecto pasivo.

-Disposición de buscar la satisfacción, es el otro aspecto que conduce a que el hombre actúe de una u otra manera para satisfacerla, este es el aspecto activo de la necesidad.

Para ser considerada necesidad real, desde el punto de vista psicológico tiene que cumplir ambos requisitos.

2. *Carácter objetual:*

Posibilita la explicación del surgimiento de los motivos de la actividad, sean estos materiales o ideales, abstractos o concretos. Es el objeto de la necesidad quien le confiere su existencia psíquica, es quien determina en última instancia el carácter de la necesidad.

3. *Tiene un condicionamiento socio-histórico y cultural concreto.*

-Los objetos son producidos, no son naturales, directamente dados, sino que son elaborados.

-Las operaciones y los actos son asimilados, aprendidos.

-La necesidad siempre está mediada por otro sujeto.

La necesidad está condicionada y su forma de satisfacción también.

4. *Carácter reflejo:*

El sujeto refleja la necesidad concreta y la relación con esta necesidad.

5. *Se organizan jerárquicamente:*

De acuerdo a la importancia que a las mismas le confiera el sujeto ¹.

Las necesidades humanas en sentido general se clasifican en dos categorías: primarias o fisiológicas y secundarias o aprendidas; según Morgan (1962) estas últimas también son conocidas como sociales.

Una de las clasificaciones más difundidas fue la brindada por Maslow. A principios de la década de 1930, según la cual las personas actúan a través de cinco necesidades jerarquizadas: fisiológica, de seguridad, afecto y pertenencia, de autoestima y necesidad de actualización. Para este autor no se pueden satisfacer las necesidades de orden superior mientras no sean satisfechas las primarias.

Sánchez. M y Gonzáles. M (2004) clasifican las necesidades en naturales o biológicas y superiores dentro de las cuales se incluyen las necesidades materiales, las espirituales y las funcionales. Las naturales o biológicas como el hambre, el sexo, la sed, el oxígeno entre otras, se diferencian en el hombre con respecto a los demás animales por el modo en que se satisfacen, el objeto y por ser productos del desarrollo social. Las superiores en sentido general están determinadas por las condiciones que impone la vida en sociedad y apuntan hacia tres direcciones:

1. Las materiales como necesidades de objetos creados por el hombre mediante la producción social.

2. Las espirituales como necesidades vinculadas con objetos ideales.

3. Las funcionales relacionadas con las actividades propias de la vida del hombre.

Toda necesidad humana para mover al hombre buscando su satisfacción debe dar paso al hacerse conciente al surgimiento del motivo. Entre estos dos elementos existe por tanto una unidad indisoluble en el mecanismo motivacional. La necesidad se expresa en la carencia de algo, ese algo, es precisamente el motivo.

Sánchez. M y Gonzáles. M (2004) definen el motivo como *“ aquel objeto que responde a una u otra necesidad y que, reflejado bajo una u otra forma por el sujeto, conduce a su actividad ”*²

Puede apreciarse en esta definición el papel de la necesidad como elemento desencadenante del proceso motivacional, determinando la disposición del individuo hacia la actividad que le tratará de dar solución.

*Según Rudik. P (s.a) "se entiende por motivos los pensamientos y sentimientos del hombre que le incitan a realizar una u otra actividad tendiente a satisfacer sus necesidades"*³

Esta definición resalta la posición afectiva que genera en el hombre el surgimiento de una necesidad, impulsándolo hacia la actividad como vía para satisfacerla.

En sentido general las definiciones que han tratado de explicar el motivo revelan como elemento imprescindible a la necesidad, refiriendo a esta como la fuente generadora del proceso de la actividad humana y determinando el sentido que toma el proceso motivacional.

La manera en que la necesidad genera una posición afectiva en la personalidad, produce inevitablemente una respuesta diferente en cada individuo, lo que determina diferencias en cuanto al surgimiento de varios tipos de motivos y hacia la dirección e intensidad de la actividad generada por estos.

A.V.Petrovski (1981), plantea que los motivos se diferencian por el tipo de necesidad al que responden, por su amplitud, la forma que adquieren o por el contenido concreto de la actividad en la cual se manifiestan.

De acuerdo al papel y el carácter que desempeñan los motivos en el proceso de la actividad pueden dividirse en:

1. *"Motivos situacionales particulares, que determinan algunos actos del hombre y son de corta duración; motivos amplios, de vital importancia, que determinan la conducta y la actividad del hombre por tiempo prolongado, a veces para toda la vida..."*
2. *Motivos-aspiraciones hacia un resultado, sin relación con las acciones mediante las cuales se logra el objetivo...; Motivos-aspiraciones hacia la actividad misma, en ocasiones sin relación con su resultado...*
3. *Motivos egoístas y de significación social. Cuando el hombre se rige por la obtención de provechos y ventajas personales lo llevan a la acción motivos egoístas... En calidad de motivos de significación social se presentan motivaciones morales tan altas como el sentido del deber, la obligación social y otras..."*⁴

Según Sánchez. M y Gonzáles. M (2004) los motivos son diferentes atendiendo a: su contenido, forma en que se manifiestan, nivel de conciencia, polaridad, estabilidad, amplitud y estructura.

- El contenido varía atendiendo a la naturaleza del objeto de la actividad, donde se encuentran los motivos cognoscitivos laborales, artísticos, deportivos y otros relacionados con las diferentes esferas de actuación humana.
- Por la forma en que se manifiestan pueden presentarse como intereses convicciones, aspiraciones, ideales, intenciones, autovaloraciones; de acuerdo al carácter subjetivo que asuman estos en cada persona.
- Por su nivel de conciencia se definen los concientes o no concientes

Petrovski. A (1981), plantea que los motivos pueden ser concientes o inconscientes, estos últimos comúnmente conocidos como impulsos.

Los motivos de la actividad se relacionan con las necesidades y con la propia actividad que produce la satisfacción de estas.

Rudik. P (s.a) hace referencia a la evolución de los móviles de la actividad; según él los motivos que llevaban al hombre a satisfacer sus necesidades más elementales empezaron a ser sustituidos por otros más lejanos, tratando así de asegurar lo necesario para vivir, donde pasó a jugar un importante papel el trabajo socialmente útil. De este modo devinieron los motivos en sociales. Agrega además que los motivos son muy variados, determinando el carácter que toman las aspiraciones del hombre, pudiendo dividirse de la siguiente manera:

- Aspiración a conseguir el resultado que sea independiente de la acción mediante la cual se logra ese resultado.
- Aspiración hacia la propia actividad independiente.
- Aspiración a merecer una evaluación o calificación social de su actividad y a través de ella de su propia personalidad.

Según Sainz. N. (2003) el motivo es el componente más importante de la regulación inductora, tanto para el deporte como para toda actividad humana, la motivación constituye pues el elemento decisivo que impulsa al sujeto a la acción.

En cuanto a los motivos hacia la práctica deportiva tenemos como los más analizados los siguientes:

Tipos de motivos		características
1.	Personales.	Se practica el deporte para obtener algún beneficio personal.
2.	Sociales.	Se busca beneficio para la familia, el equipo, la provincia, etc.
3.	Directos.	Cuando el deporte es un fin en sí mismo.
4.	Indirectos.	Cuando se utiliza el deporte para alcanzar otros fines.

Cuadro No.1: Tipos de Motivos hacia la práctica deportiva (integración de Schubert, Puni, Schellenberger y otros).

Para Rudik. P (s.a), los motivos que incitan al hombre hacia la práctica del deporte pueden ser divididos de la siguiente manera:

“ *Motivos directos de la actividad deportiva.*

- a) *El sentimiento especial de satisfacción que experimente el deportista por la manifestación de actividad muscular;*
- b) *El placer estético derivado de la belleza y ligereza de los movimientos propios;*
- c) *La aspiración a parecer audaz y decidido al realizar ejercicios difíciles y peligrosos;*
- d) *Los elementos de la competición, que constituyen un aspecto muy importante y obligatorio del deporte;*
- e) *El deseo de alcanzar resultados record, de exhibir maestría deportiva, de conseguir la victoria por difícil que sea, etc.*

Motivos indirectos de la actividad deportiva.

- a) *La aspiración a ser fuerte, vigoroso y sano gracias al deporte...*
- b) *El deseo de prepararse para la actividad práctica por medio del deporte...*
- c) *El sentimiento derivado de la necesidad de tener que hacer alguna cosa ...*
- d) *La comprensión de la importancia social de la actividad deportiva “⁵*

Estas clasificaciones de motivos que han tratado de representar lo que mueve al hombre a la práctica deportiva, toman como elemento clasificador y determinante el fin por el cual se realiza ese tipo de actividad, por lo cual necesariamente se deben enmarcar en varias denominaciones.

Sainz. N (2003), refiere la importancia de los motivos directos y los sociales en la práctica deportiva, garantizando la entrega hacia la tarea que se realiza.

En cuanto a los motivos directos y sociales hacia la práctica deportiva resulta importante destacar su influencia en la toma de conciencia de los deportistas hacia las tareas de entrenamiento y competencia, conllevando generalmente a mejores resultados deportivos.

Rudik. P (s.a), plantea que los motivos de la actividad deportiva además de variados se distinguen por su dinámica, relacionado con esta característica estableció las fases por la cual estos transitan desde la edad escolar hasta la maestría deportiva:

- Fase inicial de la práctica del deporte.
- Fase de especialización y de elección del deporte en cuestión.
- Fase de la maestría deportiva.

La primera fase se encuentra caracterizada por los primeros intentos hacia la iniciación en la práctica deportiva. La fase de especialización y elección de un deporte se caracteriza por el surgimiento del interés hacia un deporte determinado así como el deseo de desarrollar y enorgullecerse por el dominio de las facultades que este requiera. En la fase de maestría deportiva los motivos se caracterizan por mantener el nivel adquirido, servir a la patria con los éxitos deportivos y contribuir al desarrollo de ese deporte.

En sentido general todos los motivos conducen hacia la satisfacción de las necesidades mediante la actividad, cuando esto no se logra, surge un estado en la persona denominado frustración.

La frustración aparece cuando en la actividad surgen obstáculos objetivos o subjetivos que impiden la satisfacción de las necesidades. Estos pueden ser externos e internos, de ahí que se puedan diferenciar según Sánchez. M y González. M (2004) en ambiental y personal.

La frustración ambiental es provocada por un obstáculo que surge en el medio social o natural, la personal por obstáculos que se dan en la propia persona cuya causa por tanto es interna.

En la frustración personal se distingue un caso particular conocido como frustración por conflicto, la cual se da por la influencia simultánea de dos motivos de igual intensidad.

Los conflictos a su vez pueden manifestarse como:

- Aproximación- aproximación, cuando aparecen dos motivos agradables y solamente la posibilidad de decidirse por uno de ellos.
- Evitación-evitación, cuando existe la presencia de dos motivos negativos.

➤ Aproximación-evitación, cuando existe la presencia de algo para la persona que implica un motivo negativo y positivo al mismo tiempo

Según Sánchez. M y González. M (2004), los efectos que produce la frustración pueden ser positivos o negativos; en los primeros el sujeto hace una nueva jerarquización de los motivos sustituyendo la actividad del motivo en que se encuentra por otra totalmente nueva, en los segundos aparecen manifestaciones de agresividad, abandono de la actividad, apatía y otras que dificultan la actividad de la personalidad.

La actividad humana está determinada, en cierta medida, por el proceso conocido bajo el nombre de motivación, mediante el cual las necesidades que la originan se hacen concientes deviniendo en motivos, garantizando además el camino para llegar al objetivo o meta que satisface la necesidad.

El término motivación se deriva del verbo latino *moveré*, que significa mover, o sea, la acción para conseguir algo.

La motivación como proceso comprende aquellos elementos que activan o dan energía al organismo conduciendo la conducta hacia determinados fines. Una persona esta motivada cuando piensa y actúa para lograr algo.

Para Sage (1977), *“La motivación puede definirse simplemente como la dirección e intensidad del esfuerzo”*.⁶

La búsqueda o la atracción del individuo hacia situaciones determinadas es entendida como dirección del esfuerzo, mientras que la intensidad es el empeño que se le pone a dicha situación. Haciendo referencia solamente a estas características, se olvidan otros elementos importantes que se encuentran presentes en el proceso motivacional.

Sáenz. P, Ibáñez. S y Jiménez. F (2006), plantean que *“ la motivación es el factor o conjunto de factores que intervienen como causa de la conducta o móvil de la acción”*⁷

La motivación humana como proceso comienza desde que el individuo se enfrenta a factores externos e internos que la desencadenan y se materializa a medida que en la persona se asume una respuesta ante dichos factores, por lo que al limitarla solamente a la subordinación de estos se resta importancia a la posición y formas de actuar asumidas por cada sujeto en el proceso.

Según J. Gonzáles (1995), motivación es *“ un conjunto concatenado de procesos psíquicos(que implican la actividad nerviosa superior y reflejan la realidad objetiva a través de las condiciones internas de la personalidad) que conteniendo el papel activo y relativamente autónomo de la personalidad, y en su constante transformación y determinación reciprocas con la actividad externa, sus objetos y estímulos, van dirigidos a satisfacer las necesidades del hombre, y en consecuencia, regulan la dirección (el objeto-meta) y la intensidad o activación del comportamiento, manifestándose como actividad motivada.”*⁸

En este concepto se comprende la acción de procesos propios de la personalidad, los cuales se expresan en la actividad de acuerdo a las características de cada individuo, regulando la dirección e intensidad de la conducta para así satisfacer las necesidades del hombre.

El proceso de motivación enmarca la dirección e intensidad del esfuerzo para satisfacer la necesidad que lo desencadena. Por ello es comprendido como componente importante de la regulación inductora de la personalidad.

En relación con la actividad de la personalidad según Paglilla. D y Zavanella. A (2006) la motivación influye en la actitud del sujeto, el modo de realización, el grado de esfuerzo y el nivel de evaluación.

En la motivación participan los procesos afectivos, cognoscitivos y las tendencias, por lo que no es el proceso motivacional sólo un reflejo de la realidad sino una expresión de la personalidad, formando además parte de la misma.

J. Gonzáles (1995), plantea que la motivación puede ser positiva o negativa, la primera va dirigida hacia lo que el sujeto necesita, la segunda a evitar los objetos y situaciones insatisfactorias.

Gracias a la motivación la persona puede imprimirle una fuerza impulsora a su conducta, utilizando en mayor o menor medida sus capacidades y determinando el éxito o el fracaso en la consecución de los objetivos propuestos.

Para J. González (1995), la motivación y los motivos siempre son internos, no guardando en todas las ocasiones la misma relación con los estímulos externos y los requerimientos orgánicos, de ahí que se divida esta en reactiva y no reactiva.

La reactiva depende de las circunstancias del exterior, teniendo que ver con la regulación de la actividad en respuesta a los estímulos externos y requerimientos orgánicos que afectan tanto positiva como negativamente las necesidades del sujeto.

La reactiva a su vez se subdivide en adaptativa y autónoma. La adaptativa regula la actividad basándose en fines y proyectos elaborados por el sujeto y que no han sido impuestos por las exigencias del medio. La autónoma puede actuar como convicción, fin, proyecto y como sentimiento, además se puede manifestar como productiva o creadora.

La no reactiva regula la actividad de forma independiente con respecto a los estímulos externos y requerimientos orgánicos que puedan afectar las necesidades del sujeto tanto de manera positiva como negativa.

El hombre normal adulto tiene como componente la motivación autónoma (elabora sus fines y sus proyectos).

La motivación humana analizada desde diferentes posiciones, se ha tratado de explicar a través de varias teorías. Dentro de las primeras figuran las teorías del impulso y las cognitivas.

La teoría del impulso plantea que los organismos tratan de reducir un impulso que se define como una situación desagradable de excitación o activación.

Las teorías cognitivas sugieren que lo que induce a actuar son las consideraciones y puntos de vista de las personas sobre una situación dada y las características personales incluyendo metas, deseos y miedos, junto a otros factores ambientales. Según estas teorías la conducta de las personas depende de lo que se espera que ocurra en una situación dada y de la valencia, valor o importancia percibida del resultado que se espera.

Estas primeras teorías eran muy globales ya que explicaban la conducta de todas las especies, no obstante prepararon el camino para otras contemporáneas y menos globales que han tratado de aproximarse a la explicación del proceso motivacional.

A principios de la década del 1930 la necesidad se convirtió en un término muy utilizado en el estudio de la motivación, considerando que remplazaba la palabra impulso y tenía connotaciones psicológicas y fisiológicas.

Maslow. A propuso la teoría de las necesidades jerarquizadas, mediante la cual las personas tienen cinco necesidades dispuestas en el orden en que deben ser satisfechas:

1. Necesidades fisiológicas como categoría más elemental de esta jerarquía: Se incluyen aquí las necesidades de alimentos, agua, aire entre otras.
2. Necesidad de seguridad o protección: Comprendidas en las necesidades de abrigo de salud y comodidad así como las que garantizan cierta estabilidad del medio.
3. Necesidades de afecto Amor, afecto o pertenencia: corresponden a todo aquello que conduce al individuo a buscar otras personas para ser aprobado o querido, lo que también se denomina necesidad de afiliación.
4. Necesidades de autoestima: En este nivel se encuentran las necesidades de independencia, logro y aprobación manifestándose en ellas dos subclases, necesidades de auto respeto y estima de sí mismo y las de respeto y aprobación de otros.
5. Necesidades de autorrealización: Esta última aparece como la necesidad de perfeccionarse, de utilizar a plenitud las capacidades y habilidades de que se dispone.

Para Maslow. A (1968), las cuatro primeras necesidades constituían déficit del organismo que deben ser rellenadas desde el exterior por seres humanos que no fueran el propio sujeto. También añade que no se pueden alcanzar las necesidades de orden superior mientras no sean satisfechas las primarias.

Herzberg (s.a) encontró una serie de factores o condiciones laborales que motivan y provocan satisfacción en el trabajo, proponiendo una nueva teoría denominada: teoría del doble factor.

Los factores relacionados directamente con la naturaleza y el contenido del trabajo los denominó factores motivadores, dentro de estos se incluyen el logro, el reconocimiento por el logro, el propio trabajo, el avance o crecimiento y la responsabilidad. Añadiendo que la ausencia de estos motivadores no necesariamente causa insatisfacción, sino que ésta corresponde a la no satisfacción de uno o más de los factores higiénicos representados en las políticas administrativas de organización, la supervisión, las relaciones interpersonales, condiciones de trabajo, el salario, la categoría y la estabilidad en el puesto.

Si la persona considera que los factores higiénicos no son convenientes sentirá insatisfacción y por tanto será menos productiva en su actividad.

En momentos donde la conducta se trato de explicar como forma de satisfacer las necesidades fisiológicas o los impulsos Harry. F, Harlow y Butler. R (s.a) ofrecieron datos que demostraban la actuación de los organismos desencadenada por una necesidad de curiosidad o por el simple placer de la exploración visual o táctil, así como la reducción de la motivación cuando se exigía demasiada manipulación. A tal teoría le denominaron teoría de la curiosidad y la manipulación.

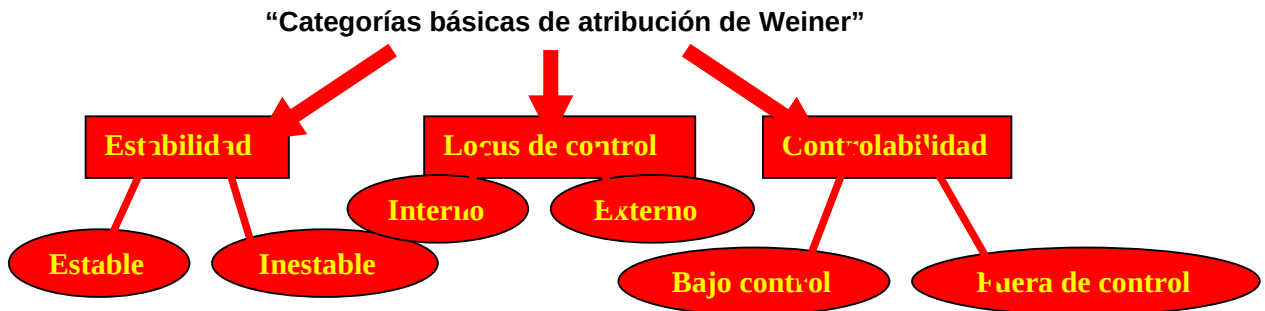
Otra de las teorías que ha intentado enfocar a la motivación humana es la teoría del reforzamiento. Según los seguidores de ésta " *no se muestran razones para hablar de impulsos, necesidades, metas, deseos, intenciones, expectativas o percepciones. Explican la conducta en términos de respuestas observables y estímulos reforzadores observables* " ⁹

La teoría del reforzamiento se trata de un enfoque conductista, aduciendo que el refuerzo condiciona el comportamiento. Según esta teoría lo que controla el comportamiento son los reforzamientos, aumentando o disminuyendo la probabilidad de que se repita el comportamiento.

Festinger. L (1957) formuló la teoría de la disonancia cognitiva en la que explica que las acciones de una persona están dominadas por sus cogniciones y el deseo de equilibrarlas.

Es válido aclarar que la disonancia es un estado motivacional de descontento o desequilibrio. " *Cuanto mayor sea la disonancia y cuanto más importante sea el problema que la origine, más motivada estará la persona a resolverla mediante un cambio de ideas o de conductas* " ¹⁰

Desde otro punto de vista, la teoría de la atribución iniciada por Heider (1958) y popularizada por Weiner (1985, 1986), se centra en las formas en que las personas explican sus éxitos o fracasos, las explicaciones sobre ello se pueden clasificar en las categorías de atribución básicas:



Cuadro No. 2: “Categorías básicas de atribución de Weiner (1985-1986)”¹¹

Las atribuciones según Biddle (1983) y Mc Auley (1993), afectan las expectativas de éxitos o fracasos futuros y a las reacciones emocionales que puedan surgir como consecuencia de estos; si se atribuye el éxito, por citar un ejemplo a la gran capacidad que se posee, se supondrá que este resultado se repetirá en el futuro por lo que aumentará la confianza y la motivación. Cuando se atribuye el éxito a factores internos como capacidad o esfuerzos más que a factores externos como suerte, dificultad de la tarea, entre otras, con frecuencia se traducen en reacciones como el orgullo y la vergüenza.

Otro factor importante en la motivación es si los individuos consideran justas las recompensas. La teoría de la equidad se refiere a la valoración subjetiva del individuo sobre la justicia de las recompensas que se obtienen en comparación con los demás.

En investigaciones sobre las motivaciones adquiridas socialmente, Mc. Clelland. D (s.a) elaboró un enfoque denominado teoría de las motivaciones adquiridas socialmente. Según ésta la motivación se basa en el restablecimiento de un cambio en la situación afectiva actual, a partir de aquí se establece una modificación conductual que implica ir hacia una situación o alejarse de ella. Esta teoría concede un lugar importante a la relación con otras personas, de ahí que se desarrolle un sistema de medición de las necesidades o motivación de afiliación, poder y logro.

La necesidad de poder se manifiesta en cómo las personas tratan de controlar y manipular a los demás así como la idea de alcanzar cierto statu. Esta orientación se caracteriza entre otras conductas por las que se expresan a continuación:

- Controlar los medios para influenciar a los demás.
- Dominar las acciones o pensamientos de los demás.
- Disfrutan el uso de la autoridad.
- Toman siempre la palabra en un grupo.
- Muestran interés por desempeñar papeles que le otorguen mando.

Las personas con necesidad de afiliación manifiestan el deseo de asociarse con otros buscando contacto social esporádico o permanente, tratando de formar grupos, así como ser apreciados y aceptados por los demás.

Es característico en las personas con necesidad de afiliación:

- Luchar por conquistar la amistad, tratando de formar grupos.
- Tratar de ser aceptados y apreciados por sus compañeros.
- Preferir situaciones de cooperación antes a las de competencia.
- Dar importancia a momentos agradables con otras personas.

Las personas con alta necesidad de logro son aquellas que tratan de sobresalir en lo que se han propuesto, vencer obstáculos para ser los mejores en la actividad que realizan, establecen metas realistas persistiendo hasta lograrlas, buscar situaciones que les permitan solucionar problemas así como luchar constantemente por el logro personal.

Según Weinberg y Gould (1996), lo que motiva a las personas a actuar se ha tratado de explicar a través de tres teorías:

- Teoría de la necesidad de logro.
- Teoría de la atribución.
- Teoría de las metas de logro.

La teoría de la necesidad de logro según Atkinson (1974) y McClelland (1961), considera importante en la predicción de la conducta tanto los factores situacionales como los personales, la misma consta de cinco componentes:

- Factores de personalidad o motivos.
- Factores situacionales.
- Tendencias resultantes.
- Reacciones emocionales.
- Conductas relacionadas al logro.

Factores de personalidad.	Factores situacionales.	Tendencia resultante.	Reacciones emocionales.	Conducta de logro.
Motivos para alcanzar el éxito	Probabilidad de éxito	Búsqueda de éxito	Focalizado en el orgullo de ganar	❖ Búsqueda de situaciones de logro. ❖ Búsqueda de desafíos. ❖ Mejora del rendimiento.
Motivos para evitar el fracaso	Valor incentivo del fracaso	Evitación del fracaso	Focalizado en la vergüenza del fracaso	❖ Evitación de situaciones de logro. ❖ Evitación del riesgo (desafíos). ❖ Rendimiento pobre.

Cuadro No.3: “Grafico de Weinberg y Gould (1996) sobre la teoría de la necesidad de logro.” ¹²

Las teorías expuestas presentan como característica general el hecho de enfocar el proceso motivacional desde diferentes posiciones de acuerdo a las situaciones en que se analiza la acción motivada, por ello, no pueden ser generalizadas para explicar los móviles de la conducta en toda su expresión, lo que ha dado lugar a numerosas críticas.

No existen teorías mejores que otras, sino, cada una trata de dar respuesta a la motivación humana según la actividad en la cual ésta es analizada.

En la actividad deportiva se manifiestan estímulos y situaciones muy variadas que ejercen una gran influencia en la conducta de los deportistas y por tanto generan en los practicantes diferentes posiciones, lo que implica que el proceso motivacional este orientado hacia la consecución de fines que respondan a las necesidades de la práctica en cuestión.

R.S.Weinberg y D. Gould (1996), plantean que aunque existen otras perspectivas, la mayoría de las personas encajan la motivación en las tres orientaciones siguientes:

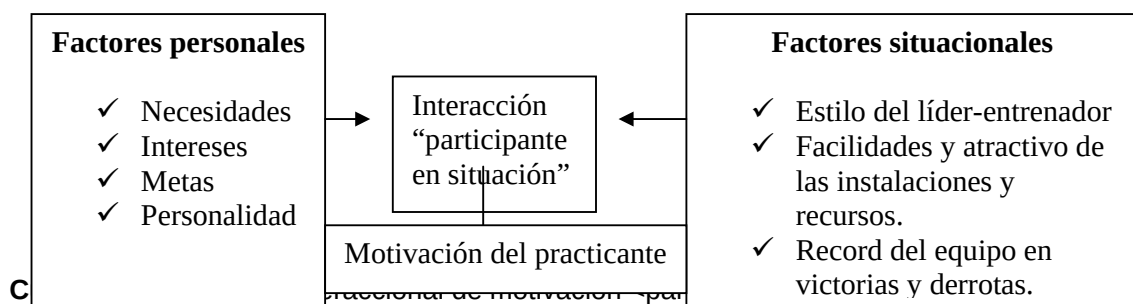
- La orientación centrada en el rasgo.
- La orientación centrada en la situación.
- La orientación interaccional.

La perspectiva centrada en el rasgo plantea que las necesidades objetivas que conforman la personalidad son las determinantes fundamentales de su motivación, es decir, la conducta es una función de las características individuales.

Esta orientación no ha sido respaldada por los psicólogos deportivos puesto que pasa por alto las influencias ambientales en la motivación.

La perspectiva centrada en la situación, sostiene que el nivel de motivación esta determinado por dicha situación, esta perspectiva no es recomendada por los psicólogos del deporte como la más eficaz puesto que no siempre la situación es el factor principal que influye en la motivación.

La interaccional, es la más aceptada en la actualidad por la psicología del deporte, plantea que la motivación no se deriva solamente de las características del practicante ni de factores situacionales, sino del modo en que interactúan esos dos conjuntos de factores.



Estas perspectivas pasan por alto la influencia de otras variables participantes en el mecanismo motivacional del deportista y que están presentes durante la práctica deportiva.

El deporte de alto rendimiento persigue como objetivo fundamental la obtención de altos resultados deportivos, las personas que comienzan la practica bajo estas condiciones reflejan una necesidad dirigida hacia la consecución de metas de superioridad o el deseo de ser mejores en lo que hacen, tanto respecto a su propio desempeño como comparado con el de los demás practicantes. Este entorno se caracteriza desde el punto de vista motivacional por una orientación hacia la motivación de logro, de ahí que su tratamiento tome gran importancia en la actividad deportiva.

La motivación de logro está basada en una necesidad planteada por McClelland D. en su teoría de las necesidades sociales (necesidad de logro). Esta orientación expresa en sentido general cómo las personas realizan las actividades por el deseo obtener éxito en una acción y persistir hasta lograrlo, evitando al mismo

tiempo para ello la selección de tareas demasiado fáciles o difíciles, proporcionándoles sensación de orgullo por las ejecuciones realizadas.

En 1938 Murray hacía referencia a la motivación de logro como el esfuerzo de la persona por sobresalir en determinada tarea, superar los obstáculos, rendir en ella y enorgullecerse de sus cualidades.

Para McClelland (1953), la motivación de logro es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que implican la evaluación del desempeño de una persona comparándola con estándares de excelencia. Atkinson (1966) por su parte la define como una disposición relativamente estable de buscar éxito o logro.

Según Gill (1986), la motivación de logro es una orientación de la persona que le permite obtener el éxito o persistir hasta lograrlo a pesar de los obstáculos, sintiendo orgullo por las ejecuciones realizadas.

Según Robbins. P (s.a) en las personas orientadas hacia la obtención de logros son comunes las siguientes características:

- Tendencia a luchar por alcanzar logros personales más que por las recompensas del éxito en sí.
- Lo que hacen tratan de hacerlo mejor o más eficientemente de lo que se ha hecho con anterioridad.
- Presentan una fuerza que los impulsa a sobresalir en lo que hacen.
- Buscar situaciones en las que pueden tener la responsabilidad personal de dar solución a los problemas, en las que puedan tener retroalimentación sobre su desempeño para saber si están mejorando o no y al mismo tiempo fijarse metas moderadas.
- Evitan las tareas demasiado fáciles o difíciles.
- Les disgusta tener éxito por casualidad.
- Deseo de vencer los obstáculos pero también saber que su éxito se ha logrado gracias a sus propias acciones.

Estas características constituyen premisas para que los deportistas alcancen altos resultados durante entrenamientos y competencias, por ello muchos profesionales vinculados a la psicología del deporte han ofrecido cierto interés por estudiar y desarrollar esta tendencia en la personalidad de los atletas.

Winterbottom (s.a) afirman que la necesidad de logro se origina en las primeras experiencias de los niños, teniendo ésta una relación con las exigencias de las madres para que sus hijos sean o no independientes desde edades tempranas.

La motivación de logro constituye uno de los principales determinantes de la competitividad deportiva, de ahí que sea entendida la competitividad como la motivación de competir o buscar el éxito en la competición.

Según Weinberg y Gould (1996), la motivación de logro es conocida en el deporte como competitividad.

La competitividad según Martens (1976), puede comprenderse como una: *“disposición a esforzarse para obtener algún tipo de satisfacción al establecer comparaciones con algún estándar de excelencia en presencia de evaluadores.”*¹⁴

Weinberg y Gould (1996), plantean que la definición de Martens (1976) se limita a situaciones en las que el individuo es evaluado, lo que contrasta con el hecho de que

muchas personas compiten por superarse a sí mismos aún cuando no se evalúa su ejecución, por lo que al hablar de competitividad queda excluida la autocompetición, no siendo así en la motivación de logro.

Un deportista posee buen nivel de competitividad, cuando en él sobresale la tendencia a buscar el éxito en las acciones, su valor está dado por el comportamiento de la motivación por el éxito o evitar el fracaso que en este se manifieste, en la medida que la diferencia entre estas sea más favorable a la motivación de éxito la competitividad por tanto será mayor.

Muchos han sido los estudios desarrollados sobre la motivación de logro y su relación con el rendimiento de las personas en diferentes esferas, los cuales aunque no se han dirigido en su mayoría específicamente hacia la actividad física puede ofrecer por su aplicabilidad un punto de análisis en este sentido.

Atkinson (s.a) estableció una relación numérica entre la motivación por el éxito y la de evitar el fracaso agregando las siguientes relaciones entre estas dos tendencias:

- ❖ Si la motivación por el éxito es igual a la motivación por evitar el fracaso la necesidad de logro es cero.
- ❖ Si la motivación por éxito es mayor que la motivación por evitar el fracaso la necesidad de logro es positiva.
- ❖ Si la motivación por éxito es menor que la motivación por evitar el fracaso la necesidad de logro es negativa.

Lowell (1950) basándose que la puntuación de la necesidad de logro es un índice de la fuerza de la motivación de logro de la persona, demostró que los que obtienen altas puntuaciones presentan mejor desempeño.

McClelland y Lieberman (1949) demostraron la correlación significativamente positiva entre la motivación de logro con las tareas de percepción y memoria.

Atkinson (1966) demostró que el éxito y el fracaso en el desempeño tienen efectos diferenciales en la motivación de las personas, considerando cinco situaciones distintas:

1. *“ La motivación de logro es mayor que el temor al fracaso y se tiene éxito; el nivel de aspiración aumenta en escalera, después del éxito, porque se da un cambio positivo en la motivación.*
2. *La motivación de logro es mayor que el temor al fracaso y se fracasa; el nivel de aspiración baja y se buscan tareas más fáciles como consecuencia de fracaso.*
3. *La motivación de logro es mayor que el temor al fracaso y se fracasa continuamente; si la tarea le parecía fácil al sujeto al sujeto y fracasa, su motivación debe aumentar porque el valor del incentivo aumenta, sin embargo, si el fracaso continua hasta que la probabilidad de éxito sea menor que 50, el nivel de motivación bajará.*
4. *El temor al fracaso es mayor que la motivación de logro y tiene éxito: si el sujeto escoge una tarea muy difícil al calcular su nivel de aspiración y tiene éxito, su probabilidad de éxito aumentará, pero su motivación de evitar la tarea, paradójicamente, también aumentará. Parece que es mejor fallar a propósito para evitar un desafío mayor; si el sujeto realiza una tarea que según él es fácil, su probabilidad de éxito aumenta, y la de fracaso y su motivación de evitar la tarea disminuyen; la tarea se vuelve menos desagradable.*

5. *El temor al fracaso es mayor y fracasa: si ha escogido una tarea difícil y no tiene éxito, su probabilidad de éxito disminuirá, aumentará su probabilidad de fracaso y la motivación de evitar el fracaso también disminuirá. Si continúa el fracaso en tareas difíciles, se mantiene la disminución de la ansiedad de evitar el fracaso. Finalmente, si es mayor el temor al fracaso y el sujeto escoge una tarea fácil y fracasa, su motivación de evitar la tarea aumenta.*"¹⁵

Atkinson y Litwin (1966) predijeron que si se mantuviera constante la tarea una alta motivación de logro se asocia con una mayor persistencia así como una mayor motivación por evitar el fracaso con una tendencia menor a persistir.

Para McClelland (1965) la motivación de éxito, una de las tendencias determinantes de la motivación de logro, se puede desarrollar tomando en consideración las siguientes medidas:

1. *"Dé razones a los individuos para que deseen desarrollar su motivación de éxito. Explique cuan probable es que mejore su actuación.*
2. *Hábleles de cómo la motivación de éxito juega un papel muy importante y tiene una función realista en nuestra cultura social, educativa e industrial.*
3. *Aliente a los individuos a resolver o a realizar cometidos que desarrollen esta motivación.*
4. *Haga que los estudiantes se propongan metas específicas y efectúen un registro de los progresos que experimenten en la consecución de tales metas.*
5. *Mantenga un ambiente que estimule a los individuos a desarrollar la motivación de éxito y refuerce sus tentativos de alcanzar las metas que se hallan impuesto.*
6. *Aliente a los iguales o compañeros a trabajar juntos en desarrollo de esta motivación.*"¹⁶

Estas medidas aunque inicialmente no han sido creadas para ser aplicadas en la práctica deportiva, pueden ser utilizadas por los entrenadores que se propongan desarrollar la motivación de logro en sus deportistas.

Además de estas recomendaciones existen otros consejos útiles que deben tenerse presentes para ayudar a las personas con baja necesidad de logro.

1. *"Controlar la dificultad de la tarea e incrementarla poco a poco, a medida que los alumnos vayan perdiendo el miedo al fracaso.*
2. *Reducir los aspectos desagradables del fracaso, dando oportunidades a los alumnos de corregir los errores y de regular las puntuaciones del rendimiento.*
3. *Dar a los alumnos la oportunidad de elegir tareas con distintos niveles de dificultad y reforzantes en la elección de niveles moderadamente altos.*
4. *Procurar no dar demasiada importancia al trabajo perfecto o a los exámenes sin ningún error.*"¹⁷

En el ámbito deportivo resulta necesaria la orientación de los practicantes hacia una alta necesidad de logro, los atletas en los que predomina la motivación hacia el éxito tienen mayores posibilidades de rendir más en entrenamientos y competencias. Todo entrenador que trabaje en este sentido tiene la posibilidad de formar deportistas más competitivos y al mismo tiempo contar con un conocimiento sobre sus alumnos que le permita tomar las decisiones más acertadas en condiciones excepcionales.

El trabajo de la motivación de logro en el deporte constituye un requisito indispensable que todo entrenador debe incluir en sus tareas de entrenamiento, sobre todo cuando se trabaje por obtener elevados resultados deportivos.

Para llevar a la práctica todo lo anteriormente planteado, fue seleccionada una muestra de 150 deportistas pertenecientes a los centros de altos rendimientos de la provincia de Matanzas; y se utilizaron los siguientes métodos investigativos:

Métodos teóricos:

- ❖ Método analítico-sintético (Utilizado para profundizar en el estudio y comprensión de la temática investigada).
- ❖ Método histórico-lógico (Utilizado para establecer el estudio y antecedentes del objeto de investigación en su devenir histórico así como las leyes generales del funcionamiento y desarrollo del fenómeno).

Métodos empíricos:

- ❖ Método de medición (Concretado a través de la aplicación del cuestionario para la evaluación de la competitividad en el deporte "Competitividad-10" del Dr. Eduardo Remor).

Para el procesamiento de los datos obtenidos se utilizaron las siguientes técnicas estadísticas:

- ❖ Valores máximos y mínimos (Utilizados para caracterizar la muestra así como determinar los rangos normativos para diagnosticar la competitividad).
- ❖ Media (Utilizado para la caracterización de la muestra, la comparación de los resultados del cuestionario de competitividad en los diferentes deportes, edades y sexos así como entre los items que lo componen).
- ❖ Desviación típica (Utilizada para determinar el grado de dispersión de los diferentes parámetros que caracterizan la muestra así como de los valores obtenidos con la aplicación del cuestionario de competitividad).
- ❖ Coeficiente de correlación Pearson (Utilizado para hallar las correlaciones entre los diferentes parámetros que caracterizan la muestra y los datos obtenidos en la aplicación del cuestionario de competitividad).
- ❖ Para determinar la escala de rangos normativos que permita diagnosticar la motivación de logro de los deportistas de los centros de alto rendimiento de Matanzas se utilizó la fórmula estadística establecida y comprobada para tal procedimiento:

$$r = \frac{L2 - L1}{\# \text{ de clases}}$$

Siendo r (Rango); L2 (Valor máximo de las puntuaciones en la muestra); L1 (Valor mínimo de las puntuaciones en la muestra); # de clases (cantidad de rangos que se desean obtener).

A partir de la aplicación del cuestionario para la evaluación de la competitividad en el deporte COMPETITIVIDAD-10 se obtuvieron datos que permiten caracterizar la motivación de logro en la muestra seleccionada, además se pudo determinar la relación de este componente con las variables sexo, deporte, experiencia deportiva y resultados deportivos.

Se muestra a continuación un análisis detallado de los resultados obtenidos por la muestra en general:

❖ Tendencia resultante de la motivación de logro en la muestra general:

Luego de la aplicación del instrumento investigativo empleado así como el análisis estadístico de los resultados en la totalidad de la muestra, se obtuvieron los siguientes datos:

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
item1	150	1,00	3,00	2,7267	,47624
item2	150	1,00	3,00	2,7733	,43576
item3	150	1,00	3,00	2,4333	,79779
item4	150	1,00	3,00	1,8533	,68919
item5	150	1,00	3,00	2,8467	,39691
item6	150	1,00	3,00	1,8000	,73274
item7	150	1,00	3,00	1,9133	,73216
item8	150	1,00	3,00	2,5600	,54931
item9	150	1,00	3,00	1,9933	,71884
item10	150	1,00	3,00	2,1467	,78908
Me	150	1,66	3,00	2,5830	,26721
Mef	150	1,00	3,00	1,8917	,42096
C	150	-1,09	1,83	,6925	,54646
N válido (según lista)	150				

Tabla No.1. Análisis estadísticos de los resultados obtenidos por ítems y tendencias de la motivación de logro.

Los ítems de motivación por el éxito que mayores promedios mostraron en ambos sexos fueron el 5, 2 y 1 mientras que los de valores más bajos fueron el 10, 3 y 8 respectivamente.

Los ítems de motivación por evitar el fracaso con promedios superiores en ambos sexos fueron el 9 y 7 mientras que los promedios inferiores fueron el 6 y 4.

En la muestra en general los valores de la motivación por el éxito fueron superiores en relación con los de la motivación por evitar el fracaso, lo que determinó que la tendencia de motivación de logro predominante fuera hacia la motivación por el éxito.

A partir de los resultados del nivel de competitividad obtenidos en los deportistas analizados se determinó una escala normativa de rangos (ver anexo No. 3), la cual permitió ubicar el valor promedio de la competitividad en la muestra estudiada en un rango de **(medio-alto)**

❖ Relación de la motivación de logro con la experiencia deportiva

A partir del análisis de los resultados obtenidos en las tendencias de los deportistas a obtener el éxito o evitar el fracaso en relación con la experiencia deportiva, se obtuvieron los siguientes datos:

Exp deport	Me (Media)	Exp deport	Mef (Media)	Exp deport	C (Media)	Rango
------------	------------	------------	-------------	------------	-----------	-------

8	2.8300	1.50	2.3750	0.50	1.4100	Alta
2.50	2.8300	8	2.000	9	1.1250	Media-Alta
9	2.7500	4	1.9554	2.50	0.9550	Media-Alta
6	2.7130	2	1.9405	1	0.8730	Media-Alta
10	2.7075	10	1.9375	6	0.8660	Media-Alta
0.50	2.6600	7	1.9286	0.60	0.8300	Media-Alta
1	2.5980	2.50	1.9000	8	0.8300	Media-Alta
5	2.5853	3	1.8803	10	0.7700	Media-Alta
3	2.5753	6	1.8750	5	0.7300	Media-Alta
4	2.5493	5	1.8553	3	0.6855	Media-Alta
2	2.5186	1	1.7250	4	0.6132	Media-Baja
7	2.4971	9	1.6250	2	0.5781	Media-Baja
1.50	2.4950	0.60	1.5000	7	0.5686	Media-Baja
0.60	2.3300	0.50	1.2500	1.50	0.1200	Media-Baja

Tabla No. 4. Relación existente entre la motivación de logro y experiencia deportiva.

En la muestra estudiada los mayores valores en los indicadores de la motivación por el éxito se obtuvieron a los 8, 2.50 y los 9 años de experiencia deportiva, por su parte donde menos se expresan los indicadores de la motivación por el éxito es a los 7, 1.50 y los 0.60 años de experiencia deportiva.

Los promedios más elevados en cuanto a los indicadores de la motivación por evitar el fracaso se observan a los 1.50, 8 y 4 años de experiencia deportiva, mientras que donde menores valores se exhiben en estos indicadores son a los 9, 0.60 y 0.50 años de experiencia deportiva respectivamente.

La máxima expresión en el valor general de la competitividad en relación con la experiencia deportiva se obtuvo a los 0.50, 9 y 2.50 años de experiencia deportiva, mientras que los resultados más bajos se aprecian a los 2,7 y 1.50 años de experiencia deportiva.

Como resultado de los análisis de correlación entre la experiencia deportiva y las tendencias de la motivación de logro en la muestra estudiada se obtuvieron los siguientes datos:

	Expdeport	Me	Mef	C
Expdeport correlación de Pearson	1	0.140 (n.s)	0.032 (n.s)	0.046 (n.s)
Sig.(Bilateral)		0.088	0.701	0.578
N	150	150	150	150

Tabla No.5 Correlación entre la experiencia deportiva y las tendencias motivacionales.

Los valores de las correlaciones analizadas en el cuadro anterior indican que en la muestra estudiada no existe relación significativa entre la experiencia deportiva con la motivación por el éxito, por evitar el fracaso así como el nivel de competitividad resultante.

❖ Relación de la motivación de logro con el deporte practicado:

A partir del análisis de los resultados obtenidos en las tendencias de los deportistas a obtener el éxito o evitar el fracaso en relación con el deporte practicado, se obtuvieron los siguientes datos:

Deporte	Me (Media)	Deporte	Mef (Media)	Deporte	C (Media)	Rango
---------	---------------	---------	----------------	---------	-----------	-------

Atl Lanz	2.8625	Judo	2.1500	Taekwondo	1.1312	Media-Alta
Taekwondo	2.7901	Football	2.0833	Lev Pesas	1.0408	Media-Alta
Esgrima	2.7663	Balonmano	2.0000	Hockey	1.0388	Media-Alta
Judo	2.7640	Atl Fondo	2.0000	Esgrima	0.9538	Media-Alta
Hockey	2.7263	T. Mesa	1.9507	Atl Lanz	0.7875	Media-Alta
Lev Pesas	2.7138	Polo Acuat	1.9412	Baloncesto	0.7750	Media-Alta
Atl Fondo	2.5658	Atl Lanz	1.8750	T.Deportivo	0.6967	Media-Alta
Balonmano	2.5522	Esgrima	1.8125	Judo	0.6180	Media-Baja
T. Mesa	2.5493	T.Deportivo	1.8000	T. Mesa	0.5927	Media-Baja
T.Deportivo	2.4967	Hockey	1.7500	Atl Fondo	0.5667	Media-Baja
Baloncesto	2.4417	Lev Pesas	1.6731	Balonmano	0.5522	Media-Baja
Polo Acuat	2.3882	Baloncesto	1.6667	Polo Acuat	0.4471	Media-Baja
Football	2.3583	Taekwondo	1.6250	Futball	0.2750	Media-Baja

Tabla No.6. Niveles de motivación de logro según deporte.

Los deportes investigados que mayores valores alcanzan en los indicadores de la motivación por el éxito reflejados en el cuestionario de competitividad son el atletismo (área de lanzamientos), el taekwondo, la esgrima y el Judo, mientras que los deportes donde menor expresión encuentra constituyeron el baloncesto, el polo acuático y el futball.

La motivación por evitar el fracaso mostró sus máximos valores en el judo, football y balonmano, en esta tendencia los deportes menos motivados por evitar el fracaso fueron el taekwondo, baloncesto y levantamiento de pesas.

De acuerdo al comportamiento de las tendencias de la motivación de logro en los deportes estudiados los de promedios más elevados en el nivel de competitividad resultante fueron el taekwondo, el levantamiento de pesas y el hockey evaluados en un rango de Media –Alta, los promedios más bajos correspondieron al football, polo acuático y balonmano respectivamente, evaluados en un rango de Media-Baja.

Resulta importante resaltar que tres de los cuatro mejores resultados en cuanto a la expresión de la motivación por el éxito pertenecen a deportes de combate (taekwondo, esgrima y judo), donde como característica fundamental en las ejecuciones de cada uno de ellos prima el dominio de una acción con respecto al rival.

❖ Relación de la motivación de logro con el sexo de los deportistas:

En cuanto a la relación existente entre las tendencias de la motivación de logro y el sexo de los deportistas en la muestra estudiada se obtuvieron los siguientes datos:

sexo		Me	Mef	C
F	Media	2,5247	1,9433	,5786
	N	58	58	58
	Desv. típ.	,27149	,41406	,57073
M	Media	2,6198	1,8592	,7643
	N	92	92	92
	Desv. típ.	,25923	,42426	,52098

Total	Media	2,5830	1,8917	,6925
	N	150	150	150
	Desv. típ.	,26721	,42096	,54646

Tabla No.7. Relación entre la motivación de logro y sexo.

Los valores promedios de motivación por el éxito en las féminas mostraron resultados inferiores con relación a los deportistas masculinos, sin embargo en cuanto a la motivación por evitar el fracaso los deportistas masculinos poseen un promedio inferior, de ahí que los resultados en el nivel de competitividad resultante son muy superiores en los deportistas masculinos.

Los items de éxito que mayor promedio alcanzaron en los deportistas de ambos sexos fueron el 5, 2 y 1 así como los 10, 3 y 8 fueron los de menor promedio. En cuanto a los de fracaso los mayores promedios se presentaron en los items 9 y 7 en ambos sexos, el 6 y el 4 y el 4 y el 6 fueron los de valores más bajos en las féminas y los varones respectivamente.

Conclusiones

A partir del análisis de los resultados obtenidos en la investigación se conformó una escala de rangos normativos para diagnosticar el nivel de motivación de logro o competitividad en los deportistas de los centros escolares de alto rendimiento de la provincia de Matanzas, la cual está compuesta de cuatro rangos: Baja, Media-Baja, Media-Alta y Alta (Anexo 1).

En cuanto a la relación obtenida entre el sexo con las tendencias de la motivación de logro en la muestra estudiada se concluye lo siguiente: Los niveles de motivación por el éxito son superiores en los deportistas masculinos que en las féminas, no siendo así en la motivación por evitar el fracaso donde las féminas alcanzan promedios más elevados. Los niveles de competitividad resultantes son significativamente superiores en los deportistas masculinos con relación a las femeninas.

La correlación obtenida entre la variable experiencia deportiva con las tendencias de la motivación de logro y el nivel de competitividad resultante en la muestra estudiada no es significativa.

En cuanto a la relación de los deportes estudiados con las tendencias de la motivación de logro y el nivel de competitividad los de mayores promedios en la motivación por el éxito fueron el atletismo (área de lanzamiento), el taekwondo, la esgrima y el judo, siendo los de peores promedios el baloncesto, polo acuático y el football. La motivación por evitar el fracaso mostró sus máximos valores en los deportistas de judo, football y balonmano, en esta tendencia los menos motivados por evitar el fracaso fueron el taekwondo, el baloncesto y el levantamiento de pesas.

Los items de motivación por el éxito que mayores niveles mostraron en la muestra estudiada fueron el 5, 2 y 1, mientras que los valores más bajos en esta tendencia estuvieron en el 10, 3 y 8 respectivamente. En cuanto a los items de la motivación por evitar el fracaso los items de mayores promedios fueron el 9 y 7, mientras que los de menores resultaron el 6 y el 4.

Los promedios en los niveles de competitividad más elevados en los deportes estudiados correspondieron al taekwondo, levantamiento de pesas y el hockey, evaluados en un rango de Media-Alta; los promedios más bajos en cuanto al nivel de competitividad resultaron en el football, polo acuático y balonmano respectivamente, evaluados en un rango de Media-Baja.

En la muestra que constituyó esta investigación el valor promedio de la motivación por el éxito fue de 2.5830, mientras que la media de la motivación por evitar el fracaso fue de 1.8917, resultando un nivel de competitividad de 0.6925 evaluándose en un rango de Media-Alta.

Bibliografía citada

1. Sánchez. M y Gonzáles. M. *Psicología General y del desarrollo*. 2004. p.52-53.
2. *Ibidem* (1) p.54.
3. RUDIK, P. A. Capítulos tomados de la Psicología del profesor P.A Rudik de la URSS. en: *Psicología de la educación física y el deporte*. La Habana., Pueblo y Educación, 1973. p.2.
4. AUTORES, C. D. *Psicología*. Moscú, Planeta, 1990. p.362
5. *Ibidem*. (3). p.31-32.
6. WEINBERG, R. y D. GOULD. *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico*. Barcelona, Ariel S.A, 1996. p. 63.
7. Sáenz. P, Ibáñez. S y Jiménez. F. La motivación en las clases de Educación Física. { HYPERLINK "<http://www.efdeportes.com/efd17a/motiv.htm>" }. 20/3/2006. p.1.
8. GONZÁLEZ, D. J. *Teoría de la motivación y práctica profesional*. La Habana, Pueblo y Educación, 1995. p. 2.
9. -----. *Enciclopedia de la Psicopedagogía. Pedagogía y Psicología. España*. Grupo Editorial Océano, SA. s.a. p.381-384.
10. *Ibidem* (9). p.395.
11. *Ibidem* (6). p.86.
12. *Ibidem* (6). p.84.
13. *Ibidem* (6). p.68.
14. *Ibidem* (6). p.82
15. Mankeliunas. M. *Psicología de la motivación*. México. Editorial Trillas, S.A. de C.V. 1987. p.185.
16. *Ibidem* (9). p.378.
17. *Ibidem* (9). P.378.

Bibliografía consultada

1. { ADDIN EN.REFLIST }

ANEXO No.1

Escala normativa de valores para el cuestionario de Competitividad – 10.
Con deportistas de centros de altos rendimientos en la provincia de Matanzas.

Rangos	Tendencia a la competitividad.
(-1.09 ; 0)	BAJA
(0.01 ; 0.61)	MEDIA BAJA
(0.62 ; 1.22)	MEDIA ALTA
(1.23 ;1.83)	ALTA

Nombre de archivo: publicación dencil 2.doc
Directorio: D:\MONOGRAFIAS 2006\Cultura Fisica
Plantilla: C:\Documents and Settings\Yordan\Application
Data\Microsoft\Plantillas\Normal.dot
Título: INSTITUTO SUPERIOR DE CULTURA FÍSICA
MANUEL FAJARDO
Asunto:
Autor: hanell
Palabras clave:
Comentarios:
Fecha de creación: 11/10/2006 12:32:00 PM
Cambio número: 24
Guardado el: 11/14/2006 10:11:00 PM
Guardado por: Jose Carreño
Tiempo de edición: 67 minutos
Impreso el: 12/6/2006 8:55:00 AM
Última impresión completa
Número de páginas: 25
Número de palabras: 9,746 (aprox.)
Número de caracteres: 55,553 (aprox.)