



DIPUTACIÓN
DE ALMERÍA

ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN PARA EL DEPORTISTA EN EDAD ESCOLAR

DIPUTACIÓN
DE ALMERÍA

“Solo recuerdo la emoción de las cosas”

A. Machado

“La solidez y durabilidad de un recuerdo está relacionado con las circunstancias emocionales en las que se ha adquirido, pues, el alma está en las redes neuronales”

Eduardo Punset

INTRODUCCIÓN

La motivación en el deporte fue planteada, inicialmente, como problemática a resolver en el deporte de rendimiento ¿Cómo conseguir que los deportistas rindan al nivel óptimo? ¿Cómo evitar el desánimo?.....Actualmente, todo ello, ha evolucionado y las cuestiones son extendidas a otros ámbitos de la actividad deportiva (deporte recreación, deporte para todos, deporte en edad escolar...).

INTRODUCCIÓN

Es, precisamente, el ámbito del deporte en edad escolar el que vamos a focalizar nuestra atención desde dos estructuras de análisis:

¿Cómo entender el proceso de motivación en la actividad física y el deporte? Haciendo un breve recorrido por aquellas teorías más utilizadas.

¿Cómo mejorar la motivación de niños y niñas? Analizando situaciones y métodos más utilizados.

CONCEPTO

¿Cómo definiríamos motivación en el ámbito de la actividad física?

El conjunto de variables sociales, ambientales e individuales que determinan la elección de una actividad, la intensidad en su práctica, la persistencia en la tarea y el rendimiento a obtener.

CONCEPTO

- Disposición relativamente estable de tendencia al éxito o logro, un rasgo individual inconsciente determinado por experiencias de socialización tempranas. McClelland (1953) y Atkinson (1964)

CONCEPTO

- El modelo fue ampliado (Atkinson y Feather, 1966), incluyendo tanto el motivo de tendencia al logro, denominado esperanza de éxito, como un motivo negativo denominado temor al fracaso. Dos estados afectivos básicos que se encuentran en la base del proceso de motivación: La satisfacción u orgullo que acompaña al éxito y la vergüenza que conlleva el fracaso.

CONCEPTO

- Crandall (1969), realizó su estudio desde el punto de vista del aprendizaje social, concluyendo que la variable motivacional más importante es aquí la expectativa de refuerzo. No se trata de motivos sino de conductas del logro, dirigidas a obtener aprobación de uno mismo y de los demás.

CONCEPTO

- En los años setenta se piensa que las variaciones conductuales se ciñen a ideas y pensamientos, ganando importancia la situación y su significado. La teoría de la atribución de causalidad se interesa por los métodos y reglas utilizados por el individuo para alcanzar un objetivo, estando afectadas de forma diferente las estrategias y expectativas futuras si el resultado se atribuye a una causa interna o externa.

CONCEPTO

En general, se deja claro que la motivación es en gran parte un producto de procesos cognitivos. Éxito o fracaso es utilizado como sinónimo de ganar o perder. Sin embargo, ¿Se puede perder una competición y considerar un éxito el rendimiento personal o grupal?

CONCEPTO

- En cualquier caso, la pregunta sería ¿Qué variables deberíamos tener en cuenta para desarrollar estrategias de motivación?
 - a) Refuerzos: Utilizar recompensas e incentivos (Positivos – Contraatacar negatividad – Clara y abundante información, etc...)
 - b) Éxito o Logro: Procurar experiencias de éxito u positivas.
 - d) Sociales, Ambientales y Personales: Utilizar sinergias, transversalidad, maximizar la influencia social...
 - c) Estrategias, Métodos, Reglas, etc: Procurar una percepción positiva y valorar el proceso más que el resultado...

TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

- Son diferentes las teorías que han profundizado en el área del procesado de información por parte del individuo:
 - a) Teoría de la auto eficacia (Bandura 1977, 1986)
 - b) Teoría de la percepción subjetiva de competición (Harter 1975, 1980)
 - c) Teoría de objetivos motivacionales (Maehr & Nicholls 1980, Nicholls 1981, 1984, 1989, Dweck 1983).
 - d) Teoría de la autodeterminación (Decy y Ryan, 1985)

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

- Esta teoría explica el desarrollo y funcionamiento de las personas en relación con el contexto social que le rodea, es decir, el grado en que las personas realizan sus acciones al nivel más alto de reflexión y se comprometen con estas acciones en un sentido de elección.
- La motivación autodeterminada está altamente relacionada con la motivación intrínseca, mientras que la motivación extrínseca y sus mecanismos reguladores favorecen conductas no autodeterminadas e incluso caracterizadas por la falta de motivación y, por tanto, la conveniencia de desarrollar estrategias encauzadas a la motivación intrínseca y sus formas reguladoras.

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

- a) Teoría de la Evaluación Cognitiva.
- b) Teoría de la Integración Orgánica.
- c) Teoría de las Necesidades Básicas.
- d) Teoría de las Orientaciones de Causalidad.

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

a) Teoría de la Evaluación Cognitiva.

- Las recompensas pueden disminuir la MI.
- Competencia, control y elección pueden aumentar MI.
- Orientar el trabajo físico hacia la tarea puede aumentar MI.

b) Teoría de la Integración Orgánica.

El recorrido de un tipo de conducta a otra, abarcan tres tipos fundamentales de motivación (Desmotivación – motivación extrínseca – motivación intrínseca).

1.- **Desmotivación:** Hace referencia a la falta de determinación para actuar y se produce cuando el individuo, no valora una actividad, no sintiéndose competente para hacerla o no esperando la consecución del resultado esperado.

Los tipos de desmotivación son:

- Por falta de habilidad (Capacidad o habilidad).
- Por falta de confianza en la estrategia (Creencias del individuo)
- Demasiado esfuerzo para implicarse (Creencias de esfuerzo)
- Porque el esfuerzo no tendrá trascendencia (Cr. Impotencia)

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

b) Teoría de la Integración Orgánica.

2.- **Motivación Extrínseca:** Determinada por recompensas o agentes externos, observando cuatro tipos diferentes.

Regulación externa: Demanda externa o recompensa.

Regulación introyectada: Auto aprobación, ansiedad o ego.

Regulación identificada: Tarea importante, libre pero no grata.

Regulación integrada: Actúa en consecuencia con valores...

b) Teoría de la Integración Orgánica.

3.- Motivación Intrínseca: Relacionada con la necesidad de explorar el entorno, la curiosidad y el placer que se experimenta al realizar una actividad, sin recibir gratificación externa. La actividad constituye el objetivo, la gratificación; suscitando sensaciones de competencia y autorrealización.

Orientada al conocimiento – Placer de aprender.

Orientada a la ejecución – Placer de mejorar o superarse.

Orientada a la estimulación – Placer de las sensaciones.

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

c) Teoría de las necesidades básicas:

Las necesidades básicas (Autonomía, competencia y relación), son un aspecto natural de los seres humanos que se aplican a todas las personas. Las necesidades constituyen los mediadores psicológicos influyentes en la motivación.

TEORÍA DE LA AUTODETERMINACIÓN

d) Teoría de la orientación de causalidad:

- Aspectos que caracterizan el origen de la regulación y grado de libre determinación de la persona.
- Orientación al control; las personas buscan como controlar sucesos.
- Orientación de autonomía; personas que organizan sus acciones basándose en sus metas e intereses.
- Orientación impersonal; personas que organizan sus acciones más allá del control intencional de la misma.

APLICACIÓN PRÁCTICA TEORÍA DE LA TAD

1.- Promover Feedback Positivo:

Facilitando retroalimentación positiva con el fin de promover las sensaciones de competencia y auto confianza en el sujeto. Ejemplo: Buen trabajo, lo estás haciendo muy bien, me gusta como has realizado ese lanzamiento, muy bien colocada la espalda....Evitando comentarios como: No me gusta como has colocado las piernas, etc. Esta demostrado que las respuestas afectivas pre y post ejercicio proporcionan una correlación negativa con la motivación extrínseca y la desmotivación (Positiva afectiva) y una correlación positiva con la motivación intrínseca y la conducta autodeterminada.

APLICACIÓN PRÁCTICA TEORÍA DE LA TAD

2.- Promover Metas Orientadas al Proceso:

El sujeto se centrará en mejorar su propia tarea, evitando las presiones externas que pueda provocarle tensión. Ejemplo: Olvídate de cómo lo hacen los demás, no tienes que realizarlo perfecto. La orientación hacia la tarea facilita la motivación auto determinada.

3.- Establecer Objetivos de Dificultad Moderada:

Fomentando sensación de competencia en el niño-a, aumentando el tiempo de práctica y la determinación de una vida activa. Resultando interesante implicar a niños-as en la elección o preferencia de ejercicios.

4.- Dar Posibilidades de Elección:

Creando una mayor sensación de grupo y de implicación en el proyecto.
Ejemplo: dejándole elegir ejercicio o forma de trabajar una cualidad.

5.- Explicar el Propósito de la Actividad:

Describiendo que es lo que se pretende conseguir con las actividades propuestas, ya que aumenta la percepción positiva de la actividad y el sentido de la autonomía. Hay que dotar de cultura física para motivar intrínsecamente.

6.- Fomentar la Relación Social:

Los estudios muestran que jóvenes deportistas con una baja calidad en las relaciones sociales y baja percepción de autonomía presentan una alta desmotivación. Para ello, se puede trabajar la empatía (siguiendo el ritmo de un compañero-a), esfuerzo en la relación (pasar el balón a todos los compañeros), interesarse por el estado del compañero-a, creando juegos de presentación y dinámicas de desinhibición, todos deben jugar con todos colaborando para que la actividad salga bien. Hacer amigos, fomentar la cohesión grupal.

7.- Utilizar las Recompensas con Cuidado:

Aplicarlas de forma inadecuada se corre el riesgo de reducir la motivación y la autonomía. También la competición hace descender la motivación intrínseca. Resulta importante hacer ver al niño-a que, además del triunfo, trofeo, medalla, etc..., existen otras variables de motivación intrínseca: la superación, la lucha contra uno mismo, la satisfacción de una buena ejecución técnica o táctica, la mejora de la relación con los demás y la cohesión del grupo, a como la capacidad de esfuerzo, que no siendo recompensas materiales constituyen un aliciente para la práctica.

8.- Desarrollar el Estado de Flujo:

- Como estado mental operativo en el cual la persona está completamente inmersa en la actividad que está ejecutando. Se caracteriza por un sentimiento de enfocar la energía para la total implicación en la tarea y éxito en la realización de la actividad. Es por tanto, un estado psicológico óptimo, alcanzable en la búsqueda de (equilibrio entre habilidad y reto, colaboración/unión de acción y de pensamiento, claridad de objetivos, feedback claro y sin ambigüedades, concentración sobre la tarea que se esta realizando, sentimiento de control, perdida de cohibición o autoconciencia, transformación en la percepción del tiempo y experiencia autotélica). En definitiva, potenciar el estado de flujo es mejorar la motivación intrínseca del niño-a.

APLICACIÓN PRÁCTICA TEORÍA DE LA TAD

9.- Concienciar de la necesidad de Aprendizaje:

Como el mejor camino para mejorar (Esfuerzo y aprendizaje), debido precisamente a la correlación existente entre auto determinación, competencia percibida y motivación intrínseca. Para ello, contrarrestar opiniones como (Yo no sé hacer esto – a mí no me sale – yo no se botar) con frases y actitudes como (para eso venimos aquí, para aprender – si prácticas un poco verás como no es tan difícil)

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

- La intención estaría centrada en cambiar “el clima”, o ambiente existente en las sesiones de trabajo. Este clima es la sensación que tienen niños y niñas del éxito y del fracaso. Cambiando el clima motivacional, se podrá observar que valores como el esfuerzo y la persistencia sean percibidos como éxito por niños y niñas.
- Se pueden distinguir dos tipos de climas, uno orientado al ego y otro a la tarea. Yo, voy a centrarme en presentar estrategias motivacionales para generar un clima que oriente hacia la tarea ¿En qué consiste un clima orientado a la tarea? Aquel caracterizado por un ambiente donde el objetivo consiste en primar en el deportista el proceso de realización del ejercicio. La idea es que el niño-a se centre en realizar el ejercicio correctamente, sin importarle el resultado ¿Y orientado al ego? Aquel donde el objetivo del niño-a se centra en conseguir el punto (el resultado), sin que le preocupe en absoluto el proceso.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

Los beneficios del clima orientado a la tarea son los siguientes:

- Mayor rendimiento percibido.
- Mayor rendimiento objetivo.
- Mayor persistencia en la tarea o actividad.
- Mayor aprendizaje centrado en la tarea.
- Mayor esfuerzo aplicado.
- Mayor satisfacción con la práctica.
- Mayor diversión con la actividad.
- Mayores niveles de motivación intrínseca.
- Mayor cohesión de equipo social y a la tarea.
- Mayor auto-confianza.
- Mayor estado psicológico óptimo de ejecución.
- Mayores conductas de fair-play y sentimientos afectivos positivos y menor violencia.
- Mayores conductas de disciplina.
- Mayor percepción de coeducación.
- Mayor utilización de estrategias psicológicas adecuadas para la competición.
- Menores niveles de ansiedad somática y cognitiva pre-competición.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.- Estrategias para Preparar la Tarea:

- 2.1.- Variedad en la tarea.
- 2.2.- Reto personal para el niño-a.
- 2.3.- Juegos cooperativos.
- 2.4.- Implicación en el entrenamiento.
- 2.5.- Explicar los objetivos.
- 2.6.- Grupos variables.
- 2.7.- Normas del equipo.
- 2.8.- Ayudar a niños-as en su tiempo de práctica.
- 2.9.- Posibilitar oportunidades y tiempo para el progreso.
- 2.10.- Tiempo acorde a la edad y características de niño-a.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.1.- Variedad en la tarea.

Preparar tareas variadas, pues la rutina y los ejercicios monótonos pueden llegar a desmotivar al deportista. Hay que realizar diferentes tareas para trabajar un mismo objetivo.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.2.- Reto personal para el niño-a.

Ajustar la dificultad a la habilidad de niños y niñas. Si es muy fácil no mostrarán interés y no se esforzarán y si es muy difícil se frustrarán, porque no pueden superarlo. Se puede variar la dificultad del ejercicio cambiando la distancia, el tiempo, el número de pases, de jugadores, etc., o simplemente cambiar de actividad.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.3.- Juegos cooperativos.

Para que niños y niñas cooperen entre ellos para alcanzar un fin. Al cooperar mejorará la cohesión del grupo y el aprendizaje. Esto no excluye que cooperen entre sí contra otro equipo.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.4.- Implicación en el entrenamiento.

Proponer que niños y niñas, en ocasiones concretas, puedan decidir qué tipo de ejercicio hacer. Si los jugadores eligen el ejercicio le pondrán más ganas y aprenderán más. Se les puede dar a elegir dos tipos de ejercicios para trabajar el mismo contenido.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.5.- Explicar los objetivos.

Para hacerles comprender para que se realiza el ejercicio. Si tienen claro qué van a trabajar se centrarán en los factores clave de la actividad.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.6.- Grupos variables.

Para que todos-as niños-as puedan adoptar diferentes roles dentro del grupo. Si un niño-a no aprende el rol de líder no ganará experiencia en la toma de decisiones.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.7.- Normas del equipo.

- Dejar claro al inicio de la temporada las reglas del grupo acordadas por todos y por todas.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.8.- Ayudar a niños-as en su tiempo de práctica.

Se debe informar a los jugadores de cuánto tiempo se va a utilizar en el ejercicio, cuanto tiempo falta para finalizar el ejercicio, etc...para que se amolden a este y se impliquen más en la tarea, dosificando y aprendiendo a medir tiempos / gasto energético

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.9.- Posibilitar oportunidades y tiempo para el progreso.

- Cada niño-a tiene un ritmo de aprendizaje distinto, no se les puede pedir a todos que aprendan lo mismo en el mismo tiempo. Por eso se debe dar un tiempo suficiente (días, semanas, meses, etc.), para la realización de los ejercicios, con la intención de que todos puedan conseguir un aprendizaje adecuado.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

2.10.- Tiempo acorde a la edad y características de niño-a.

Atender a características físicas y psicológicas de los niños-as a la hora de programar el tiempo de las sesiones.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.- Estrategias durante la sesión de trabajo:

- 3.1.- Ofrecer información relevante.
- 3.2.- informar en función de la habilidad.
- 3.3.- Técnica “Sándwich”.
- 3.4.- Que piense lo que hace.
- 3.5.- Corregir con privacidad.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.1.- Ofrecer información relevante:

Cuando se ofrezca información al niño-a de cómo ha realizado el ejercicio hay que darle información útil, de forma objetiva, fijándose en los fallos de la ejecución y no del resultado para que el deportista tenga conciencia de su fallo/acierto y aprenda a corregirlo o repetirlo.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.2.- Informar en función de la habilidad:

Informar a niños-as sobre la realización de la tarea, basándose en la capacidad personal. Por ejemplo, si la técnica de saque de un tenista no es del todo correcta, pero si por su edad y su grado de desarrollo físico no es capaz de realizarlo mejor, pero poco a poco progresa, darle información positiva acerca de su realización.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.3.- Técnica “Sandwich”:

- Para corregir a un deportista un fallo se puede utilizar la técnica “sándwich”. Consiste en decirle algo que ha hecho bien en el ejercicio, después la información que se quiera corregirle y finalmente resaltar que lo ha hecho bien. De esta forma se le predispone a aceptar su error y volverá a intentarlo con buena actitud.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.4.- Que piensen lo que hacen:

- Una forma de implicar al niño-a es la de preguntarle por qué ha fallado o acertado, de esta forma toma conciencia de cómo ha hecho el ejercicio y lo recordará mejor para la próxima vez.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

3.5.- Corregir con privacidad:

Cuando se corrija alguna acción o comportamiento, se debe hacer de forma privada, porque si se realiza públicamente, el deportista puede sentirse ridículo y esto puede llevar a que tenga miedo al fallo y no se atreva a realizar tareas desafiantes. La corrección también puede ser para todo el grupo si se informa a nivel general.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

4.- Estrategias para dar recompensas:

4.1.- Trato en igualdad.

4.2.- Elegir los premios.

4.3.- Recompensas.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

4.1.- Trato en Igualdad:

- Si se trata con favoritismo a unos deportistas, el resto se sentirán discriminados, por eso hay que procurar no elogiar siempre a los mismos, y estar atentos con los que tengan menos aciertos para cuando los tengan, reconocérselo.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

4.2.- Elegir los premios:

- Cuando se realice un ejercicio si se premia a los que lo han hecho bien, estos quedarán reforzados y quien lo haya hecho mal buscará la próxima vez el premio intentando hacerlo bien en vez de evitar hacerlo mal. Por ejemplo; recompensar a los deportistas que sean puntuales dándoles a elegir los ejercicios que se harán en vez de castigar a los que no sean puntuales. Así estos buscarán el premio y se esforzarán en hacerlo bien y no en la evitación del castigo.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN

5.- En Resumen:

- Variedad en las tareas.
- Presentar las tareas como un reto.
- Utilizar juegos cooperativos.
- Explicar los objetivos.
- Utilizar grupos variables.
- Establecer normas en el grupo.
- Informar en cada actividad.
- Dar tiempo al progreso.
- Ajustar el ejercicio a las características del niño-a.
- Corregir con privacidad.
- Informar en función de la habilidad.
- Utilizar la técnica Sándwich.
- Ayudar a que piense lo que hace.
- Corregir con privacidad.
- Tratar con igualdad a todos y todas.
- Elegir con cuidado los premios y recompensas.