

Factores psicológicos que intervienen en el rendimiento deportivo

Son muchos los factores psicológicos que intervienen en el rendimiento de los deportistas, podríamos establecer todo un catálogo en base a las entrevistas realizadas a diferentes entrenadores y a los propios deportistas. Esta relación sería muy extensa y abarcaría factores que se podrían incluir en otros de mayor calado o extensión.

Vamos a estudiar en este apartado los seis factores psicológicos que incluyen a otros subfactores y que se podrían considerar la base de **un buen funcionamiento psicológico en el deporte**:

1. Motivación.
2. Control emocional.
3. Receptividad (feed-back externo)
4. Analítico (feed-back interno)
5. Concentración.
6. Autoconfianza.

Comenzaremos por la motivación.

LA MOTIVACIÓN.

Una de las preocupaciones tradicionales de los educadores físico-deportivos ha sido cómo inculcar en sus alumnos el gusto por el entrenamiento y la competición. Así, nos encontramos desde edades muy tempranas con chicos/as que no desaprovechan la mínima oportunidad para "vestirse de corto", mientras que para otros/as es un auténtico sufrimiento el hecho de asistir a las clases de Educación Física.

Aunque la motivación es fundamental para el éxito en todos los campos, muchos no entienden muy bien en qué consiste. El éxito del entrenador requiere una comprensión profunda de la motivación, incluyendo los factores que influyen en ella, y los métodos para su mejora, tanto en las personas como en los grupos. De hecho, en muchas ocasiones, lo que separa a los buenos entrenadores de los mediocres, no es su conocimiento técnico del deporte, sino su capacidad para motivar a sus pupilos.

El término MOTIVACIÓN proviene del verbo latino movere, que significa mover. A pesar de su importancia en el mundo del deporte y de la actividad física, a menudo se confunde este constructo con otros conceptos psicológicos:

A) Diferencia entre motivación y expectativa.

Una práctica común utilizada por algunos entrenadores es exagerar la potencialidad real del deportista, comentando ideas irreales sobre las metas a alcanzar, con la intención de aumentar la motivación de su pupilo. Esta estrategia es un error, que además se vuelve contra quien la utiliza.

Cuando se efectúa un juicio exagerado sobre la meta a alcanzar, se corre el riesgo de que esa meta se vuelva contra el propio deportista; si el alumno percibe que es irrealizable, o se producen algunas situaciones que impiden llegar a esa meta: lesiones, cambios de domicilios familiares,...**disminuirá su motivación** y la confianza que tenía depositada en su entrenador. Por tanto, se habrá conseguido el efecto contrario al deseado.

B) Diferencia entre motivación como estado y como rasgo estable de la personalidad.

Se trata de uno de los tópicos más comunes acerca de la motivación. Ésta no puede ser considerada como un rasgo estable de la personalidad, y por tanto, inmutable en el tiempo.

La motivación no puede ser nunca un rasgo estable, es un estado propiciado por diferentes factores físicos y psicológicos.

En nuestro trabajo de educadores, encontraremos diversidad de estados motivacionales, dentro de la diversidad de personalidades que tendremos en nuestro grupo de trabajo.

C) Distinción entre motivación y nivel de activación.

En numerosas ocasiones igualamos los términos motivación y nivel de activación; de esta forma, el entrenador clásico que utiliza gritos, gesticulaciones exageradas, etc, para que sus jugadores salgan lo más motivados posible a la cancha de juego, pensando que lo que ha aumentado con su conducta es la motivación de sus pupilos,

está en un error de planteamiento. Como mucho conseguirá aumentar la estimulación o el nivel de activación de los mismos, pero la motivación es un concepto que incluye muchos otros subfactores.

De hecho, la motivación estaría presente o ausente en cada uno de sus jugadores, horas, días e incluso meses antes del citado momento.

Por tanto, motivación y nivel de activación son constructos que tienen cierta relación entre sí, pero el primero mucho más amplio que el segundo.

Concepto de Motivación.

Littman (1958) define el concepto de motivación de la siguiente forma:

“ La motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológica o psicológica, interno o externo al organismo, el cual determina porqué, respecto a qué, se inicia la conducta, se guía, se mantiene, se selecciona o finaliza: este fenómeno también se refiere al estado por el cual determinada conducta se logra o se desea; también se refiere al hecho de que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le da a esa situación “.

Principales aproximaciones teóricas.-

Teoría de la motivación de logro.-

Atkinson (1964) y McClelland (1961), padres de la teoría de logro, consideran que en los entornos de logro como en el deporte, las personas actúan movidas por factores estables de personalidad y por factores situacionales.

Los factores o motivos personales son: el motivo de conseguir el éxito y el motivo de evitar el fracaso. Los factores situacionales que influyen en nuestras conductas de logro son: la probabilidad de conseguir el éxito-fracaso y el valor incentivo asociado al éxito-fracaso. Estos dos motivos son producto de las experiencias tempranas de socialización, que enseñan a los sujetos a evitar el fracaso o a buscar el éxito. Son universales e independientes, porque una persona puede tener una alta necesidad de evitar el fracaso pero no de conseguir el éxito. Según los autores, estos factores personales permanecen invariables a lo largo de la vida; es decir, las personas orientadas a la evitación del fracaso siguen manifestando respuestas de evitación y no de orientación de logro.

Por otra parte, están los factores situacionales: consisten en la evaluación de la dificultad de la tarea a realizar y de las recompensas asociadas tanto al éxito como al fracaso.

Así, los factores personales se combinan con los situacionales, originando en los individuos mayor o menor necesidad de logro, dando lugar a una fórmula que explica la MOTIVACIÓN DE LOGRO:

$$ML = (Me - Mf) (Ps \cdot Is)$$

Donde:

ML es la motivación de Logro.

Me es el motivo de conseguir el éxito.

Mf es el motivo de evitar el fracaso.

Ps es la probabilidad de éxito.

Is es el incentivo asociado al éxito.

Los individuos movidos por la esperanza de triunfo (búsqueda del éxito), tienden a elegir tareas de mediana dificultad; mientras que los individuos interesados en evitar el fracaso, eligen tareas fáciles o muy difíciles.

También hay que señalar dos puntos importantes:

1. La motivación de logro varía en individuos de diferentes culturas.
2. La motivación de logro en mujeres y hombres es distinta.

Estas dos diferencias están movidas fundamentalmente por factores sociales y culturales.

Partiendo de los postulados de esta teoría, podemos realizar algunas recomendaciones útiles para los entrenadores:

1. La necesidad de tener en cuenta las diferentes orientaciones de logro de los sujetos, contemplando a cada persona de forma individual.
2. La necesidad de tener en cuenta que todos los deportistas, independientemente de su mayor o menor necesidad de logro, deben tener la oportunidad de realizarse y disfrutar con la práctica deportiva.

Teoría de la motivación extrínseca – intrínseca.

Dentro del constructo denominado motivación, podemos distinguir dos tipos:

Motivación interna.

Motivación externa.

Se considera que un sujeto está motivado intrínsecamente cada vez que realiza una actividad o tarea en ausencia de refuerzo externo o de recompensa (ausencia de incentivo).

El individuo está motivado extrínsecamente siempre que se cumpla el caso contrario, cuando un comportamiento está dirigido a conseguir alguna recompensa que no está directamente relacionada con la tarea a realizar.

En el mundo de la actividad física, lo que mantiene al deportista en activo es la motivación interna, el gusto por la práctica deportiva. El ejercicio físico condiciona el poseer un grado de motivación interna bastante alto. Si nos trasladamos al deporte de Alta Competición (profesional), está claro que nos encontramos además con un incentivo o motivación externa, pero pese a la existencia de ésta, la motivación interna tiene que seguir estando presente, sino el deportista profesional no tardaría mucho tiempo en retirarse.

Contrariamente a lo que solemos creer, la correlación entre la motivación externa y la interna no es directa y positiva. A un grado mayor de motivación externa o recompensa, no corresponde un aumento de motivación interna. Al contrario de lo que se suele pensar, la motivación externa puede perjudicar y hacer descender el grado de motivación interna.

La Teoría de la Evaluación Cognitiva (Deci y Ryan, 1975), se ha centrado en estudiar los efectos de la motivación externa en la motivación interna.

Los primeros trabajos de Leeper y Green (1974,1975), demostraron que el efecto negativo de las recompensas se debe a una instrumentación de la actividad, por la cual, la razón externa o recompensa pasa a ser más importante que la interna (el placer por la realización de la tarea). Por ejemplo, una actividad que comenzó siendo recreativa, se convierte en una obligación laboral.

El diseño experimental para estos estudios consistió en un periodo de pretest durante en cual se registró la actividad que realizaban los niños con un puzzle.

Los niños fueron asignados a tres grupos con diferentes tratamientos:

GRUPO 1: después del trabajo con el puzzle, se les daba una recompensa esperada.

GRUPO 2 : después del trabajo con el puzzle, se les daba una recompensa que no esperaban.

GRUPO 3 : después del trabajo con el puzzle, no se les daba ninguna recompensa..

Los resultados revelaron que los niños que esperaban recompensa mostraron un menor interés por la tarea y mayor por la recompensa que los otros dos grupos.

La motivación externa puede minar a la motivación interna por que las actividades que fueron inicialmente satisfactorias en sí mismas, dejaron de serlo cuando se introdujo la recompensa. Dicho de otra forma, la actividad instrumentalizó.

Estos trabajos han recibido dos tipos de críticas:

1. Las recompensas no se dieron de un modo contingente a las respuestas (realización de la tarea).
2. El efecto de la recompensa sobre la motivación puede variar en función del desarrollo cognitivo del sujeto.

La motivación externa o recompensa, cumple dos funciones distintas:

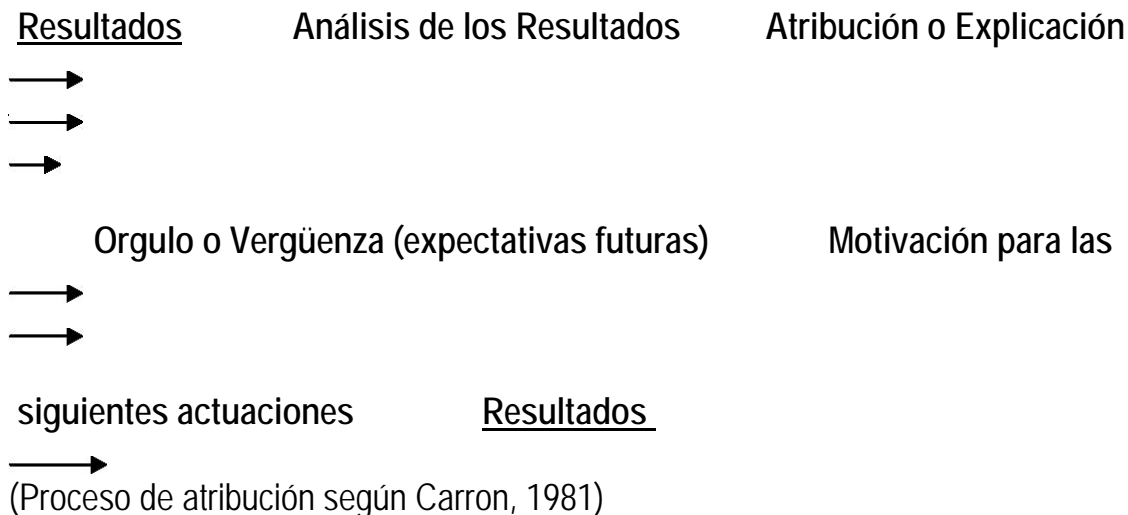
- a) Función de control: la recompensa constituye una manifestación externa del control que tiene el sujeto sobre la actividad. Si la persona piensa realmente que lo que percibe está en función de su competencia, la recompensa aumentará su motivación interna. Éste es el único caso en el que la recompensa produce un incremento en la motivación interna.
- b) Función informativa: las recompensas ofrecen información sobre la competencia del sujeto. Así, una recompensa que informe sobre una alta competencia del sujeto aumentará su motivación interna.

Todo esto explica que, en algunas situaciones, cuando lo que se percibe en concepto de recompensa o motivación externa está en función del rendimiento, las recompensas pueden tener un efecto favorable sobre la motivación interna.

Teoría de la atribución.

La teoría de la atribución analiza el modo en que las personas interpretan sus conductas y las de las demás personas de su entorno (Heyder, 1958).

La cadena de acontecimientos según esta teoría sería la siguiente:



A partir de la cadena de acontecimientos señalada anteriormente, podemos sacar algunas conclusiones especialmente útiles en el ámbito deportivo:

1. Los resultados positivos atribuidos a factores internos (habilidad, esfuerzo, entrenamiento,...) antes que a factores externos (suerte, baja dificultad de la tarea, árbitros,...) se encuentran asociados a un aumento de los sentimientos de orgullo y satisfacción, y por tanto, de motivación.

También, esta capacidad de atribuir los éxitos y los fracasos a los factores internos que dependen de uno mismo, forman la base del estilo de funcionamiento psicológico denominado LUGAR DE CONTROL INTERNO.

2. Los resultados negativos atribuidos a factores internos provocan sentimientos negativos, insatisfacción, y pérdida de motivación. Pese a ello, en este caso, el deportista estaría manteniendo un LUGAR DE CONTROL INTERNO.
3. Los resultados positivos atribuidos a factores externos (poca resistencia del rival, escasa dificultad de la tarea,...) no generan iguales sentimientos de éxito de cara a un futuro, y no aumentan la motivación.

4. Los resultados negativos atribuidos a factores que no dependen de nosotros (EXTERNOS), no son más que una protección de la autoestima.

Dentro de este tema de la atribución, es bastante frecuente que aparezca el fenómeno denominado **Indefensión Aprendida**, corresponde a una actitud donde la persona no encuentra relación entre su conducta y los hechos que se producen en una actividad determinada. La consecuencia de ello consiste en la aparición de sentimientos de incompreensión, de temor y ansiedad y en la creencia por parte del sujeto de su incapacidad para controlar sus acciones y alcanzar los objetivos deseados.

CONTROL EMOCIONAL.

El control emocional es la capacidad del deportista para determinar qué sensaciones son adecuadas para afrontar cualquier situación y sus elementos. Este nivel de asertividad indicará a aquellos que muestran una conducta equilibrada y encuentran el lado positivo/constructivo de las situaciones que viven. La buena conducción de este factor inducirá a la autoconfianza.

En definitiva, estar controlados emocionalmente significa tener la capacidad de sacar las consecuencias positivas de las situaciones que afrontamos. En el mundo del deporte, muchas frustraciones han de ser superadas rápidamente para acometer otros retos inmediatos.

FOCALIZACIÓN DE LA ATENCIÓN.

Aptitud del deportista para establecer con garantías la direccionalidad de sus sentidos, evitando con ello estímulos disruptivos que entorpezcan su rendimiento.

La focalización de la atención no es más que el mantenimiento de nuestra atención sobre los estímulos que son relevantes en una tarea, durante un tiempo determinado, y esto no es más que la definición de **CONCENTRACIÓN**.

De otra forma, también podría definirse como:

“Prestar atención a las señales pertinentes y mantener el foco de atención durante toda la competición”.

Tipos de concentración.-

Existen dos dimensiones distintas de concentración:

AMPLITUD (amplia – estrecha) y DIRECCIÓN (interna – externa).

Foco de atención amplio.- permite que una persona perciba distintos sucesos o estímulos de manera simultánea.

Foco de atención estrecho.- cuando atendemos a un solo estímulo.

Foco de atención externo.- el deportista dirige la atención hacia un objeto o estímulo que está fuera de sí mismo.

Foco de atención interno.- el deportista dirige la atención hacia dentro de sí: sensaciones, pensamientos, diálogo interno, etc.

De la combinación de todo esto, aparecen 4 categorías diferentes de concentración:

Dirección

Amplio – Externo	Amplio - Interno
Estrecho-Externo	Estrecho-Interno

Amplitud Amplio – Externo Amplio - Interno

Estrecho-Externo Estrecho-Interno

Amplio – Externo: En este modo, los deportistas prestan atención a estímulos externos y de manera global.

Ejemplo: el portero en balonmano cuando concentra su atención en la circulación de balón de todo el equipo contrario atacante.

Estrecho – Externo: En este estilo de atención, el deportista sigue atendiendo a estímulos externos, pero de forma reducida.

Ejemplo: el portero de balonmano cuando concentra su atención sólo en el balón. Es una concentración externa y reducida a un solo estímulo.

Amplio – Interno: Los deportistas atienden a estímulos internos, pero de una forma global.

Ejemplo: Cuando un jugador, antes del partido repasa mentalmente las jugadas estratégicas que habitualmente realiza el equipo al que se va a enfrentar.

Estrecho – Interno: El deportista focaliza la atención en una parte muy concreta de su interior.

Ejemplo: Cuando un jugador de balonmano centra su atención en el nivel de tensión psíquica en un momento de la competición.

ANALÍTICO (FEED-BACK INTERNO)

Conciencia del estado de ejecución, que permite al deportista discriminar en cuanto a la calidad de la tarea, tanto antes como durante y después de la misma.

El concepto de feed-back interno hace referencia a el reconocimiento de nuestro **diálogo interno**. En todo momento tenemos un discurso con nosotros mismos, cuando este **diálogo interno** no es reconocido por el sujeto, corremos el riesgo de apuntalar los pensamientos negativos ante errores, olvidos, etc. Estos pensamientos negativos, en el caso del deportista son un vivero de próximos errores. Es decir, si el jugador de balonmano no aprende a reconocer su propio pensamiento ante la

aparición de rumiaciones negativas, no será capaz de sobreponerse ante un error cometido durante la competición o el entrenamiento.

RECEPTIVIDAD (FEED-BACK EXTERNO)

Capacidad de asimilar y asumir conceptos, indicaciones, etc. El objetivo es poder modificar estructuras tanto físico-técnicas, tácticas, como psicológicas. La capacidad de escuchar y seguir las instrucciones de los formadores, se nos antoja fundamental entre los factores psicológicos más importantes.

AUTOCONFIANZA

Estrechamente relacionado con el control emocional. La buena dirección del control emocional, induce a una autoconfianza moderadamente elevada.

La autoconfianza hace referencia a la interpretación de las posibilidades de acción y resultado que tenemos de nosotros mismos. La teoría nos indica que para cualquier actividad, lo aconsejable es disponer de una autoconfianza moderadamente alta. Ni muy alta ni muy baja. Las personas con la autoconfianza muy alta tienen dificultades para seguir aprendiendo. Las personas con la autoconfianza muy baja, se sienten inferiores. Por tanto, en el ámbito del deporte, el conseguir en nosotros mismos y en nuestros deportistas un nivel de autoconfianza moderadamente elevado nos permitirá seguir aprendiendo y esforzándonos por conseguir nuevas metas.



Autor: Claudio Gómez Navarro